

平成22年度 調査・研究事業

創業者の現状と支援方法の調査・研究
報 告 書

平成23年2月

社団法人 中小企業診断協会 新潟県支部

はじめに

社団法人 中小企業診断協会
新潟県支部支部長 武田浩昭

米国発のリーマン・ショックから2年以上が経過しましたが、我が国における雇用情勢は依然として厳しい状況が続いています。このような中、当支部では本年度、雇用創出への貢献が期待される創業に焦点を当て、「创业者の現状と支援方法」をテーマとし、調査・研究事業を実施しました。

本調査・研究においては、创业者と創業支援の実態を明らかにするためにアンケート調査を行い、この結果にもとづいて、创业者と行政および支援機関に対する提言をまとめ、合わせて我々中小企業診断士が果たすべき役割を示しました。

当支部では、これまで調査・研究事業を、会員の中小企業診断士の能力開発とともに、地域貢献に資することを目的として実施してきました。本報告書が创业者の方々や、創業支援を行う中小企業診断士、行政および支援機関の方々等に活用され、創業支援を通じて新潟県内における雇用の創出、ひいては経済の活性化に貢献できることを願っております。

最後に、本調査・研究に伴うアンケート調査やインタビュー等にご協力いただきました皆様に対し、心より感謝申し上げます。

目次

本調査・研究の概要	3
第1章 新潟県内における創業に関する支援機関の体系および施策	4
第2章 創業予定者・創業者の実態	11
第3章 中小企業診断士による創業支援の実態	37
第4章 セミナーおよび調査・研究報告	48
第5章 創業に関する提言	53
付 録 創業に関する資料一覧	67

調査・研究事業の概要

1. 調査・研究の目的

中小企業診断士は国の創業支援施策にもとづき、各施策実施機関の窓口や創業塾等において創業者を支援している。しかし、その支援の効果測定やフォローを行う体制については検討する余地があると考ええる。このため、中小企業診断協会新潟県支部では「創業者の現状と支援方法の調査・研究」をテーマとし、創業予定者および創業者の実態、当支部の会員である中小企業診断士による創業支援の実態を調査したうえで、創業者に対してどのような支援を行うべきかを提言し、創業支援に活用できる資料を作成することになった。

2. 本調査・研究の概要

第1章：新潟県内における創業に関する支援機関を、「窓口相談」「セミナー」「専門家派遣」「融資」「補助金・助成金」「その他」に6つに区分して体系的に整理したうえで、創業支援に関する施策をその概要とともに示した。

第2章：アンケート調査から明らかになった創業予定者および創業者の実態を示した。合わせて創業者インタビューによる創業事例を掲載した。

第3章：中小企業診断協会新潟県支部の会員である中小企業診断士を対象としたアンケート調査によって明らかになった創業支援の実態を示した。

第4章：平成23年1月に実施した創業予定者を対象としたセミナー、創業者を招いてのトークセッション「起業体験談」、本調査・研究の報告について記した。

第5章：アンケート調査等から明らかになった創業予定者・創業者および創業支援の実態を考察し、「創業者・創業予定者」「行政および支援機関」「中小企業診断士」の各々に対する提言を示した。

付 録：各種調査データや事業計画作成、会社設立など創業に活用できるツールの紹介として、書籍とホームページの2つに整理して示した。

第1章 新潟県内における創業に関する支援機関の体系および施策

新潟県内では各機関により、様々な創業支援制度が施行されている。この度、本調査・研究を行うにあたり、まずは現状の支援機関を把握するため、各支援機関の体系や施策を明らかにした。

1. 創業に関する支援機関

新潟県においては、財団法人にいがた産業創造機構（通称：NICO）が県内全域を、各地域においては商工会・商工会議所が創業支援を行っている。とりわけNICOについては、窓口相談をはじめ、セミナー、専門家派遣、融資、補助金・助成金、創業準備オフィスと幅広くサポートしている。

注目すべき点は、新潟市立中央図書館（通称：ほんぽーと）が新潟県内の図書館としては唯一創業支援を行っていることである。よってここでは、同図書館を中心とした創業支援の連携について取り上げてみたい。

同図書館が開催している「起業のための融資相談会」、「起業・経営相談会」を中心に、新潟市、財団法人新潟インダストリアルプロモーションセンター、日本政策金融公庫、および中小企業診断協会新潟県支部が連携している。

1か月に1回の頻度で定期的開催している「起業のための融資相談会」には、日本政策金融公庫新潟支店より相談員が来館し、創業予定者、あるいは創業して間もない人の資金調達や融資の相談に応じている。

一方、1か月に3回の頻度で定期的開催している「起業・経営相談会」には中小企業診断協会新潟県支部が相談員を派遣している。「起業・経営相談会」の相談内容から判断して、さらに高度で専門的な支援（経営全般や特許・商標など）が必要な場合や、一時的ではなく継続的な支援を必要とする場合には、財団法人新潟インダストリアルプロモーションセンターの総合相談窓口の紹介を行っている。



「起業・経営相談会（左）」と
「起業のための融資相談会（右）」のチラシ

新潟市立中央図書館では、「起業・経営相談会」や「ビジネス支援セミナー」を通じて、新潟市の創業支援事業のパンフレット配布や紹介を行っている。

また、新潟市では「新潟市情報系ベンチャー支援事業」や「にいがた e 起業館」などの創業者支援を実施している。

新潟県内における主な支援機関の連携図

2011年2月現在

窓口相談	セミナー	専門家派遣	融資	補助金・助成金	その他
にいがた中小企業応援センター 創業、事業再生及び再チャレンジ事業					
(財)にいがた産業創造機構 ○NICO専門家相談会 ○総合相談窓口					
○創業支援セミナー ○起業家応援セミナー ○経営塾					
○専門家等派遣事業					
○設備資金貸付制度 ○提携保証ニコットⅠ・Ⅱ					
○起業家チャレンジ奨励事業 ○新規創業サポート助成金					
○創業準備オフィス					
新潟県中小企業団体中央会 ○相談窓口(連携推進課)					
○専門家等派遣事業					
新潟県商工会連合会 ○無料相談窓口					
○エキスパートバンク					
新潟商工会議所 ○無料相談窓口					
○創業塾					
○エキスパートバンク					
長岡商工会議所 ○無料相談窓口					
○創業塾					
○エキスパートバンク					
上越商工会議所 ○無料相談窓口					
○創業塾					
○エキスパートバンク					
県内各地の商工会議所、商工会、中央会、地域金融機関等の中小企業支援機関からの相談も受け付け					
新潟県信用保証協会 信用保証 信用保証					
新潟県 ○新潟県中小企業創業支援資金融資					
日本政策金融公庫 ○創業・第二創業相談					
○創業支援セミナー					
○新規開業資金 ○女性、若者／シニア起業家資金 ○再チャレンジ支援融資(再挑戦支援資金) ○新創業融資制度 ○食品貸付(新規開業支援設備資金) ○生活衛生貸付 ○設備資金貸付利率特例制度					
○ビジネスマッチングゲート					
新潟市立中央図書館(ほんぽーと)ビジネス支援サービス ○起業のための融資相談会 相談員派遣					
日本政策金融公庫 ○新規開業資金 ○女性、若者／シニア起業家資金 ○再チャレンジ支援融資(再挑戦支援資金) ○新創業融資制度 ○食品貸付(新規開業支援設備資金) ○生活衛生貸付 ○設備資金貸付利率特例制度					
○ビジネスマッチングゲート					
○起業・経営相談会 相談員派遣					
○ビジネス支援セミナー 講師・相談員派遣					
中小企業診断協会新潟県支部 中小企業診断協会新潟県支部					
新潟県信用保証協会 信用保証 保証料補助金					
○中小企業開業資金					
○新潟市情報系ベンチャー支援事業					
○にいがたe起業館					
(財)新潟インダストリアルプロモーションセンター ○総合相談窓口 経営全般、特許・商標、技術、起業・開業など					
○起業準備塾 ○ファンコインセミナー					
○総合相談窓口 経営全般、特許・商標、技術、起業・開業など					
協力の情報					
さらに専門性の高い支援					
紹介					
新潟市 ○新潟若手商人(あきんど)塾					

2. 支援機関の創業に関する施策

各支援機関の創業に関する施策を次ページの通り一覧表にまとめた。ここから各機関が様々な施策を行っているのが見て取れる。なお、ここではにいがた産業創造機構を中心として創業支援等を行っている、平成22年度に始まった「にいがた中小企業応援センター」について取り上げてみたい。

にいがた中小企業応援センターは関東経済産業局委託事業で、中小企業等に対して、経営上の課題の把握や課題解決に向けた戦略立案など、きめ細かな支援を行い、地域経済の活性化を図っている。

同センターは、財団法人にいがた産業創造機構、新潟県商工会連合会、新潟県中小企業団体中央会、新潟商工会議所、長岡商工会議所、上越商工会議所の6機関で構成されており、県内各地の商工会議所、商工会、中央会、地域金融機関等の中小企業支援機関からの相談も受け付けている。

また、中小企業の抱える課題をワンストップで支援し、相談内容に応じて専門家（中小企業診断士、税理士等）を無料で現地に派遣することを事業の特徴としている。創業支援事業として、創業を目指す人を対象に、創業に必要な知識・ノウハウ等の習得、創業関連施策活用による創業を支援している。

**あなたの会社の高度・専門的な
経営課題を解決します**

**にいがた
中小企業 応援センター**

専門家派遣を通じて、
5つの高度・専門的な経営課題に対応、
ワンストップで中小企業の皆様に支援します。

①新事業展開（経営革新、地域資源活用、農工商連携、新連携）

- 新商品・新サービスの開発など新事業展開により、経営の革新・向上を図りたい
- 地域資源（農工業品・農林水産物・観光資源）を活用して、新商品の開発や販路開拓に取り組みたい
- 農林漁業者と連携して、新商品等の開発や販路開拓に取り組みたい
- 異なる分野の事業等と連携して、新たな事業分野を開拓したい

②創業、事業再生及び再チャレンジ

- 経験を活かして独立したい、新規事業を立ち上げたい
- 事業継続の覚悟が立たないため、財務をはじめ事業を再構築したい
- 事業転換・再挑戦したい

③事業承継

- 後継育成や後継者教育など、事業承継計画を作成したい

④ものづくりの高度化

- 營業に研究開発を推進できる体制を構築したい、ものづくりを事業化へと繋げたい

⑤新たな経営手法への取組（ITを活用した経営力強化、知的資産経営）

- ITを活用して経営の合理化に取り組みたい
- 知的財産または自社の資産（強み）を活用したい

ご相談無料

ご相談は、にいがた中小企業応援センター（※1）
までお寄せください。また、中小企業支援機関
（※2）経由でのご相談もお受けいたします。

※1にいがた中小企業応援センター
財団法人にいがた産業創造機構、新潟県商工会連合会、新潟県中小企業団体中央会、
新潟商工会議所、長岡商工会議所、上越商工会議所（事業「お問い合わせ」参照）
※2中小企業支援機関
農工商議所、農工商、中央会、地域金融機関など

ご相談内容の秘密は、厳守いたします。

応援センターが用意する【3つの支援ツール】

○専門家派遣

中小企業からのご相談や支援機関からの要請に応じて、中小企業の抱える高度・専門的な経営課題の解決に最適な専門家を派遣します。

○セミナーなど

経営課題に対応したセミナーを開催し、経営課題解決に有益な情報の提供等を行います。

○窓口相談

経営課題に対応した相談窓口を開設し、課題を把握した上で、各種支援に繋がります。

支援の流れ

【お問い合わせ】「にいがた中小企業応援センター」を構成する次の機関まで、お気軽にお問い合わせください。

○財団法人にいがた産業創造機構 住所：新潟県中央区万代島5番1号 万代島ビル9階	電話：025-246-0038 FAX：025-246-0030
○新潟県農工商連合会 住所：新潟県中央区新光町7番地2 新潟県商工会館	電話：025-283-1311 FAX：025-283-1252
○新潟県中小企業団体中央会 住所：新潟県中央区川岸町1丁目47番地1	電話：025-267-1100 FAX：025-267-1386
○新潟商工会議所 住所：新潟県中央区万代島5番1号 万代島ビル7階	電話：025-290-4411 FAX：025-290-4421
○長岡商工会議所 住所：長岡市東之上町2丁目1番地1	電話：0258-32-4300 FAX：0258-34-4300
○上越商工会議所 住所：上越市新光町1丁目10番20号	電話：025-523-1183 FAX：025-522-0171

にいがた中小企業応援センターのチラシ

支援機関の創業に関する施策（平成22年度実績）

支援機関	支援内容	対 象	支援施策・事業名	施策内容概略（※注）
中小企業庁	情報提供	創業を目指す方	冊子「夢を実現する創業」	創業に必要な知識等を解説
中小企業 基盤整備機構	情報提供	創業を目指す方および事業を営んでいる方	イベント「ベンチャー SPIRITS」	モデル事例となる優れた創業・ベンチャー企業を紹介
			Web サイト「J-Net 2 1」	公的機関の支援情報、創業・経営に関する Q & A、事例を紹介
新潟県	融 資	県内において事業を営むまたは営もうとする創業者等	新潟県中小企業創業支援資金融資	創業者等が行う事業に必要な運転資金および設備資金 一般枠：2,000 万円 チャレンジ枠：1,000 万円
(財) にいがた 産業創造機構 (通称：NICO)	相 談	具体的な事業計画を持つ創業予定者（主に法人設立予定者）	メンターアドバイザーによる相談	様々な専門的視点から事業計画を評価し、より実現性を高めるアドバイスの提供
	セミナー	創業予定者	創業支援セミナー	創業や経営に必要なスキルを専門家から学ぶセミナー
		創業間もない経営者	経営塾	
	助成金	自らの独創的な技術やアイデアにより、県内経済向上や雇用創出を見込める方	新規創業サポート助成金	創業に必要な設備経費や事業促進経費の 2 / 3 以内（上限 500 万円）
		創業事業計画に基づいて県内に事業所を設置し、創業する方	起業チャレンジ奨励事業	創業に必要な設備経費や事業促進経費（上限 100 万円） 2 人以上の新規雇用を伴う場合で、必要経費が 200 万円を超えた場合はその 1 / 2（上限 300 万円）
	融 資	1 か月以内に創業する具体的計画のある個人創業予定者 2 か月以内に創業する具体的計画のある法人設立予定者 創業後 5 年未満の方	設備資金貸付制度	利用限度額：50～6,000 万円 (創業 1 年未満は 25～4,000 万円)

(財) にいがた 産業創造機構 (通称：NICO)	リース	1 か月以内に創業する具体的 計画のある個人創業予定者 2 か月以内に創業する具体的 計画のある法人設立予定者 創業後 5 年未満の方	設備貸与制度	利用限度額：100～6,000 万円 (創業 1 年未満は 50～3,000 万円)
	貸オフィス	創業予定者	創業準備オフィス	低廉な賃料でのオフィスの賃貸 入居期間：原則 1 年
		ベンチャー企業を目指し、研究施 設を探す企業（個人）	インキュベーターセンター NARIC（ナリック）	低廉な賃料でのオフィスの賃貸 入居期間：5 年以内
	相 談 専門家派遣	県内での創業を目指す方および 県内の事業者	にいがた中小企業応援 センター	創業や新規事業立ち上げその他の経 営課題の相談および専門家派遣
新潟県中小企業団 体中央会	相 談 専門家派遣			
新潟商工会議所 長岡商工会議所 上越商工会議所	相 談 専門家派遣			
新潟県商工会 連合会	相 談 専門家派遣			
	情報提供	県内での創業を目指す方	新事業開拓支援マニュアル	特に小規模企業に参考になると思わ れる基礎的な情報の概要
	セミナー	県内での創業を目指す女性	女性創業塾	創業や経営に必要なスキルを専門家 から学ぶセミナー
各地商工会議所 各地商工会	相 談	各地域での創業を目指す方	経営相談	創業や新規事業立ち上げの経営課題 の相談
	専門家派遣	県内商工会地域の小規模事業者 および創業を予定する方が対象	エキスパートバンク	エキスパートが直接事業所へ、原則 1 テーマに付き 1 回・訪問指導 謝金・旅費は全額バンクが負担
新潟市	貸オフィス	IT 系での新規創業予定者	にいがた e 起業館	低廉な賃料でのオフィスの賃貸。 入居期間：最長 3 年
各市町村	融 資	各市町村によって異なります。	各市町村によって異なりま す。また、支援施策のない 市町村もあります。	各市町村によって異なります。
	補助金			
	助成金			

(財)新潟インダストリアル	相 談	新潟市内での創業を目指す方	ビジネス支援センター	窓口相談・訪問相談・インターネット 相談による創業支援
			総合相談窓口	
プロモーションセンター	セミナー	創業を目指す方	起業準備塾	創業や経営に必要なスキルを専門家から学ぶセミナー
			女性限定創業セミナー	
新潟市立中央図書館（通称：ほんぼーと）	相 談	創業を目指す方	起業・経営相談会	中小企業診断士による面談
			起業のための融資相談会	日本政策金融公庫職員による面談
	セミナー	創業を目指す方	ビジネス支援セミナー	事業計画の立案等、創業に必要なスキルを学ぶセミナー
ハローワーク	助成金	雇用保険の受給資格者自らが創業し、創業後1年以内に雇用保険の適用事業の事業主となった場合に、当該事業主	受給資格者創業支援助成金	創業後3か月以内に支払った経費の3分の1 支給上限:150万円まで(上乘せ分:創業後1年以内に雇用保険の一般被保険者を2名以上雇い入れた場合 50万円)
(社)新潟県雇用開発協会	助成金	45歳以上の高齢者等3人以上が、自らの職業経験等を活用すること等により、共同して事業を開始し、労働者を雇い入れて継続的な雇用・就業の機会を創出した場合	高齢者等共同就業機会創出助成金 (※平成23年6月末廃止予定)	法人設立に要した経費 法人の運営に要する経費(法人の設立登記の日から起算して6か月の期間内に要したもの) 上記合計金額の2/3(上限500万円)
日本政策金融公庫	融 資	事業を始める方や事業開始後おむね5年以内の方	新規開業資金	新たに事業を始めるため、または事業開始後に必要とする資金 7,200万円以内 (うち運転資金4,800万円以内)
		女性または30歳未満か55歳以上の方	女性、若者／シニア起業家資金	
		食品小売業、食品製造小売業、花き小売業での創業予定者	食品貸付	
		飲食店営業、食肉販売業、理容業、美容業、旅館業、浴場業、クリーニング業などを営む方	生活衛生貸付	事業に必要な設備資金、運転資金 (融資額は金融公庫の定める諸条件により異なる)
		廃業歴等のある方で創業に再チャレンジされる方	再チャレンジ支援融資	新たに事業を始めるため、または事業開始後に必要とする資金 2,000万円以内

日本政策金融公庫	融 資	新たに事業を始める方や事業を開始して間もない方 (創業資金の3分の1以上の自己資金を確認できる方)	新創業融資制度	無担保・無保証人での創業資金融資 1,000万円以内
		金融公庫の定める設備資金を利用される方	設備資金貸付利率特例制度 (※平成23年3月末廃止予定)	設備資金の当初2年間の利率を0.5% (年利) 引下げる
	相 談 セミナー	創業を目指す方	こくきん創業支援センター	地域の創業支援機関とのネットワークを構築し、創業・第二創業を支援
	情報提供	創業を目指す方	冊子「創業の手引き」	創業の基礎知識や成功事例等の説
			冊子「起業すぶりっと」	明・紹介のパンフレット
新潟県信用保証協会	融資保証	事業を開始する方および事業開始後5年未経過の方	創業等関連保証	保証限度額：1,500万円
			創業関連保証	保証限度額：1,000万円(再挑戦支援保証の既保証残高を含む)
		廃業歴等のある方で創業に再チャレンジされる方	再挑戦支援保証	保証限度額：1,000万円(創業関連保証の既保証残高を含む)

(※注) 施策内容は概略です。支援を受けられない場合もあります。詳細は各支援機関にお問い合わせください。

第2章 創業予定者・創業者の実態

1. 創業予定者および創業者へのアンケート調査

中小企業診断協会新潟県支部では、新潟市立中央図書館（通称：ほんぽーと）が行っている起業・経営相談会に協力し、会員の診断士を相談員として派遣している。

この度、創業予定者および創業間もない方の実態調査を行うにあたり、同図書館の相談会に創業に関して相談に訪れた方を対象に、同図書館協力のもと、アンケート調査を実施した。

アンケートは、平成22年12月10日前後に中央図書館から対象者に向けて発送され、同月22日を返送期限とした。アンケート発送数は78通、返送されたのは35通、回収率44.9%であった。

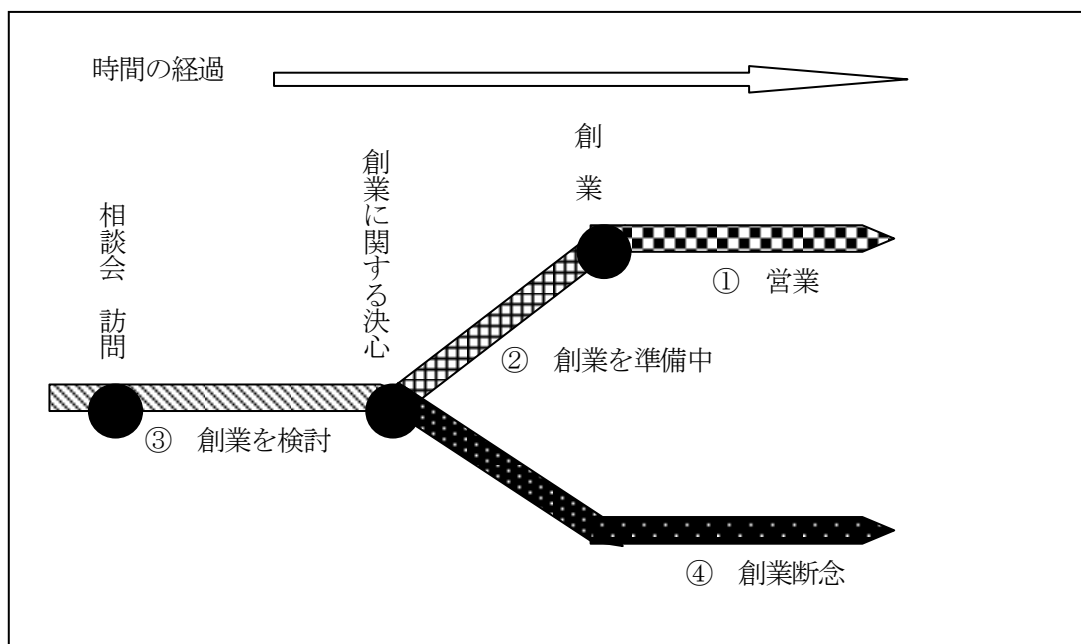
2. 調査項目と集計結果

(1) アンケート調査項目

アンケートを作成するにあたり、対象者である新潟市立中央図書館の相談会に訪れた方が、現在どのようなステージにいるか考えてみた。

相談会に訪れた後、①実際に創業された方、②創業を準備中の方、③創業を迷っている方、④創業をあきらめた方、に大別できるのではないかと考えて、それぞれの状況に対応した内容のアンケートを作成することにした。

図 相談者のステージ



実際に創業したがその後にその事業を止めた方などの存在も考えられたが、検討を重ねた結果、最終的にアンケートの構成を、①共通項目（相談者の属人的要素と相談会に来た時の状況に関する質問）、②実際に創業した方への質問、③創業を準備中の方への質問、④創業を断念した方への質問、とした。

（２）アンケートの内容

アンケート実施にあたり、下記の書類を対象者に送付した。

・創業に関するアンケートについて ご協力のお願ひ P 1 3 参照

・創業に関するアンケート P 1 4 ～ P 2 4 参照

創業に関するアンケートについて ご協力のお願い

各 位

拝 啓

時下、ますますご清祥のこととお慶び申し上げます。

新潟市立中央図書館では社団法人中小企業診断協会の協力の下、「起業・経営相談会」を実施し、開設以来多くのご相談をいただいております。

さて、今後ますます多様化する相談内容に対応し、また窓口機能の充実を図ることを目的に、これまで窓口で相談をされた方を対象にアンケートを実施することとなりました。

皆様からご回答をいただいた内容については、すべて統計的に処理し、他の目的には一切使用いたしませんので、ご回答をお願いいたします。

ご多忙のところ誠に恐縮ですが趣旨をご理解いただき、本アンケートにご協力を賜りますようお願い申し上げます。また、アンケート内容については、部分概略を平成 23 年 1 月 29 日に実施予定の「ほんぽ〜とビジネス支援セミナー」の場でお知らせすることにしていきます。

敬具

平成 22 年 12 月吉日

＜調査主体＞（お問い合わせ先）

新潟市立中央図書館 サービス課

社団法人中小企業診断協会 新潟県支部

以下の該当する質問箇所にご記入いただき、同封の返信用封筒にて返送ください。

- | | | |
|-----------------|---------|----------|
| ●全員の皆さんへの質問（共通） | 1～2 ページ | 質問 1～10 |
| ●創業した方への質問 | 3～4 ページ | 質問 11～24 |
| ●創業準備中の方への質問 | 5～6 ページ | 質問 25～35 |
| ●創業をやめた方への質問 | 7 ページ | 質問 36～37 |

ご回答の締め切りは 本年 12月20日 にてお願いします。

<実施したアンケートおよび回答>

創業に関するアンケート

太字・斜体は回答数および回答文

質問1～9のカッコ内の数は内訳（実際に創業した方、創業を準備中の方、創業をやめた方）

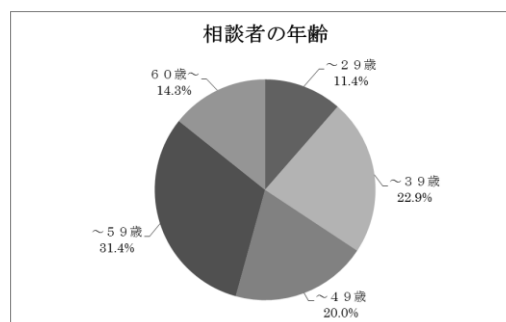
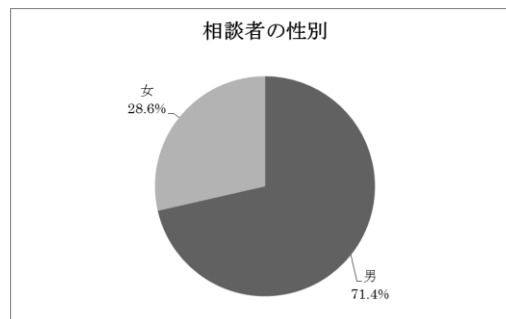
I. あなた自身について教えてください。

質問1. 性別

- ① 男 **25** (9, 9, 7)
② 女 **10** (4, 4, 2)

質問2. 年齢

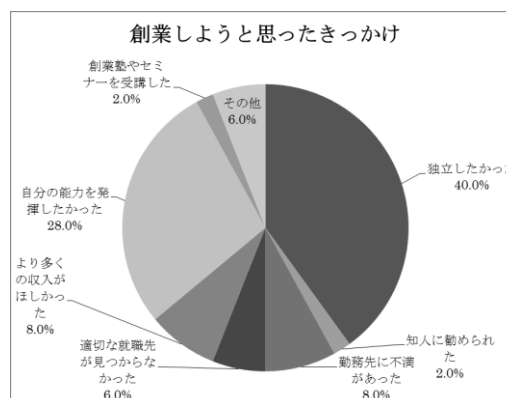
- ① ～29歳 **4** (1, 3, 0)
② ～39歳 **8** (4, 3, 1)
③ ～49歳 **7** (1, 4, 2)
④ ～59歳 **11** (5, 2, 4)
⑤ 60歳～ **5** (2, 1, 2)



II. 窓口相談にいらっしゃったところの状況について教えてください。

質問3. 創業しようと思った（創業に興味を持った）きっかけを教えてください。

- ① 独立したかった **20** (7, 7, 6) ② 家族に勧められた **0**
③ 知人に勧められた **1** (1, 0, 0) ④ 勤務先に不満があった **4** (1, 1, 2)
⑤ 適切な就職先が見つからなかった **3** (2, 0, 1)
⑥ より多くの収入がほしかった **4** (1, 0, 3)
⑦ 自分の能力を発揮したかった **14** (3, 7, 4)
⑧ 創業塾やセミナーを受講した **1** (0, 0, 1)
⑨ その他 () **3** (0, 2, 1)



・現代のニーズに応じて。(0, 1, 0) ・妻の実家で暮らすため。(0, 0, 1)

・子どものために作ったレシピを、同様に困っている人に提供したかった。(0, 1, 0)

質問4. ほんぽーとの相談窓口を選んだ理由を教えてください。(複数回答可)

- ① 行きやすい雰囲気だったから 13 (5, 6, 2)
- ② 主催者が信頼できたから 7 (1, 2, 4)
- ③ 他に相談できるところを知らなかったから 11 (4, 6, 1)
- ④ 無料だったから 21 (7, 8, 6)
- ⑤ その他 () 4 (3, 1, 0)

・図書館の案内を見たから。(3, 0, 0)

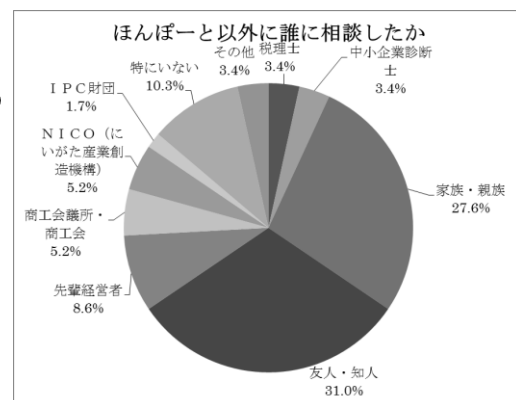
・資料・情報が多いから。(1, 0, 0)

質問5. 創業について、ほんぽーと以外には誰に相談しましたか？(複数回答可)

- ① 税理士 2 (2, 0, 0) ② 中小企業診断士 2 (2, 0, 0)
- ③ 家族・親族 16 (6, 6, 4) ④ 友人・知人 18 (9, 6, 3)
- ⑤ 先輩経営者 5 (3, 2, 0)
- ⑥ 商工会議所・商工会 3 (2, 1, 0)
- ⑦ NICO (にいがた産業創造機構) 3 (1, 1, 1)
- ⑧ IPC財団 1 (1, 0, 0)
- ⑨ 特にいない 6 (1, 3, 2)
- ⑩ その他 () 2 (0, 1, 1)

・発明協会新潟支部 (0, 1, 0)

・市役所 (0, 0, 1)



質問6. 当初は、どのような業種で創業を考えましたか？

- ① 小売 8 (4, 1, 3) ② 製造 1 (0, 0, 1) ③ 飲食 4 (1, 1, 2)
- ④ IT 2 (1, 0, 1) ⑤ 建設 0 ⑥ 介護・医療 5 (0, 3, 2)
- ⑦ サービス () 12 (5, 5, 2) ⑧ その他 () 7 (3, 3, 1)

・デザイン (1, 0, 1)

・塾 (1, 0, 2)

・保育園的な育児サークル (0, 0, 1)

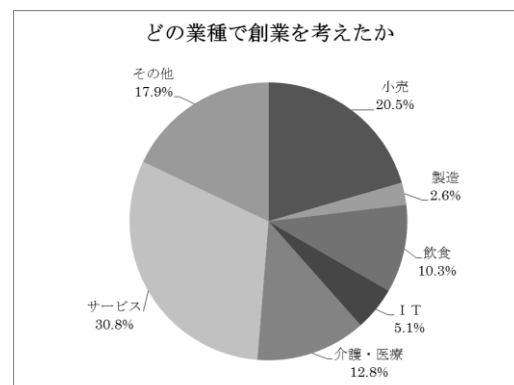
・経理 (0, 1, 0)

・農業 (0, 1, 0)

・卸売 (1, 0, 0)

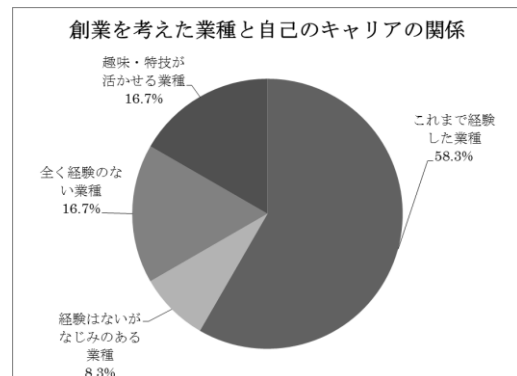
・地域活性 (1, 0, 0)

・コンサルタント (1, 1, 0)



質問7. 上記「質問6.」で回答いただいた業種とそれまでのあなたのキャリアとの関係を教えてください。

- ① これまで経験した業種 21 (9, 8, 4)
 ② 経験はないがなじみのある業種 3 (0, 2, 1)
 ③ 全く経験のない業種 6 (3, 1, 2)
 ④ 趣味・特技が活かせる業種 6 (0, 4, 2)
 ⑤ その他 () 0



質問8. 相談した当時のあなたの職業を教えてください。

- ① 会社員 11 (4, 5, 2) ② 公務員 0 ③ 無職 13 (5, 4, 4)
 ④ その他 () 11 (4, 4, 3)

- ・学生 (0, 1, 0)
- ・非常勤講師 (0, 1, 0)
- ・保育士 (0, 1, 0)
- ・自営 (3, 0, 1)

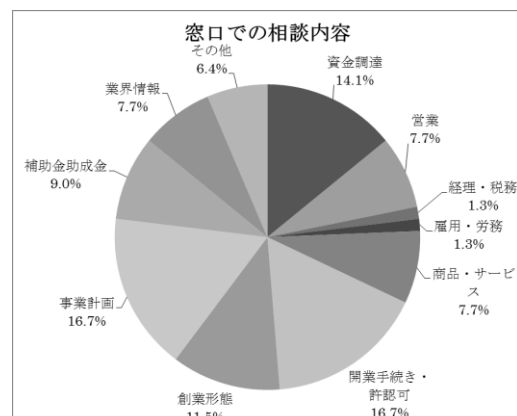
創業というより新分野進出にあたるかもしれないが、一応集計対象とした

- ・アルバイト (1, 0, 0)
- ・団体職員 (0, 1, 1)

質問9. 相談窓口では、どのような相談をしましたか？（複数回答可）

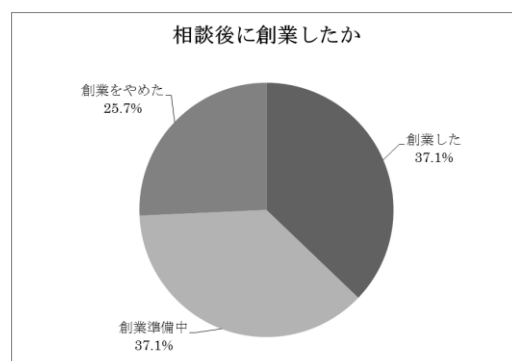
- ① 資金調達 11 (2, 6, 3) ② 営業 6 (4, 0, 2) ③ 経理・税務 1 (0, 1, 0)
 ④ 雇用・労務関係 1 (0, 1, 0) ⑤ 商品・サービス 6 (3, 1, 2)
 ⑥ 開業手続き・許認可 14 (5, 5, 4) ⑦ 創業形態 9 (4, 2, 3)
 ⑧ 事業計画 13 (3, 8, 2) ⑨ 補助金・助成金 7 (2, 5, 0)
 ⑩ 業界情報 6 (3, 1, 2)
 ⑪ その他 () 5 (3, 2, 0)

- ・場所 (0, 1, 0)
- ・著作権 (0, 1, 0)
- ・保険 (0, 1, 0)
- ・プレスリリース (1, 0, 0)



質問 10. その後、実際に創業しましたか？

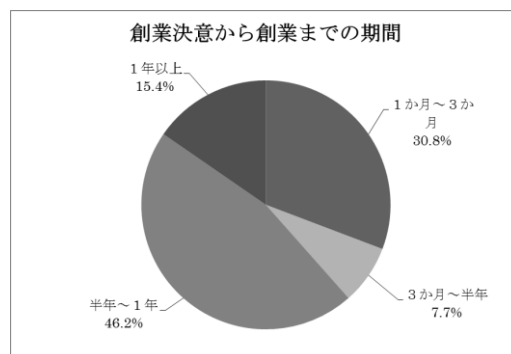
- ① 創業した **13** 「Ⅲ」にお進みください。
- ② 創業準備中 **13** 「Ⅳ」にお進みください。
- ③ 創業をやめた **9** 「Ⅴ」にお進みください。



Ⅲ. 実際に創業した方（「質問１０．」で①と答えた方）への質問です。

質問１１．創業を決意してから実際に創業するまでの期間はどれくらいでしたか？

- ① １か月～３か月 **４**
 ② ３か月～半年 **１**
 ③ 半年～１年 **６**
 ④ １年以上 **２**

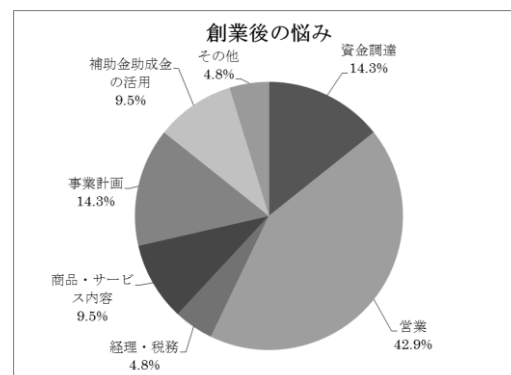


質問１２．実際に創業した業種は、窓口相談にきたときと同じですか？

- ① 同じ **１３** ② 違う（理由： ） **０**

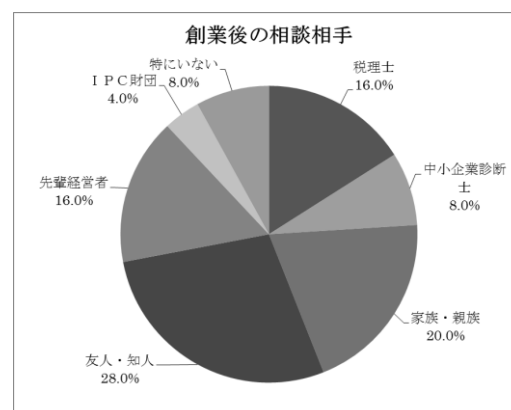
質問１３．創業した現在、悩んでいることは次のうちどれですか？（複数回答可）

- ① 資金調達 **３**
 ② 営業 **９**
 ③ 経理・税務 **１**
 ④ 雇用・労務関係 **０**
 ⑤ 商品・サービス内容 **２**
 ⑥ 事業計画 **３**
 ⑦ 補助金・助成金の活用 **２**
 ⑧ その他（ ） **１**



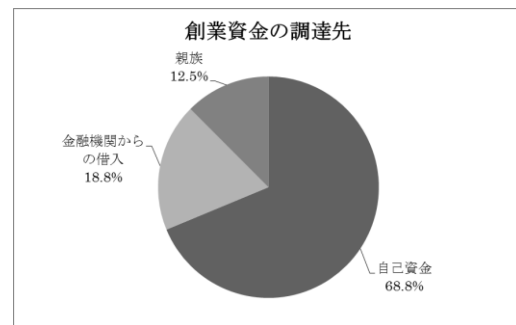
質問１４．経営上の悩みについて、現在、誰に相談されていますか？

- ① 税理士 **４** ② 中小企業診断士 **２**
 ③ 家族・親族 **５** ④ 友人・知人 **７**
 ⑤ 先輩経営者 **４** ⑥ 商工会議所・商工会 **０**
 ⑦ NICO（にいがた産業創造機構） **０**
 ⑧ IPC財団 **１** ⑨ 特にいない **２**
 ⑩ その他（ ） **０**



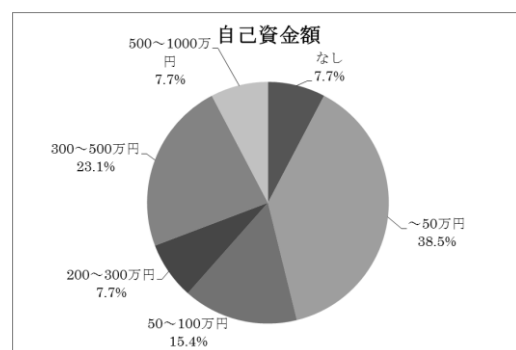
質問 15. 創業資金をどこから調達しましたか？（複数回答可）

- ① 自己資金 11 ② 金融機関からの借入 3
 ③ 親族 2 ④ 友人・知人等 0
 ⑤ 補助金・助成金 0
 ⑥ その他 () 0



質問 16. 自己資金はどのくらい用意しましたか？

- ① なし 1 ② ～50万円 5
 ③ ～100万円 2 ④ ～200万円 0
 ⑤ ～300万円 1 ⑥ ～500万円 3
 ⑦ ～1000万円 1 ⑧ 1000万円超 0



質問 17. どのような金融機関から資金調達をしましたか？

- ① 地方銀行 2 ② 政府系金融機関 1 ③ 信用金庫・信用組合 0 ④ ノンバンク等 0
 ⑤ 都市銀行 0 ⑥ 利用なし 10 ⑦ その他 () 0

質問 18. 金融機関からどのような資料の提出を求められましたか。

・事業計画書 (3)

質問 19. 金融機関から融資以外にどのような支援を受けましたか。

・回答なし

質問 20. 創業時の形態を教えてください。

- ① 個人事業主 10 ② 株式会社 2 ③ 合同会社 0 ④ その他 () 1

質問 21. 何人で創業しましたか？

- ① 1人 10 ② 2人 2 ③ 3人 1 ④ 4人以上 0

質問 2 2. 創業時に従業員を雇用しましたか？

- ① 雇用していない 9 ② 家族を従業員とした 0
③ 友人・知人を従業員とした 0 ④ 従業員を募集して雇用した 3

質問 2 3. 創業支援制度として最も役立ったことは何ですか？

- ・ほんぽーとでじっくり話をきいてもらったこと。考えがまとまった。
- ・ほんぽーとで役立つ図書を紹介してもらったこと。
- ・情報提示が迅速丁寧。税理士や専門コンサルタントだと狭義の検討になりがち。
- ・事業計画に客観的な意見を言ってもらえたこと。
- ・創業に関する道具、PRの仕方等
- ・無料相談は大変役に立った。

質問 2 4. 「あったらいい」と思う創業支援制度があれば、教えてください。

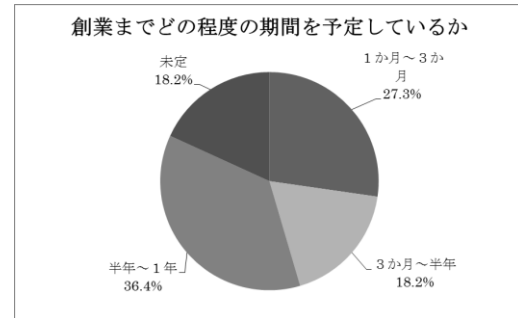
・「集客で困っている企業」など、こちらから集めたいカテゴリーの企業の方に声をかけていた
だいてプレゼンが行えたらよい。

- ・融資
- ・定期的に巡回してアドバイスしてくれたら助かる。
- ・イベント時や創業期に、不定期に必要な人材確保ができる制度があると良い。
- ・確定申告のやり方がわかるとよい。
- ・1年オフィスのようなインキュベーションセンター。
- ・学生向けの起業予備校。
- ・経営者との交流会。
- ・ホームページやブログの作成講座。
- ・資金援助。
- ・情報提供。
- ・年代別の成功事例の紹介

Ⅳ. 創業を準備中の方（「質問 10.」で②と答えた方）への質問です。

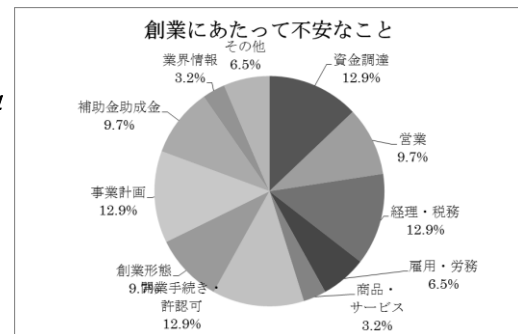
質問 25. 創業までどのくらいの期間を予定していますか？

- ① 1 か月～3 か月 **3**
 ② 3 か月～半年 **2**
 ③ 半年～1 年 **4**
 ④ 1 年以上 **0**
 ⑤ 未定 **2**



質問 26. 創業にあたって、現在不安なことは何ですか？（複数回答可）

- ① 資金調達 **4** ② 営業 **3**
 ③ 経理・税務 **4** ④ 雇用・労務関係 **2**
 ⑤ 商品・サービス **1** ⑥ 開業手続き・許認可 **4**
 ⑦ 創業形態 **3** ⑧ 事業計画 **4**
 ⑨ 補助金・助成金 **3** ⑩ 業界情報 **1**
 ⑪ その他（ ） **2**



・場所

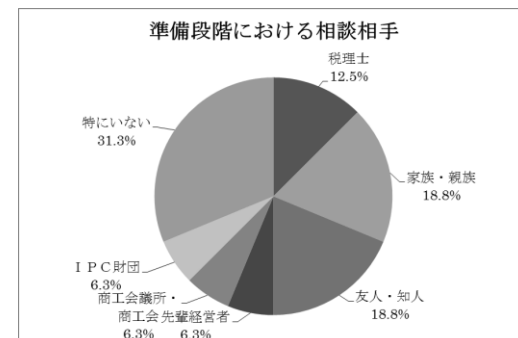
・信頼

・バイトで雇用保険に加入していなかったので助成金が受けられない。

・収入がないため自動車を持っていないが、開業したら買わなければならない。そのため開業時期が決まらない。

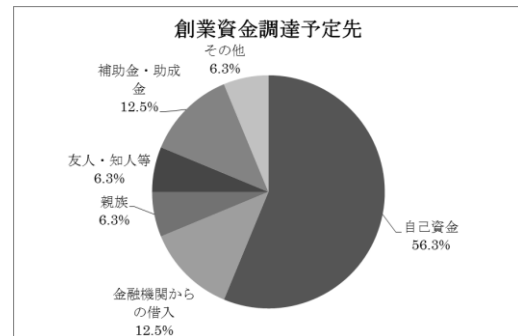
質問 27. 現在、どんな方に相談されていますか？

- ① 税理士 **2** ② 中小企業診断士 **0**
 ③ 家族・親族 **3** ④ 友人・知人 **3**
 ⑤ 先輩経営者 **1** ⑥ 商工会議所・商工会 **1**
 ⑦ NICO（にいがた産業創造機構） **0**
 ⑧ IPC財団 **1** ⑨ 特にいない **5**
 ⑩ その他（ ） **0**



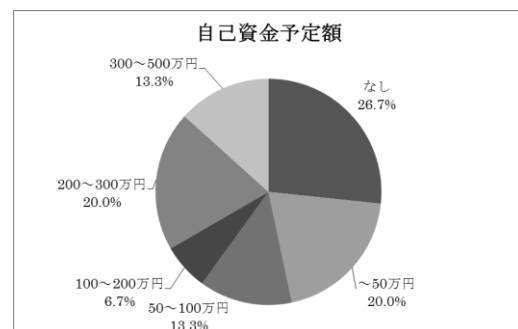
質問 28. 創業資金をどこから調達する予定ですか？（複数回答可）

- ① 自己資金 **9**
 ② 金融機関からの借入 **2**
 ③ 親族 **1**
 ④ 友人・知人等 **1**
 ⑤ 補助金・助成金 **2**
 ⑥ その他（ ） **1**



質問 29. 自己資金はどのくらい用意する予定ですか？

- ① なし **4**
 ② ～50万円 **3**
 ③ ～100万円 **2**
 ④ ～200万円 **1**
 ⑤ ～300万円 **3**
 ⑥ ～500万円 **2**
 ⑦ ～1000万円 **0**
 ⑧ 1000万円超 **0**



質問 30. どのような金融機関から資金調達をする予定ですか？

- ① 地方銀行 **1** ② 政府系金融機関 **1** ③ 信用金庫・信用組合 **1** ④ ノンバンク等 **0**
 ⑤ 都市銀行 **0** ⑥ 利用なし **10** ⑦ その他（ ） **0**

質問 31. どのような形態で創業する予定ですか？

- ① 個人事業主 **7** ② 株式会社 **3** ③ 合同会社 **2** ④ その他 **1**

質問 32. 何人で創業する予定ですか？

- ① 1人 **7** ② 2人 **2** ③ 3人 **1** ④ 4人以上 **1**

質問 33. 創業時、従業員を雇用する予定はありますか？

- ① 雇用しない **7** ② 家族を従業員とする **2**
 ③ 友人・知人を従業員とする **2** ④ 従業員を募集する **1**

質問34. 現在ある創業支援制度としてもっとも期待するものは何ですか？

- ・新潟市制度融資
- ・補助金助成金の拡充（2）
- ・あまり自分に適用できるものがないので期待していない。
- ・米粉など地産物を使うともらえる助成金があるという話をきいた。
- ・自立就業支援助成金

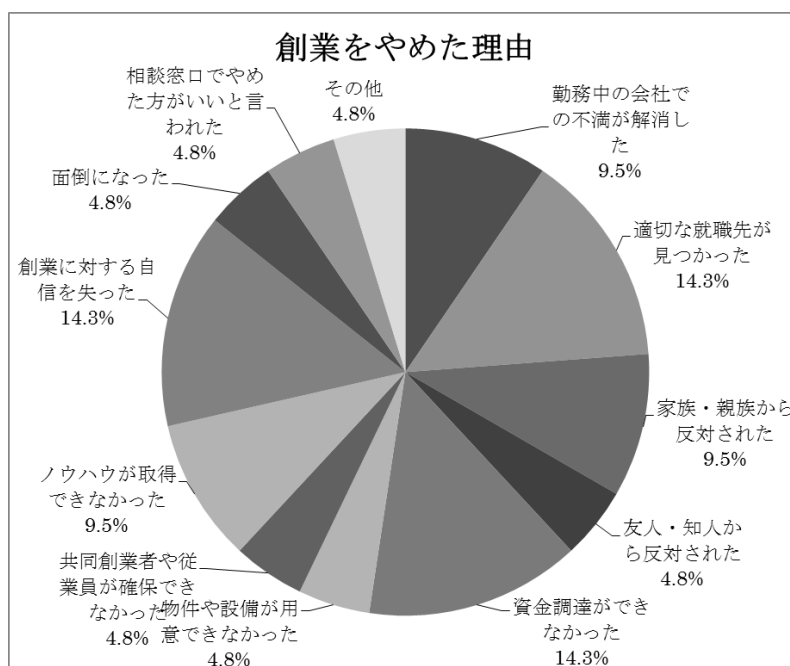
質問35. 「あったらいい」と思う創業支援制度があれば、教えてください。

- ・アドバイザー支援制度：経営経理などのことを相談できる担当者を専属で1人つけてもらう。
- ・同じ志を持った仲間と交流できる制度。
- ・経営の体験プログラム：実際に経営をしてみる（お試し1週間くらい）→ノウハウを身に付ける体験プログラム（質問34の回答に記載されていた）
- ・創業手順が詳しくわかるもの（同上）
- ・先輩経営者によるセミナー
- ・雇用保険に加入していなくてももらえる助成金があるとよい。
- ・出店したら、企業に「この店を使ってやってください」とか開店告知や宣伝をしてもらう制度があるとよい。創業者が増える要因にもなる。
- ・保健所に届出をしなければならないのが、車がないから手間。そういうのを取り持つ制度があるとよい。今回のアンケートを発表して、報告書を作成したら、またアンケート依頼者に対して送ってくれると今後の参考になると思う。
- ・開業当初は税金を緩和してほしい。
- ・いろんな不安があるので相談窓口があるとよい（質問34の回答に記載されていた）。
- ・創業後の経営コンサルティング。
- ・事業安定のための支援。
- ・創業後3年間の法人税関係の免除。

V. 創業をやめた方（「質問10.」で③と答えた方）への質問です。

質問36. 創業をやめた理由は何ですか？（複数回答可）

- ① 勤務中の会社での不満が解消した 2
- ② 適切な就職先が見つかった 3
- ③ 家族・親族から反対された 2
- ④ 友人・知人から反対された 1
- ⑤ 資金調達ができなかった 3
- ⑥ 物件や設備が用意できなかった 1
- ⑦ 共同創業者や従業員が確保できなかった 1
- ⑧ ノウハウが取得できなかった 2
- ⑨ もともと創業に乗り気でなかった 0
- ⑩ 創業に対する自信を失った 3
- ⑪ 面倒になった 1
- ⑫ 相談窓口でやめた方がいいと言われた 1
- ⑬ その他（ ） 1



質問37. 「あったらいい」と思う創業支援制度があれば、教えてください。

回答なし

3. アンケート結果から推定される創業者および創業予定者の実態

(1) 相談に訪れた当初の状況について

はじめに、質問1から質問10の回答結果をもとに、相談に訪れた当初の状況について考察する。

質問1と2では、対象者の性別と年代を聞いている。相談会に訪れた方を性別にみても、男性が70%と圧倒的に多い。年齢別にみても、50歳代の方が一番多い。60歳以上と合わせると45.7%と、相談会に訪れた方の半数近くが50歳以上ということになる。

質問3では、創業しようと思ったきっかけを聞いている。「独立したかった」が20人で、「自分の能力を発揮したかった」が14人と続いている。このことから、自己実現を図りたいということが創業を考える一番のきっかけと言える。

質問7では、創業を考えた業種とこれまでのキャリアの関係を聞いている。「これまで経験した業種」が21人と圧倒的に多い。質問3と質問7の回答結果から、相談会に訪れた方の多くは、これまで経験した業種で創業し、自分の能力を発揮したいと考えている方とみることができる。

質問6では、当初創業を考えた業種を聞いている。「サービス」が最も多く、34.3%を占めている。続いて多いのが「小売」の22.9%である。一般的になじみ深く、参入しやすい業種で創業を考える方が多くなっている。

質問9では、相談窓口でどのような相談をしたかを聞いている。実際に相談した内容は「開業手続き・許可」と「事業計画」が16.7%と最も多く、続いて「資金調達」の14.1%である。創業を考えた人の当初の不安や悩みは、事業運営や資金調達など経営に関する事項が多い。相談会に訪れた方の多くは、これまでの経験で創業する業種の日常的な運営ノウハウは取得しているが、経営についての知識はこれから取得しなければならない、といったところなのだろう。

質問5では、相談窓口以外に相談した相手を聞いている。「友人・知人」が31.0%と圧倒的に多い。「家族・親族」(27.6%)と合わせると、58.6%にものぼり、身近な人に相談している様子がうかがえる。これから創業するにあたって、自分の不安や悩みを解消すると同時に、周囲の人の理解を得たい、といった心理が影響しているとも考えられる。

(2) 実際に創業した方の状況について

次に、実際に創業した方の状況をみてみたい。窓口相談に訪れた方の37.1%(13人)が実際に創業している。

実際に創業された方を性別でみると、男性が69.2%(9人)、女性が30.8%(4人)である。

年代別にみると、20歳代が7.7%(1人)、30歳代が30.8%(4人)、40歳代が7.7%(1人)、50歳代が38.5%(5人)、60歳以上が15.4%(2人)となっていて、最も多いのは50歳代である。60歳以上と合わせると53.8%と、創業した方の半数以上が50歳以

上の方、ということになる。続いて多いのが30歳代の方だが、それに比べて40歳代の方が1人と非常に少ない。質問2を見ると、40歳代の相談者の割合は20%を占めるにもかかわらず、創業している割合は低いことがわかる。40歳代は、社会的には要職に就き始めて安定している人が多く、家庭的にも扶養の負担が大きくなる時期なので、無理に創業せずに今の仕事を継続したいと考える安定志向の方が多いのだろう。

業種については、実際に創業した人全員が相談会にきた時に考えていたのと同じ業種で創業している。「サービス」が38.5%（5人）と最も多い。続いて「小売」の23.1%（3人）となっている。

質問13では、創業後の悩みを聞いている。「営業」に関することが42.9%と最も多い。質問9の「相談窓口では、どのような相談をしたか」の回答では、営業に関する相談は7.7%であり、創業後は「営業」について悩みを抱える割合が増加している。

質問14では、創業後の相談相手を聞いている。やはり「友人・知人」が28.0%と最も多い。「家族・親族」（20.0%）と合わせて48.0%と、比較的身近な人に相談するのが創業前と同様高い比率になっている。質問5の創業前の相談者の回答と合わせ、「税理士」は創業前が3.0%なのに対して創業後は16.0%と大きく比率を伸ばしている。それに対して「中小企業診断士」は創業前が3.0%、創業後が8%となっている。診断士への相談も増えてはいるが、税理士の方がより身近な存在なのだろう。

質問15では、創業資金の調達先を聞いている。自己資金をあてた方が68.8%と最も多い。資金面で、ある程度の見通しを立ててから創業に至る場合がほとんどと言っていいだろう。

質問20から22では、創業形態と創業時の人員について聞いている。創業者の大半は、個人事業として1人で事業を開始する方がほとんどだと言える。

（3）創業を準備中の方の状況について

次に、現在創業準備中の方々を検証する。窓口相談に訪れた方のうち、37.1%が準備中である。実際に創業した人と同じ回答数になっている。

質問25では創業までの予定期間を聞いている。「未定」としている方が2名いるが、この方々はまだ実際に創業しようという決意に至っていないと考えられる。（図の「③創業を検討中」に位置する。）

質問26では、創業を検討中の方の不安や悩みを聞いている。回答は各選択肢で散らばっている。創業を目前にして、様々な面でやらなければいけないことが見えてきて、不安や悩みが広がったと捉えることもできる。

質問27では、創業検討中の方の相談相手を聞いている。質問26の結果では不安や悩みが広がったととれるが、相談相手は「特にいない」と答えた方が31.3%と最も多いのが興味深い。相談したいのだけれど身近に適切な相談者がいないからできないのか、今さらそんなこと聞けないと思っ

ているのか、理由を深掘りしてみたいところである。

質問28～30では、創業にあたっての資金調達について聞いている。結果は、自己資金が多く、金融機関の利用が少ない、と実際に創業した方からの回答と似たような比率になっている。ただし、自己資金が「なし」と回答した割合が3割近くあることについて注目する必要がある。

（4）創業をやめた方の状況について

窓口相談に訪れた方のうち、25.7%の方が創業をあきらめている。

質問36で、創業をやめた理由について聞いているが、回答は散らばっている。「①勤務中の会社での不満が解消した」と「②適切な就職先が見つかった」を合わせると23.8%となるが、この方々は創業を就職先の一つとして捉えていると言えるだろう。「⑤資金調達ができなかった」「⑥物件や設備が用意できなかった」「⑦共同創業者や従業員が確保できなかった」「⑧ノウハウが取得できなかった」を合わせると33.3%となる。つまり創業をあきらめた方々の3分の1は、創業に必要な経営資源を確保できなかったため、創業をあきらめたと考えられる。

（5）創業者からみた創業支援制度

質問23では創業した方に対して、創業支援制度として最も役立ったことを聞いている。ここでは「じっくり話をきいてもらったこと」「事業計画に客観的な意見を言ってもらえたこと」などの声があった。また質問34では、創業準備中の方に対して、現在ある創業支援制度にもっとも期待することを聞いている。ここでは「融資」や「補助金・助成金」に関する声が多くあった。創業した方にとっては、自身の事業について話を聞いてもらい、客観的な視点から評価してもらうことが役立ったと感じている一方で、創業準備中の方は創業支援制度に対して資金面について期待していることがわかる。

質問24と質問35では、創業をした方、創業を準備中の方に、あったらいいと思う支援制度を聞いている。創業した方は「定期的な巡回アドバイス」「経営者との交流会」「資金援助」などを、創業を準備中の方は「アドバイザー支援制度」「同志との交流制度」「融資」などと回答している。両者とも、「定期的な相談」「同志とのネットワーク」「資金」といったことが共通している。また創業をした方の回答で、「企業に対するプレゼンの機会」など営業支援を望む声があるのが興味深い。

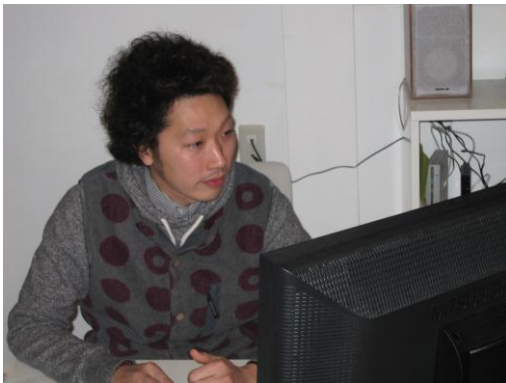
4. 創業事例紹介

実際に創業した方を訪ねてインタビューを行った。以下、4人の創業者の事例を紹介する。

創業事例1 PEOPLE iSLAND

事業概要

代表者 池田哲郎
業 種 サービス業（写真撮影、フリーペーパー発行、販促物デザイン）
所在地 新潟県長岡市旭町2-10
開業年月 平成22年12月
従業員数 1人



代表の池田哲郎氏

設立経緯について

創業しようとした経緯を教えてください。

30歳くらいになって、残りの人生をどのように生きていくのか考えました。会社に勤めてこのまま過ごすよりも、独立して自分が好きなことを仕事にし、その仕事を通じて社会に貢献していきたいと考えたことがきっかけです。

これまで経験した職歴との関係を教えてください。

専門学校を卒業してすぐに携帯電話などを販売する通信関係の会社で営業をしていました。ルート営業ではなく飛び込み営業です。1年くらいですね。その後は新潟市内の写真館に転職しました。ここでは写真撮影もやったのですが、主に映像撮影を担当していました。学校の遠足やピアノの発表会など学校関係の仕事が多かったですね。このほかにもブライダル関係の撮影もありました。その後は結婚を機に新潟市から長岡市に引っ越しました。引っ越した当初は長岡市から通っていたのですが、

大変だったこともあって長岡市内の貸衣裳業に転職しました。そこでは写真部に配属され、赤ちゃんからお年寄りまで、七五三、誕生日、成人式、ブライダルなどの写真を撮影していました。

写真が好きだったのですか。

そうですね。写真のほかにも絵を描いたり、何かを作ったりすることが好きでした。高校生の時はよく絵を描いていました。当時は映像に興味があって、新潟デザイン専門学校の映像科を卒業しました。

創業を決意してから実際に創業するまでのどのくらいの期間がかかりましたか。

1年くらいです。勤めていた会社では私の代わりにする人の育成や引継ぎなどを行いました。また、店舗の改装にも時間がかかりました。

創業に関する資金はどのように調達しましたか。

自己資金のほかに長岡市の制度融資を使いました。また、長岡市の助成制度にも申請し、家賃の半額を助成していただいています。融資や助成金の申請をする際には、長岡商工会議所のいがた中小企業応援センターからアドバイスをもらいながら事業計画書をつくりました。

創業した後の現状について

創業後の推移を教えてください。

創業後は、以前勤務していた会社などから写真撮影の仕事や、一般の企業から販促物に使う写真の撮影の依頼を受けています。しかし、当初の計画どおりには進んでいません。でも、これは今後のアプローチ次第です。うちが狙っているブライダルのシーズンは4月からなので今から販促物などの準備をしています。また、フリーペーパーの発行にあたっては配布先と広告主のターゲットをどのように設定していくのか検討しています。

創業した現在、問題や悩みなどがあれば教えてください。

内装工事が予定より長引いたことでスタートが遅れてしまい、その分、当初計画していた売り上げがとれていません。特に電気関係はまったく予定していない追加工事が発生しました。業者が入ってからはじめてわかったのですが、古い物件ということからアンペア数が足りず、これに対応する配電盤が必要になったのです。追加費用もかかりましたので、これについては私の詰めが甘かったと思っています。

今後の展開について教えてください。

今後は自社の販促物を整えて、お客様からの問い合わせにスムーズに対応できるよう社内の体制を整えていきます。また、冬の間に認知度を高めていくため、自社で作ったパンフレットを持って営業に出る予定です。このほかフリーペーパーの発行と、一般客からのブライダル撮影依頼、また同時に婚活などのイベントを打ち出し、この3つがうまくリンクするように展開していきたいと考えています。

要望など（創業支援策、アドバイス、フォロー体制）があればお話しください。

私には経理の経験がないため、この点をサポートしていただくとありがたいです。例えば確定申告です。わからないことは税務署に聞けばよいと思うのですが、疑問がたくさんあるので、この点をサポートしていただければ助かります。



中心市街地の空き店舗に出店



白を基調とした清潔感のある店内



撮影スタジオ

創業事例2 まんてんマーケット「おにぎり堂」

事業概要

代表者 丹羽 恵子
業 種 飲食業
所在地 新潟市中央区
開業年月 平成22年8月
従業員数 1名、他パート



設立経緯について

創業しようとした経緯を教えてください。

農産物直売店舗（農林水産省：にぎわいマルシェ事業）で知り合ったパートナーと共同で事業を始めようと話し合いました。これがきっかけとなり農産物の販売(現在の店舗とは別な場所で開業)と飲食店舗を開設して、現在に至ります。

これまで経験した職歴との関連について教えてください。

特にこれまで経験した職種との関連はありませんが、先ほど申し上げました農産物直売店舗にて勤務していたことが経験となりました。

創業を決意してから実際に創業するまでの期間について教えてください。

思い立ってから、2か月程度で開業しました。あまり立地等を検討することをしなかったです。

創業に関する資金調達はどのように調達しましたか。

店舗、設備資金として自己資金は約350万円を用意しましたが、最終的には店舗の内外装費用や厨房設備として合計500万円ほどかかりました。

創業した後の現状について

創業後の推移を教えてください。

創業当初は、野菜、花卉等の直売を中心に始めましたが、昨年は猛暑が続き、商品の調達や品質面で苦労しました。また、一緒に始めたパートナーが諸般の理由により離脱することとなり、ひとりで運営することになりました。さらに、平成22年10月からは、自分がやりたかった、おにぎりを中心としたイトインの店舗を開業しました。食材は直接農家から調達し、自分自身で納得したものを使用しています。現在は店舗での販売に加えて、納品にも力を注いでいます。



創業した現在、問題や悩みなどがあれば教えてください。

冬季間は来店客が減少することは想定していましたが、本年は気温の低下が続き、予想以上に来店客が少なく計画していた売上に到達していません。また、全てを自分ひとりでやる必要があります、作業や仕事の段取りが大変です。

今後の展開について教えてください。

開店当初目指した、「安心な食・彩り」をコンセプトに新規メニュー、高齢者やサラリーマンに喜ばれる「食」を提案していきたいと思っています。

※ここで紹介した丹羽恵子さんは、第4章「セミナーおよび調査・研究報告（50ページ）」の中で紹介するトークセッションにパネラーとして参加していただいた。トークセッションでは、元気あふれる発言で会場を盛り上げていた。

創業事例3 T-R i s e

事業概要

代表者 高橋 真

業 種 建設機械メンテナンス

所在地 千葉県船橋市二和東2-3-37

開業年 平成22年

従業員数 なし

設立経緯について

創業しようとした経緯を教えてください。

勤めていた会社が倒産したんです。新潟が本社だったんだけど関東と関西にも営業所があって、わりと業界では知られていた会社でした。私に関東のメンテナンスを全部、ほとんど1人でやってましたからね、毎日朝7時から電話が鳴るし、土曜も日曜も連絡が来るし、すごく大変でした。1年くらい前から、勤務先の会社は「危ない（いつ倒産してもおかしくない）」って言われていたから、お客さんには「お前のところがつぶれたら私たちメンテナンスをどうしたらいいかわからない。お前独立しろよ」なんて言われていたんですよ。そしたら本当につぶれちゃった。

でもね、独立するって言ってもどうしていいかわからないし、事務とかいろいろ面倒でしょ。妻も反対したんですけど、私がやらないとお客さんが困るわけだから、しょうがなく独立したようなものです。

結局今までとまったく変わらない仕事だけど、収入は増えたからまあいいかなって。（倒産した）勤めていた会社も在庫処分しなきゃならなかったしお客さんに今後のメンテナンス業者を紹介しなきゃならなかったから、助かったって言っていました。

私がメンテナンスするのは地盤改良用の機械なんですけどね、すごく特殊な機械なんですよ。町の工場に持って行って修理できるようなものじゃない。それに、現場が朝8時から始まるから前日の夜に修理するとか、動かなくなったから今すぐ現場まで来てくれ、とかけっこうハードですよ。セメント使う現場だからぐずぐずしていると固まるんです。セメントがちょっと固まるとすぐ不具合になるから、トラブルの数も多いし。独立する前は「もうこんな仕事やめたい」と思ったくらい。

創業を決意してから実際に創業するまでの期間について教えてください。

会社がつぶれて、1か月後に解雇ですって言われて、お客さんからは「明日から誰に頼めばいいんだ」って怒られるし、もうバタバタですよ。知人に中小企業診断士で独立に詳しい人がいて、税務署の届出とか借入の計画とか作ってもらいました。

創業に関する資金調達はどのように調達しましたか。

貯金でなんとかしのいだんだけど、それよりもお客さんがすぐ現金で払ってくれたり仕入先が支払いを延ばしてくれたり、勤めているときの信用があったから協力してもらえました。ただ、一番メインの仕入先だけが保証金100万円入れろって言ってきて、あれがきつかった。ずっと協力して付き合ってきたのに薄情だなんて思いました。

それと、メンテナンスだけでなく機械の販売もするから、やっぱり仕入の資金が必要ですね。それは政策金融公庫から借りることにしました。それがね、独立した人向けの無担保無保証人のやつを申し込んだはずなのに、最後に保証人をつけるのが条件だなんて言われて。自己資金もけっこうあったのに。あれって何なのかな。審査が厳しいって言ってもあれじゃ借りられる人なんて1人もいないんじゃないのかな。

創業した後の現状について

創業後の推移を教えてください。

毎日忙しくてほとんど休めていません。前の会社がつぶれて担当エリアの取り決めがなくなったから、けっこう遠くの現場まで呼ばれるようになったのもあります。まあ順調なんじゃないですか。

創業した現在、問題や悩みなどがあれば教えてください。

とにかく忙しくて、なかなか事務をする暇がないです。帳面はお願いしているんですけど、領収書とかをまとめる時間もなくて。税金がどれくらいになるのか心配ですね。

今のところはなじみのお客さんと仕事をしているから問題とかはないんですけど、いつか面倒なところとも仕事するのかなって思います。契約書がどうのとか納品書がどうのとか言うような会社。上場企業との付き合いもあります。

要望など（創業支援策、アドバイス、フォロー体制）があればお話しください。

友達で独立したいというのが何人もいて、私にいろいろ聞いてくるんですよ。独立支援の専門家みたいなのがいればみんな助かると思います。

創業事例4 株式会社 エルフ自動車

事業概要

代表者 釜 宣定

業 種 中古車販売、自動車修理等

所在地 東京都豊島区東池袋1-35-8

開業年 平成21年

従業員数 6名

設立経緯について

創業しようとした経緯を教えてください。

これまでいろいろな仕事を経験してきましたけど、次は自分でやってみようかな、と思ったのがきっかけです。そろそろ社会に対して恩返しをしたいとも考えていましたから。創業して雇用創出できれば1つの社会貢献ができますよね。そんなことを考えていました。

これまで経験した職歴との関連について教えてください。

もともと自動車メーカーや中古車販売業は経験していましたし、自動車が好きなので、この分野がいいと思っていました。

あと、以前勤務していた会社は全国に営業所があるんですが、営業所ごとの車両の保守がけっこう大変で本社が苦勞していたんです。それをまとめて管理してあげたら喜ばれるかもしれない、と思ったので提案してみました。

創業を決意してから実際に創業するまでの期間について教えてください。

「次は自分で事業をやる」と決めて、自動車関連にしようと考えていましたけど、中古車屋なんていくらでもありますから。中古車販売のほかにもう1つ柱がほしい、じゃあ何をするかということを経こう考えました。(上述の)車両保守の一元管理を元の勤務先に話してみたら「できるならやってくれ」と言われました。

車両の保守一元管理というのは、要するに弊社に連絡をくれれば車検や修理などを全部やるということです。実際は簡単なことではありません。相手の営業所が全国にあるから、こっちは全国に修理工場を持たなきゃいけない。当然自前で工場を持てるわけないですから、提携工場を探す必要があったんですけど、その工場との提携が大変でした。

その頃は創業準備期間ということで夜中のアルバイトをしていましたが、夜が明けて仕事が終わったらそのまま全国の自動車工場に行って、ビジネスモデルの説明と提携の依頼をするんです。飛行機代なんかもったいないですから、九州にもクルマで行きました。2か月くらいかかりましたよ。そし

て全国の提携工場が揃ったから、改めて元勤務先に話をしてスタートしました。

創業に関する資金調達はどのように調達しましたか。

なるべく資金をかけずに、と考えていましたけど、やはり貯金だけでは足りずに友人から少し借りました。1年で全部返せましたが。

それと、都の融資制度は使いました。創業資金というよりは創業後の拡大運転資金でした。助成金はいくつか調べましたが、現実的な要件じゃなくて「これは使えない」と思いました。すごく初期投資が必要ですよね、実際に多額の初期投資をして創業する人なんてほとんどいないと思います。だいいちそういう人には助成金なんて不要でしょうし。資金がない人にこそ助成すべきだと思います。

創業した後の現状について

創業後の推移を教えてください。

今は第2期ですが、とりあえず軌道に乗ったと言えます。新たな運転資金も借りることができました。

創業した現在、問題や悩みなどがあれば教えてください。

1つが特定顧客への依存度です。もっと取引先を多くして、依存度を低くしたい。それから、問題というよりは課題ですが、人材育成について。中小企業は少数精鋭でやるものですから、人材の質をどんどん高めていきたい。そのために社員の学びを積極的に支援していきたいと思っています。

今後の展開について教えてください。

うちは45歳定年制なんです(笑)。45歳になったら独立して経営者になってほしい。そうやって創業者をたくさん輩出する会社にしていきたいです。

要望など（創業支援策、アドバイス、フォロー体制）があればお話しください。

先ほども言いましたが、創業を支援する助成金が全然役に立たない。あれはなんとかしてほしいです。失業の問題をなんとかするためには、もっと独立しやすい環境を作らないとだめです。事業が軌道に乗るまでは時間がかかりますから、そのリスクが軽減できるような制度は必要だと思いますよ。

それと、会社設立のときの費用も高すぎます。就職できなくて独立を考える人もいるのに会社設立で30万円近くかかるのは、やっぱり躊躇します。株主1人役員1人の会社は登録免許税を安くするとか、もっと考えてほしいですね。

第3章 中小企業診断士による創業支援の実態

1. 中小企業診断士の実態調査の実施

中小企業診断協会新潟県支部では、第2章で記述した「新潟市立中央図書館の相談会」に創業に関して相談に訪れた方へのアンケート調査の実施と並行し、支部会員を対象に、創業に関する調査研究事業としてアンケート調査を実施した。

アンケートは、平成22年11月14日に会員にメールリストにて発信し、同月30日までに30通の回答を得た。

2. 調査項目と集計結果

(1) アンケート調査項目

支部会員が、すでに活動している企業への経営相談・指導・支援などの他に創業に関する支援にどのように関わっているのかの実態を把握することを心掛けて調査項目を選定した。

回答内容には機密に関わる項目も多いため、会員各位の個別事情を配慮して、無記名回答としかつ返送は匿名性の確保からファクシミリとした。

また、調査研究事業の性格から、会員各位の理解を深めるために、支部長名と調査研究事業委員長の連名として送付した。

(2) アンケートの内容

- ・調査・研究事業に係わるアンケートについて ご協力をお願い P38 参照
- ・調査・「創業に関する研究事業」アンケート P39～P44 参照

＜送付依頼文＞

平成22年11月吉日

会員各位

社団法人中小企業診断協会新潟県支部

支部長 武田浩昭

平成22年度調査・研究事業

委員長 土田正憲

調査・研究事業に係わるアンケート調査へのご協力をお願い

拝啓 晩秋の候、時下ますますご清祥のこととお慶び申し上げます。平素は格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。

社団法人中小企業診断協会は、各地域における中小企業者等が抱える今日的な課題について、その現状や問題点などを把握し、改善策や指針等を行政および中小企業者等に提言することにより、広く地域社会の発展に活用されることを目的として調査・研究事業を実施しております。当新潟県支部においても社会貢献の一環として、1992年の「新潟県央地域の情報ネットワークの現状とインターネット活用の可能性」以来、県内の産業活性化や経営革新、NPO法人の活動などの調査・研究を重ねてまいりました。

さて、中小企業診断士は国の創業支援施策により、各施策実施機関の窓口や創業塾等において創業者を支援しております。しかし、その支援の効果測定やフォローを行う体制は決して整備されているとは言えず、この点については検討する余地があると考えます。このため、本年度の支部における調査・研究事業では「創業者の現状と支援方法の調査・研究」をテーマとし、創業者および中小企業診断士による創業者支援の現状を調査したうえで、創業者に対してどのような支援を行えばよいのかを提言し、支援業務に活用できる資料を作成することになりました。

つきましては、この調査目的をご理解いただき、アンケート調査へのご協力をお願い申し上げます。誠に恐れ入りますが、添付したアンケート調査票をプリントアウトのうえ無記名にてご回答いただき、11月30日（火）までにファックスにて新潟県支部事務局宛て（FAX 025-378-6835）にご返信いただけますようお願い申し上げます。

敬具

＜実施したアンケートおよび回答＞

「創業に関する調査研究事業」アンケート

(太字・斜体は回答数および回答文)

下記の質問において、該当する選択肢に「○」をつけてください。ご多忙のところ恐れ入りますが、ご協力よろしくお願いいたします。

質問1. 過去1年で創業者に対する支援をしましたか？

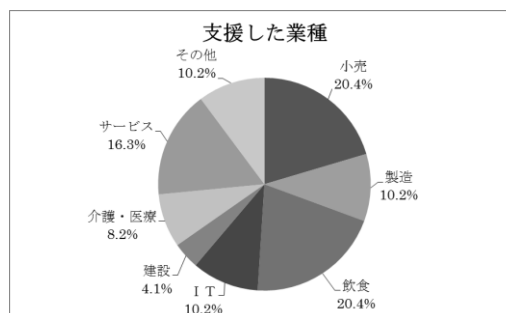
- ① した 本ページ「質問2.」にお進みください。 (21)
- ② しなかった 3ページ(注)の「質問3.」にお進みください。 (9)

(注：配布したアンケートのページ、本報告書では43ページ)

質問2. 「質問1.」で①(創業支援をした)と回答した方にお聞きます。あなたが行った創業支援についてお聞かせください。

2-1. 支援した業種を教えてください。(複数回答可)

- ① 小売 (10)
- ② 製造 (5)
- ③ 飲食 (10)
- ④ IT (5)
- ⑤ 建設 (2)
- ⑥ 介護・医療 (4)
- ⑦ サービス (8)
- ⑧ その他 (5)



支援業種(その他)

卸(酒類)、林業(素材生産業)、農業、出版、美容室、エステ、写真撮影、中古車販売、
運転代行、デザイン事務所、不動産業、自動車塗装、業種を相談された

2-2. 支援した創業者の人数を教えてください。

- ① 1～2人 (11) ② 3～4人 (2) ③ 5～6人 (4) ④ 7～9人 (0) ⑤ 10人以上 (4)

2-3. 創業者1人あたりの平均的な相談回数を教えてください。

- ① 1回 (7) ② 2回 (4) ③ 3回 (6) ④ 4回 (0) ⑤ 5回以上 (4)

2-4. 相談に対して報酬を受け取りましたか。

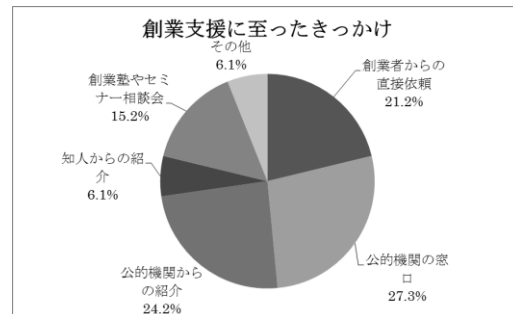
- ① ☐ 受け取った (11)

(支払者) 公的機関 (3)、商工会連合会、指導機関、IPC財団、本人 (2)、同業者、
ほんぽーと (2)

- ② 無料であった (6) ③ 有料の場合と無料の場合があった (4)

2-5. 創業支援に至ったきっかけを教えてください。(複数回答可)

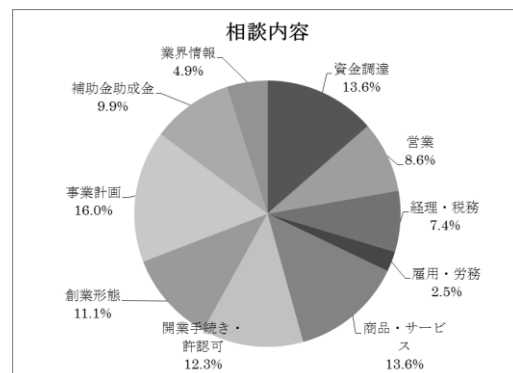
- ① 創業者からの直接依頼 (7)
 ② 公的機関の窓口相談 (9)
 ③ 公的機関からの紹介 (8)
 ④ 金融機関からの紹介 (0)
 ⑤ 会計事務所からの紹介 (0)
 ⑥ 知人からの紹介 (2)
 ⑦ 創業塾やセミナーでの相談会 (5)
 ⑧ その他 (2)



県支部からの紹介、インターネット

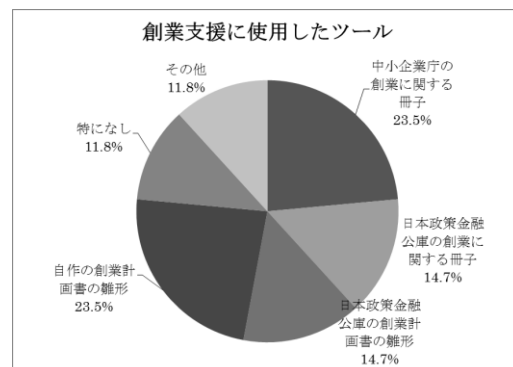
2-6. 相談の内容を教えてください。(複数回答可)

- ① 資金調達 (11)
 ② 営業 (7)
 ③ 経理・税務 (6)
 ④ 雇用・労務関係 (2)
 ⑤ 商品・サービス (11)
 ⑥ 開業手続き・許認可 (10)
 ⑦ 創業形態 (9)
 ⑧ 事業計画 (13)
 ⑨ 補助金・助成金 (8)
 ⑩ 業界情報 (4)
 ⑪ その他 (0)



2-7. 創業支援時に使用したツールを教えてください(複数回答可)

- ① 中小企業庁の創業に関する冊子 (8)
 ② 日本政策金融公庫の創業に関する冊子 (5)
 ③ 日本政策金融公庫の創業計画書の雛形 (5)
 ④ 自作の創業計画書の雛形 (8)
 ⑤ 特になし (4)
 ⑥ その他 (4)



*Jnet21、NICO、自作売上利益計画書、
 自作の創業形態に関する資料、創業への取り組み方*

2-8. あったら役に立つと思う創業支援ツールがあれば教えてください。

- ・ ほんぽーと等の相談記録簿を閲覧できるようにしてほしい。
- ・ 補助金一覧、創業支援制度一覧表（2）
- ・ 既存資料を活用し、これまでの経験を加味して独自のツールを作成・活用することに意義がある。
- ・ 創業に必要なIT活用の基本
- ・ 創業計画書の雛形
- ・ 地域版「創業の手引き」
- ・ チェック表
- ・ 創業事例の紹介
- ・ 事業計画作成ツール

2-9. 最も対応に苦慮した創業支援について教えてください。

- ・ 予定していなかった業界独自の質問を受けたこと。
- ・ 特に強い思い入れがないのに他人のビジネスモデルをそのままやれば成功すると思っている人をあきらめさせた。
- ・ 创业者の関係者（社員、家族等）の支援体制の不備。
- ・ 担当診断士との信頼関係の欠如。
- ・ おすみつきをもらうだけの目的で相談に来られる場合。
- ・ 自己資金がほとんどないのに多額の資金が必要な計画だったとき。
- ・ 本人が多忙でなかなか連絡がとれなかった。
- ・ 資金調達。
- ・ 海外からの輸入ビジネス。
- ・ 介護施設の開設に関する届出、補助金の有無など。
- ・ 途中で当事者の1人が抜けて、熱が冷めて中断した。
- ・ 業種が定まらない。
- ・ 人の意見をきかない。
- ・ 営業代行、新規顧客開拓の支援。

2-10. 最も得意とする創業支援について教えてください。

- ・ 経理税務（2）
- ・ 人事労務
- ・ 助成金活用
- ・ 事業計画作成（6）
- ・ 小売、サービス業関係（2）

- ・ 資金調達（2）
- ・ 投資利益計画の作成
- ・ 法人設立
- ・ 経営管理体制の確立

2-11. あなたから見た「創業に向く人」「創業に向かない人」の特性があれば教えてください。

➤ 創業に向く人

- ・ 事業者としての意気込みがある人。
- ・ 自分の事業を客観的に見ることができる人。
- ・ 実務経験、仕事に対する意欲、行動力がある人。
- ・ 価値ある目標設定能力と志の強い人。
- ・ 付き合いの広い人、得意な領域がある人。
- ・ 主体的で責任感の強い人。
- ・ 意志が強い人、自己に対して責任感が強い人。
- ・ 常に攻めの姿勢で臨む人。
- ・ 事業経験等接点があり、ロマンばかりではない人。
- ・ できる限り自分で調べる人。
- ・ 営業能力の高い人。

➤ 創業に向かない人

- ・ 帳簿付け、資金管理がずさんな人。
- ・ 自分で考えずに聞いてくる人。
- ・ 夢、志のない人、行動が遅すぎる人。
- ・ 受動的、保守的な人。
- ・ 自分のアイデアにこだわりすぎる人。
- ・ 人まかせ、人のせいにする人。
- ・ 金銭感覚がない人、無責任、約束を破る人。
- ・ 営業能力の低い人。

2-12. 開業後のフォローアップをしましたか。

① した (8)、② していない (8)、③ した人もいればしていない人もいる (5)

2-13. 創業支援において、今後、特に力を入れたいことがあれば教えてください。

- ・ セミナー講師。
- ・ 予算管理指導。
- ・ 新産業、新ビジネスの創業支援の中で延命戦略になる業種業態はいやだ。
- ・ 開業後のフォローと追加支援。(4)

- ・ 情報発信。
- ・ 資金調達方法。
- ・ 創業の後押しもしくはあきらめさせることの見極め。
- ・ 誠意をもった対応。
- ・ ビジネスモデル構築支援。

2-14. 創業支援制度に関するご希望があれば、ご記入ください。

- ・ ワンストップサービスが受けられる制度があるとよい。
- ・ 長期低利融資があるとよい。
- ・ リストラされた社員を成長産業の創業に誘導するための生活費と訓練費の助成。
- ・ 創業支援は無料ではなく受益者負担も必要である。
- ・ 創業後フォローが制度化されるとよい。
- ・ 資金調達と創業後2～3年の資金繰りが大変なので、資金調達の多様性や具体的な調達方法が分かるようにしたい。
- ・ 補助金ありきではだめ。フォローが必要。
- ・ ほんぽーとのように気軽に相談できる窓口があるとよい。

質問は以上です。ご回答ありがとうございました。

質問3. 「質問1.」で②（創業支援をしなかった）と回答した方にお聞きします。

3-1. 創業支援をしなかった理由を教えてください。

- ① 機会がなかったから (7)
- ② 創業支援は報酬が低いから (0)
- ③ 創業支援が苦手だから (0)
- ④ その他 (2)
 - ・ アドバイスはしているが、創業できるプランではないため、あきらめさせている。
 - ・ 専門でない。

3-2. 今後の創業支援の意向を教えてください。

- ① 機会があればしたい (6)
- ② したくない (1) (理由：専門でない。)
- ③ どちらでもない (2)

3-3. あったら役に立つと思う創業支援ツールがあれば教えてください。

- ・ 成功事例集（業種別）
- ・ 成功体験談
- ・ 計画ツール
- ・ チェックシート（留意すべき項目をまとめたもの）

3-4. 創業支援制度に関するご希望があれば、ご記入ください。

- ・ リスクがあることを理解させる必要がある。
- ・ これまで良いプランにはエンジェル紹介、無料アドバイスをしたが、創業が決まっていることだとは思っていない。そのための支援制度自体に疑問を感じる。
- ・ ワンストップ化が必要。
- ・ 税制など関係する制度をシンプルにすることが必要。
- ・ 縦割り行政を見直しセイフティネットをきちんとやれば創業は増える。
- ・ 補助金、融資制度だけでなく、ソフト（人、情報）の支援体制が未整備。これらの制度の充実と診断協会の協力が必要。

質問は以上です。ご回答ありがとうございました。

3. アンケート結果から推定される支部会員の实態

(1) 支部会員の創業支援活動の実施状況について

はじめに、質問1で「創業者に対する支援の実施有無」を確認しており、回答者30人中21人が支援を行ったと答えている。過去1年間の限定された期間および回答者数での実施状況ではあるが70%が実施したことになる。

質問2-1では支援した業種として「小売業(10)」「飲食(10)」「サービス業(8)」が上位3業種である。これは第2章の創業にあたっての業種が「サービス業:34.3%」「小売:22.9%」と符合している。

また、支援した業種については、設問の選択肢以外の業種も多岐にわたっていた。支援側の業界知識・業務知識などが幅広く求められることになるが、1人で何もかもということには、はおのずと限界があるので、いくつかの得意分野を持ち、その応用編での対応が現実的と言える。

質問2-2では支援した創業者の人数を聞いている。ここでは「1~2人:11人」「3~4人:2人」「5~6人:4人」「10人以上:4人」と答えており人により対応実績に開きが出ているが、概ね1~2人の対応であった。質問2-4では創業者1人あたりの相談回数を聞いているが、「1回:7人」「2回:4人」「3回:6人」「5回以上:4人」となっている。相談者にもよるがほとんどが3回以内であり、この回数で本当に創業に関しての相談事項が解決したと考えてよいのか疑問が持たれるところである。

関連して、質問2-12で開業後のフォローアップを聞いており、「(フォローアップを)した:8人」「していない8人」「した人もしていない人もいる:5人」となっている。後述の質問2-14の回答にもあるが、創業初期には引き続きフォローアップが必要と考えられる。

質問2-4「相談に対しての報酬」では、「受け取った:11」「無料であった:6」「有料と無料両方あり:4」となっている。質問2-5では「創業支援に至ったきっかけ(複数回答可)」を聞いているが、「公的機関の窓口相談:9」「公的機関からの紹介:8」が圧倒的に多く、続いて「創業者からの直接依頼:7」「創業塾やセミナーでの相談会:5」となっている。創業塾やセミナーの開催は公的機関が支援するケースも多いので、県支部の会員には、圧倒的に公的機関がきっかけを提供していると考えられる。このことから、相談に対しての報酬は、質問2-4の後段に支払者として「公的機関:3」「商工会連合会」「指導機関」「IPC財団」「ほんぽーと」などが挙げられていることも理解できる。

(2) 支部会員の創業支援活動の相談内容について

質問2-6では「相談の内容(複数回答可)」を聞いている。ここでは多い順に「事業計画:13」「資金調達:11」「商品・サービス:11」「開業手続き・許認可:10」「創業形態:9」・・・と

続いている。この相談内容からは、創業予定者が創業への一步を踏み出すための相談内容が多いと推測できる。関連して、質問2-10「最も得意とする創業支援」では、「事業計画作成（6）」「小売・サービス業関係（2）」「経理税務（2）」「資金調達（2）」が複数人となっており、前項（質問2-6）の「相談者のニーズ」と「支援者の得意分野」がマッチしていると考えられる。

さらに、質問2-7で「創業支援時に使用したツール（複数回答可）」を聞いている。主に「中小企業庁の創業に関する冊子：8」「自作の創業計画書の雛型：8」「日本政策金融公庫の創業に関する冊子：5」「日本政策金融公庫の創業計画書の雛型：5」が選択されている。公的機関が提供している冊子とともに、自作のツールも挙げられている。支援者のスキルに応じて、公的機関あるいは自作の資料を使い分けている様子が見える。

また、質問2-8では自由回答で「あったら役に立つ創業支援ツール」を聞いている。答えには「補助金一覧・創業支援制度一覧表：2」「創業計画書の雛型」「事業計画作成ツール」などが挙がっている。これは、前項（質問2-7）で使用したものと同様でもあり、支援の際にはよりよいツールを使いたいと探している姿が容易に想像できる。

(3) 支部会員の創業支援活動の今後について

質問2-13では「創業支援において今後力を入れたいこと（自由回答）」を聞いている。「開業後のフォローと追加支援」が4ポイントで共通項と言える。創業支援したからには、创业者のその後の状況をサポートし、成功してもらいたいとの意識が見て取れる。

また、質問2-14の「創業支援制度に関する希望（自由回答）」では、「ワンストップサービスが受けられる制度があるとよい」「創業後フォローが制度化されるとよい」「ほんぽーのように気軽に相談できる窓口があるとよい」「創業支援は無料ではなく受益者負担も必要である」などの建設的な意見も回答されている。

(4) 支部会員の創業支援活動を別の角度から見て

質問2-9では「最も対応に苦慮した創業支援（自由回答）」を聞いている。「人の意見を聞かない」「業種が定まらない」「自己資金がほとんどないのに多額の資金が必要な計画だった時」や「特に思い入れがないのに他人のビジネスモデルをそのままやれば成功すると思っている人をあきらめさせた」との回答もあった。このことは、創業支援に対する相談では、話を聞くことから始まり、できるだけ実現可能性が高くなるように条件などを一緒に考えアドバイスすることが基本ではあるが、あまりにも実現可能性が低いと判断される場合には、「あきらめさせる」ことも時に必要であることを示している。

(5) 支部会員で創業支援を行った人から見た「創業に向く人、向かない人」

質問2-11で、創業に向く人・向かない人を自由回答で確認した。その結果の詳細はアンケート本文を参照いただくとして、「創業に向く人」の答えには「事業者として意気込みがある人」「意志が強い人・自己に対して責任感が強い人」「主体的で責任感の強い人」などが挙げられており、逆に「創業に向かない人」の答えには「夢・志のない人・行動が遅すぎる人」「金銭感覚がない人・無責任・約束を破る人」「受動的・保守的な人」などが挙げられている。個人個人での感触であり検証できない事柄ではあるが、創業支援を実際に行った際の観察の結果であるので、参考になると思われる。

(6) 支部会員で「創業支援をしなかった」人の状況

質問3-1「創業支援をしなかった理由」では、「機会がなかったから：7」「創業支援は報酬が低いから：0」「その他：2」となっている。

質問3-2「今後の創業支援の意向」では「機会があればしたい：6」「したくない：1（専門でない）」「どちらでもない：2」となっている。

「創業支援をしなかった」と答えた人は、その理由で用意した回答「創業支援は報酬が低いから」を選択した人は「0」であり、ほとんどが今後は「機会があればしたい」との回答をしている。前述した質問2-5の分析結果では「県支部の会員には、圧倒的に公的機関がきっかけを提供している」となっているので、創業支援を「したい」あるいは「してみたい」場合には、まず県支部を通じて確認することを勧めたい。

質問3-3「あったら役に立つ創業支援ツール（自由回答）」では「成功事例集」「成功体験談」「計画ツール」「チェックシート」が挙げられている。

質問3-4「創業支援制度に関する希望（自由回答）」では、下記の意見（アンケート回答再掲）が挙げられているので、列挙しておく。

- ・ リスクがあることを理解させる必要がある。
- ・ これまで良いプランにはエンジェル紹介、無料アドバイスをしたが、創業が決していいことだとは思っていない。そのための支援制度自体に疑問を感じる。
- ・ ワンストップ化が必要。
- ・ 税制など関係する制度をシンプルにすることが必要。
- ・ 縦割り行政を見直しセイフティネットをきちんとやれば創業は増える。
- ・ 補助金、融資制度だけでなく、ソフト（人、情報）の支援体制が未整備。これらの制度の充実と診断協会の協力が必要。

第4章 セミナーおよび調査・研究報告

1. 「ほんぽーとビジネス支援セミナー」への参加協力

平成23年1月29日に新潟中央図書館主催で、ビジネス支援セミナーが行われた。この日のセミナーは、創業者向けの内容である。中小企業診断協会新潟県支部では、同セミナーに会員診断士を講師や相談員として派遣した。

セミナーに訪れた一般参加者は23名、うち3名がセミナー終了後の個別相談会で相談を受けた。

セミナー 次第

第4回 ほんぽーとビジネス支援セミナー 創業準備編

日時：平成23年1月29日（土）14時～16時30分

会場：ほんぽーと3階ビーンズホール

次 第

○ 開 会

○ 仕事に役立つ！図書館活用術（10分） 【担当：中央図書館司書 金子 亜矢子】

○ 「創業の心構えと成功の勘所」セミナー（70分）
【講師：中小企業診断士 岡田 正博 氏】

－ 休 憩（10分）－

○ トークセッション「起業体験談」（40分）【進行：中小企業診断士 樋口 圭治 氏】
参加者：つなぐ株式会社 相馬 理恵 さん
まんてんマーケット 丹羽 恵子 さん

○ 「創業予定者の現状と支援方法の調査研究」報告（20分）
【発表：中小企業診断士 土田 正憲 氏】

－ 終 了 －

○ 個別相談会（希望者のみ） ※相談時間は30～60分程度です



2. 調査・研究報告の実施

セミナー内で、当事業の調査研究報告が、創業予定者・創業者へのアンケート調査結果をもとに、行われた。

主な報告内容は、以下の通りである。

- ・本調査・研究について

本調査・研究の意義について説明した。

- ・創業予定者・創業間もない方も実態調査について

アンケート調査の概要について説明した。

- ・アンケート調査結果について

アンケート調査結果を「共通項目（属人的要素、相談時の状況）」

「創業した方への調査項目」「創業準備中の方への調査項目」

「創業を断念した方への調査項目」別に説明した。



3. トークセッション「起業体験談」報告

このセミナーでは、新潟中央図書館の起業・経営相談会に創業に関して相談に訪れ、その後実際に創業された方2名をパネラーとして招いて、トークセッションが行われた。

パネラー紹介

・つなぐ 株式会社 相馬 理恵さん

創業 平成22年6月

事業内容 食品の企画・製造販売

主力商品 「米あめ生姜」

所在地 新潟市中央区 工房のみで店舗は有していない

・まんてんマーケット 丹羽 恵子さん

創業 平成22年8月

事業内容 食品の店舗販売

主力商品 「おにぎり・味噌汁」「野菜・果物」

所在地 新潟市中央区

セッションは、お二人のパネラーからパワーポイントを使用した自身の事業の紹介、進行役からの質疑応答、一般来場者からの質疑応答、お二人のパネラーからこれから創業しようとしている方へのメッセージといった流れで進んだ。

お二人の創業に至った経緯や不安や悩みなどの話に、来場者の多くは大きな感銘を受けているようだった。



パネラーレポート 相馬理恵さん

トークセッションのパネラーの相馬理恵さんについて、あらためて紹介したい。

相馬さんは、ご自身が冷えが原因とみられる病気にかかったこともあり、その体験から「新潟の女性を温めたい」との思いで創業に至った。これまで、IT企業と食品メーカーに勤務してきた。食品メーカーでは経営企画担当として勤務していたので、直接食品製造現場を経験したわけではない。充分な知識や経験があったわけではない。それでも彼女はこの事業をやりたかった。

トークセッションで、相馬さんが自身の事業の説明の際に使用した資料

 にいがた温め美人 平成23年1月29日 つなぐ株式会社	コンセプト ▶ 女性の一日に寄り添う 美しく、素敵なおひと時の為の コト・モノづくり 新潟のコト・モノで までも若々しく、素敵に
事業の要約 ▶ 新潟版農産物食品企画製造小売・卸売 原料調達…新潟のもち米の水飴「米あめ」を活用 新潟の農家から直接、規格外品を調達 企画開発…ターゲット女性のための動向・興味調査 レシピ開発～パッケージ開発 販売促進方法企画 販売…販路を農産物直売所・ 自社通販(チラシによる)	飲む米あめ生姜 飲む米あめジャム /越後姫・無花果・梅・とまと ▶ 冷えに悩んでいる女性のための商品 ニーズ：冷えを気にしている女性 約90%→マーケットボリュームある という仮定をたて組み立て 米飴…その歴史は古く、滋養食として 親しまれ、今日は、身体を冷やしにく い多糖類であることから、マクロビオ ティック(自然食療法)などでも 活用されている

社名である「つなぐ」には、会社の理念である「新潟の風土をつなぐ」「過去と未来をつなぐ」「かわいいをつなぐ」の意味が込められている。また、今彼女は知人と共同で、カタログ等の紙媒体による通信販売事業を立ち上げようとしている。「にいがた温め美人」というのは、その事業総称である。「穂のか菜のか」は主力商品である米あめしょうがのブランド名である。これらのネーミングに、女性ならではのセンスの良さが感じられる。

食品メーカー勤務時に創業の意思を固めた。それからというもの、商工会議所が主催する創業塾など多くの勉強会に参加した。創業塾では、相馬さんが現在手掛けている製品の原料の仕入先である農

家の方々と知り合うことができた。その後、食品メーカーに勤務を続けながら、週末には創業塾で知り合った農家の方々を訪ねるようになり、そこで創業に向けての多くの知識を得ることができた。このようにして創業を決めてから約3年間、創業に関する準備を積み重ねてきた。

創業にあたり、にいがた産業創造機構の助成金も活用した。「新規創業サポート助成金」である。前職場の食品メーカーでは経営企画担当だったこともあり、自分で事業計画書を作成した。そのため同機構の担当者に対するプレゼンも、自信を持って行えた。

当初は、「商品が消費者に受け入れられるかどうか、不安だった。」と言う。不安を感じては、家族や友人、創業塾で知り合った農家の方々などに様々な相談をして乗り切ってきた。家族や友人たちは、彼女にとって良きサポーターのようである。

「にいがた温め美人」プロジェクトの充実、「食べる米あめ」の開発、酒かすを使った食品や農家のオリジナルブランド商品の企画など、今後の展開に意欲的に取り組んでいる。また、3年以内にスタッフの雇用も目指している。

経営や商品に関する知識とセンス、事業意欲など、非常にバランスのとれた経営者であり、エネルギーで魅力的な女性である。



第5章 創業に関する提言

1. 創業者・創業予定者への提言

これまで創業者・創業予定者へのアンケート結果や、中小企業診断士へのアンケート結果について考察をしてきた。それらを踏まえて、ここに創業者および創業予定者に対する提言をまとめてみたい。

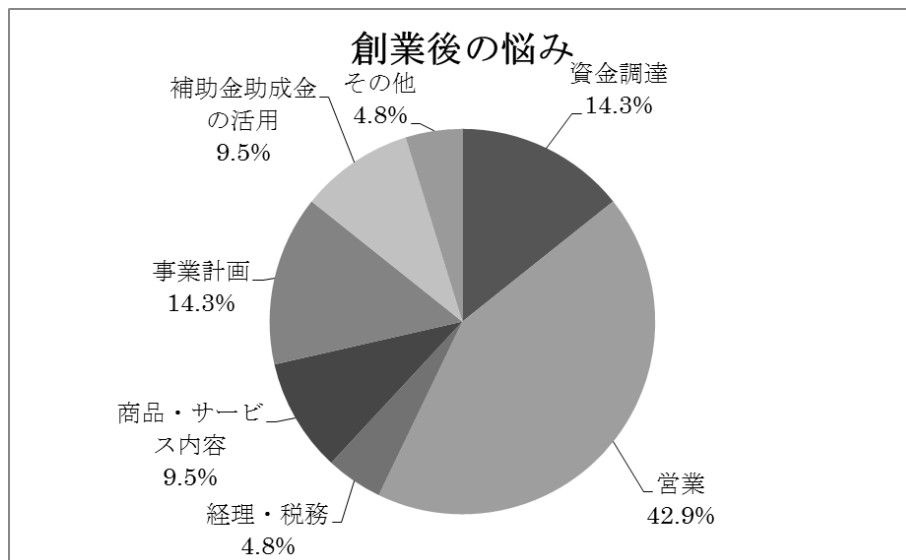
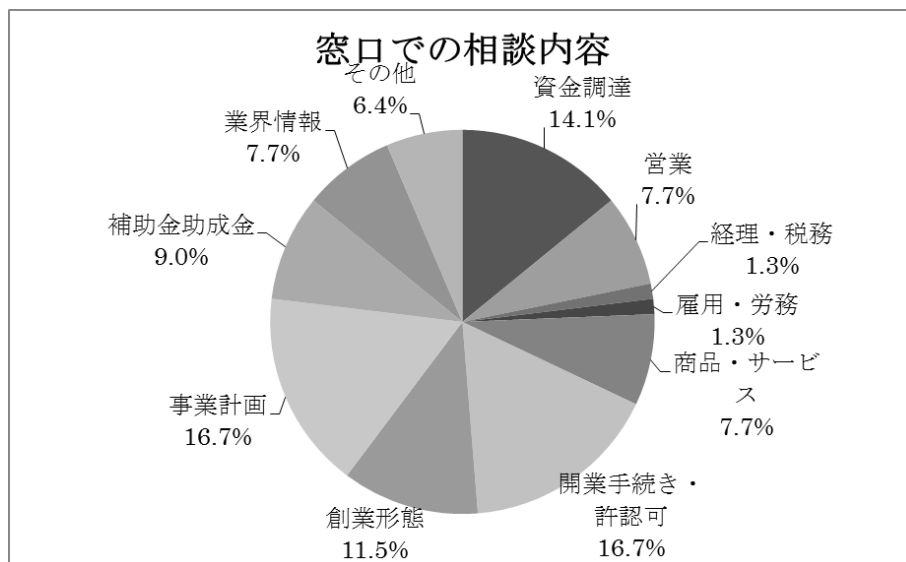
まず、創業者・創業予定者へのアンケートの結果を再度振り返ってみる。アンケートの結果で特筆すべきなのは、「創業前に相談したこと」と「創業後に悩んでいること」の大きな違いである。

創業前に相談した内容としては、資金調達や事業計画作成と回答した割合が大きかった。それに対して、実際に創業してからの悩みは、圧倒的に営業に関するものが多い。このことをもって創業前における認識の甘さを指摘するつもりはない。どんなビジネスもやってみなければ結果はわからない。ここで考えていただきたいのは、多くの創業者が営業で悩んでいるという事実である。自由回答を求めた「あったらいいと思う創業支援制度」でも、表現の差異はあれ、営業を支援する何らかの制度を望む声が散見された。

営業そして販売は事業継続の必須事項である。いまや小売業・理美容業など、従来「待ちの業種」と考えられていた業種においても何らかの営業は欠かせない。多くの先輩経営者が営業に苦心しているということを、これから創業する人や創業したばかりの人は、重く受け止める必要があろう。これから創業する人は、ぜひ営業についてより多くの考察・検討を重ねていただきたい。

営業に関しては「こうすれば必ず売れる」という必勝法はない。様々な営業に関する書籍が出版されており、また数多くの営業コンサルタントもいるが、一般論で解決できるなら誰もが成功者になれる。結局は事業ごとに条件が違うため、多くのトライ・アンド・エラーを繰り返すしかない。その過程で力尽き、廃業を余儀なくされる事業もあるだろう。そのような事態を避けるためには、やはり多くの知恵を結集する必要がある。

読書の効用はなんだろうか。娯楽としての意義もあるが、「他人の経験を体験することができる」ということが一番大きい。成功経験も失敗経験も、読書を通じて間接的に体験することで、自らの行動に活かすことができる。読書だけではない。実際に苦勞をしている経営者、苦勞を乗り越えてきた経営者の話をきくことは、それが自己の間接的な体験となり、経営上の問題を解決する一助となる。従って、経営者にはいろいろな本を読み、多くの経営者と会って話をするを強くお奨めする。また、数多くの事例を見てきている中小企業診断士は、何らかの役に立つと考える。



(創業者・創業予定者へのアンケート結果 再掲)

続いて、我々中小企業診断士に対するアンケート結果を振り返ってみる。

第2章でお伝えしたとおり、中小企業診断士へのアンケート項目の中に、「創業に向く人、向かない人」というものがあつた。数多くの経営者や創業者を見てきた我々中小企業診断士の意見であるため、その回答にはやはり1つの真理があると考ええる。

中小企業診断士が創業に向く人の特質として挙げたのは、「事業への意気込み」「強い意志」「責任感」という、いわゆる心持ちの部分が多かった。これらはこれから創業する人すべてに等しく機会が与えられており、誰かが生まれつき優れているというようなものではない。本気になった創業者には同じだけの意気込みが備わっているものである。逆に言えば、本気度が足りない人は創業しても成功する可能性が低いと言えよう。

また、「行動力」「自ら調べる」という回答もあった。これらも本人の意志で今日から改善できることである。同じく意気込み・本気度の問題であり、まずは強く決意することが大事である。

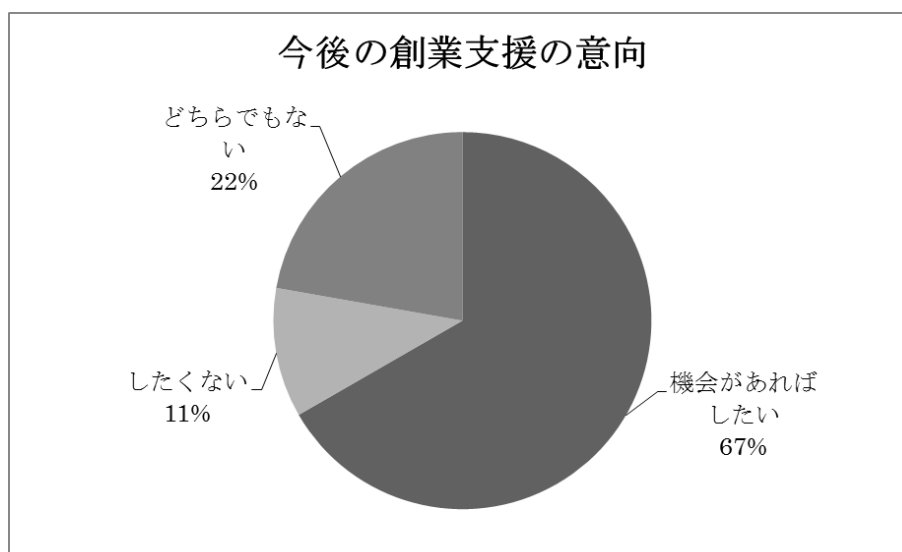
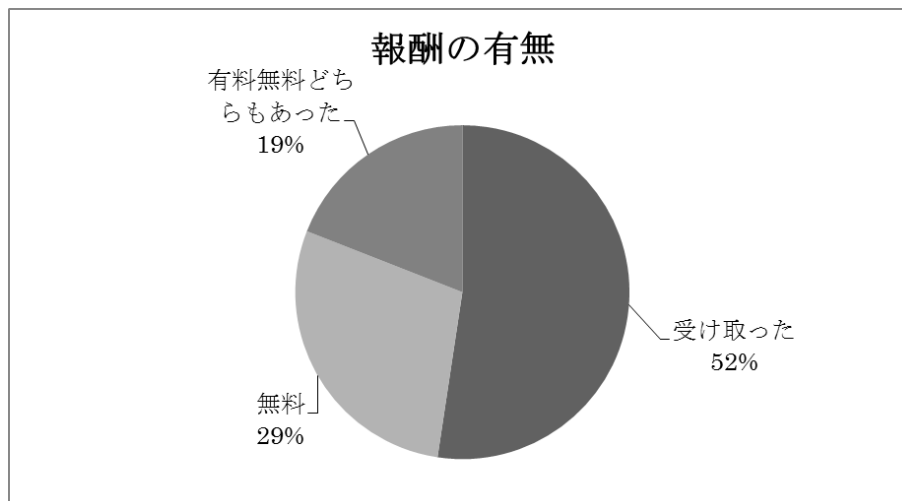
反対に、創業に向かない人の特質として挙げたのは、「帳簿付け、資金管理がずさんな人」「自分で考えずに聞いてくる人」「夢、志のない人」「行動が遅すぎる人」「自分のアイデアにこだわりすぎる人」「人まかせ、人のせいにする人」「金銭感覚がない人」「無責任、約束を破る人」「営業能力の低い人」など、多岐に渡った。これは、創業という行為は相当の苦労を伴う一大事業であり、それで成功するためには多くのことに注意を払い、雑務も含めいろいろなことを自ら行わなければならないということである。これらをまとめると、「創業に向かない人の特質」をクリアすることは最低限の必要条件であり、「創業に向く人の特質」で挙げられている部分で差が付くということであろう。ただ、実際問題として事業のすべてにおいて専門的知識を有していることはまれである。そのため、事業を軌道に乗せて進めていくには従業員や協力者、支援者などの存在が欠かせないだろう。

ところで、「経営者は孤独な存在」と言われる。実際に創業した人は、すでにそれを痛感しているのではないだろうか。1人で事業を行っている場合は言わずもがな、従業員がいる場合でもその従業員に経営の相談などできるはずもなく、悩みを抱え込むことになる。

考えて解決できる問題であれば、それはすでに問題ではない。また、考えても解決しない問題について考えることはまったくの無駄である。とはいうものの、やはり常に問題を抱え、いろいろ悩んでいるのが経営者である。悩んでいる状態では事業に対して客観的な判断ができず、さらに多くの問題を誘発したり、業績が落ち込んだりする。悩みは1人で抱えていてもなかなかいい解決策が浮かばない。そんなときに誰かに悩みを話すだけで落ち着き、冷静な対処方法が見つかることがしばしばある。心が落ち着くだけでも精神衛生上有効であり、事業の成果に大きな影響を与える。だからこそ経営者には、悩みを抱えずに仲間に相談することを強くお奨めする。同じ悩みを抱える経営者の仲間ができると、それだけで孤独感から解放される。さらに相談相手から適切なアドバイスがもらえるのであれば、より有意義なことである。

中小企業診断士は、創業を志す人を含め、中小企業を支援することを喜びとするエキスパートである。弁護士や税理士と比べて知名度が低いが、経営相談のプロフェッショナルであり、創業者のあらゆる悩みを解決できるように、常に研鑽を重ねている存在である。

アンケート結果にもあったように、中小企業診断士は創業支援において報酬を得たのは半数程度だったにもかかわらず、60%以上が「今後も（は）創業支援をしたい」と考えている。



(中小企業診断士へのアンケート結果 再掲)

創業者の良き相談相手として、営業を含めた問題解決の一助となり、孤独感を解消して悩みを軽減するために中小企業診断士は存在する。些細なことも含めて相談することで、ぜひ中小企業診断士を活用し、わが国経済の回復の先駆けとなっていきたいと切に望む。

2. 行政および支援機関への提言

「1. 創業者・創業予定者への提言」と同様、アンケート結果にもとづいて、行政および支援機関（以下、「支援機関等」）への提言をまとめる。

創業者・創業予定者の創業支援制度に関するアンケート結果（P. 20「質問24」、P. 23「質問35」）をいくつかのカテゴリーに整理したものが下記の表である。

創業者・創業予定者の「あったらいい」と思う創業支援制度

資 金 面	・融資 ・資金援助 ・雇用保険に加入していなくてももらえる助成金があるとよい ・開業当初は税金を緩和してほしい ・創業後3年間の法人税関係の免除
営業・マーケティング	・「集客で困っている企業」など、こちらから集めたいカテゴリーの企業の方に声をかけていただいてプレゼンが行えたらよい ・出店したら、企業に「この店を使ってやってください」とか開店告知や宣伝をしてもらう制度があるとよい。創業者が増える要因にもなる
相談・経営指導	・定期的に巡回してアドバイスしてくれたら助かる ・確定申告のやり方がわかるとよい ・ホームページやブログの作成講座 ・アドバイザー支援制度：経営経理などのことを相談できる担当者を専属で1人つけてもらう ・経営の体験プログラム：実際に経営をしてみる（お試し1週間くらい） →ノウハウを身に付ける体験プログラム ・いろんな不安があるので相談窓口があるとよい ・創業後の経営コンサルティング ・事業安定のための支援
人 材	・イベント時や創業期に、不定期に必要な人材確保ができる制度があると良い
情報提供	・経営者との交流会 ・同じ志を持った仲間と交流できる制度 ・年代別の成功事例の紹介 ・先輩経営者によるセミナー ・創業手順が詳しくわかるもの
そ の 他	・1年オフィスのようなインキュベーションセンター ・学生向けの起業予備校 ・保健所に届出をしなければならないのが、車がないから手間。そういうのを取り持つ制度があるとよい

これらの要望のすべてに支援機関等が応えるようにすべきである、などと提言するつもりはもちろんない。経営者になることの自覚の未熟さを感じる要望も見受けられる。また、過度の支援は経営者の成長を妨げることにともなりかねない。

(1) 情報発信

支援機関等に從事する方々が見て気付くであろうことは、すでに実施されている取り組みが「あったらいい」施策としていくつか挙げられていることである。例として、「開店告知や宣伝」は、商工会議所が会員の宣伝チラシを会報に同封する等を実施しており、新潟県主催で「ビジネスマッチングフォーラム」も開催された。「ホームページやブログの作成講座」などのIT関連の講座も、創業者限定ではないが開催されている。第1章の「支援機関の創業に関する施策」にあるように、インキュベーションセンターも存在する。

問題は、創業者・創業予定者にこれら施策の存在が認知されていないことである。創業前に支援機関等に相談に向かった創業予定者は、これらの施策情報を事前に得る機会もあったことと思われる。しかし、第2章「創業者・創業予定者の実態」P. 15 質問5「創業について、ほんぽーと以外には誰に相談しましたか？」の回答によれば、創業前にほんぽーと以外の支援機関等に相談に向かった創業者・創業予定者は少数である。ほんぽーと起業相談会においても時間的制約のため、相談事案に直接結びつく施策情報の提供に留まることも多く、創業準備中や創業後の様々な局面で必要となる施策について網羅的に情報提供できているとは言えない。創業した後、にいがた産業創造機構（通称：NICO）や商工会議所の会員になって初めて施策の存在を知るケースも少なくないと推察される。まず、支援機関等は、創業予定者に対しこれらの施策の認知度を高める方策を講ずるべきである。

つぎに中小企業診断士の創業支援制度に関するアンケート結果（P. 43「質問2-14」、P. 44「質問3-4」）を整理し、先の創業者・創業予定者の創業支援制度に関するアンケート結果と合わせてまとめていく。

中小企業診断士の創業支援制度に関する希望

資 金 面	・長期低利融資があるとよい ・リストラされた社員を成長産業の創業に誘導するための生活費と訓練費の助成 ・資金調達と創業後2～3年の資金繰りが大変なので、資金調達の多様性や具体的な調達方法が分かるようにしたい。 ・税制など関係する制度をシンプルにすることが必要
相談・経営指導	・創業後フォローが制度化されるとよい ・補助金ありきではだめ。フォローが必要 ・ほんぽーとのように気軽に相談できる窓口があるとよい ・補助金、融資制度だけでなく、ソフト（人、情報）の支援体制が未整備。これらの制度の充実と診断協会の協力が必要
情報提供	・リスクがあることを理解させる必要がある
そ の 他	・ワンストップサービスが受けられる制度があるとよい ・ワンストップ化が必要 ・縦割り行政を見直しセーフティネットをきちんとやれば創業は増える ・これまで良いプランにはエンジェル紹介、無料アドバイスをしたが、創業が決まっていることだとは思っていない。そのための支援制度自体に疑問を感じる ・創業支援は無料でなく受益者負担も必要である

（２）資金面

融資等の資金調達、失業中の創業予定者の金銭的負担軽減、税制面の要望が挙げられている。要望は理解できるが、支援機関等の財源が公的資金で賄われていることを考えると制度の構築が難しいものもあろう。その中で、長期低利融資は創業者にとってありがたく、検討すれば実現可能ではないだろうか。ただし、多様な融資制度は様々な利用者の状況に応えられる反面、素人である創業予定者には理解しづらくなる。わかりやすい融資制度情報の整理が求められる。また、税制面の制度をシンプルにすることも課題である。税金の軽減についての対応は、助成金と税金軽減のいずれかの選択制にすることも考えられよう。

助成金について、第４章「セミナーおよび調査・研究報告会」で紹介された「ほんぽーとビジネス支援セミナー」の参加者から、ＮＩＣＯ「起業チャレンジ奨励事業」の奨励金支給決定率についての質問がされたので、その点について触れておく。平成２２年７月２１日付・新潟県報道資料において「起業チャレンジ奨励事業」第１次募集の結果が次のように公表されている。

【支給案件の概要】

- 支給案件38件、支給総額49,620千円（申請49件）
- 業種では、サービス業、飲食店、卸・小売業の起業が多く見られます
- 本奨励金により、起業者を含め139名の雇用が創出されます

申請の8割近くに支給が決定されている。支給決定に至るまでには事業計画の練り直しを求められた申請者もいたことと推測される。数字を見る限りでは、支給へのハードルは高くないようである。しかし、この支給決定率の高さは評価の分かれるところであろう。受給者側からすればありがたい話であるが、果たしてその内どのくらいの創業者が計画通りの雇用を維持し続けられているのであろうか。この奨励金によって139名もの雇用が永続的に確約されているわけではない。あくまで計画レベルの話である。計画が順調に推移し、計画通りの雇用が維持できるようになるには、新たな運転資金が必要となるはずである。計画通りに運ばない場合は、資金不足に陥るであろう。中小企業診断士のアンケートにもあるように創業後2～3年の資金繰りは大変である。安易に創業者がリストラに走ることのないような資金支援策も必要と思われる。

（3）相談・経営指導

創業者・創業予定者、中小企業診断士ともに創業後の支援制度を求めている。資金調達さえできれば「開業」は簡単であるが、「経営」は難しいことの表れであろう。日常業務の中で経営の難しさを実感している中小企業診断士としては当然の視点と言える。創業者も開業後、不安の中で経営を続け、特定の相談相手を必要としていることが窺える。第2章「創業予定者・創業者の実態」P. 18質問13「創業した現在、悩んでいることは次のうちどれですか？」の回答にあるように営業や商品、経理・税務に悩みを抱えているようである。資金援助の施策だけでなく、営業やマーケティング、財務・会計など経営全般の指導によって早期に経営安定化を図られるような支援制度が必要ということである。訪問回数が限定された専門家派遣とは別に、創業3年以内の事業者向けの、専門家による支援制度の導入が望まれる。

また、受益者負担については、求めても構わないのではないだろうか。創業者の取り組み姿勢も真剣さが増し、また中小企業診断士等の創業支援者への評価も厳しくなることが予想され、結果として支援の成果が向上することが期待される。

（４）人材（雇用）

創業者・創業予定者のアンケート結果にある人材に関する内容は、人件費の変動費化という企業にとっては永遠の課題を挙げたと言える。創業企業に限った問題ではない。雇用する事業主側にとっては願ってもない制度になるが、雇用される側にとっては不安定極まりないものであり、支援制度として成立するとは考えにくい。

この創業者・創業予定者のアンケートの回答は、固定費となる人件費の発生をできるだけ抑えたいとの考えの表れであるとも言える。第２章「創業予定者・創業者の実態」P. 19 質問２２「創業時に従業員を雇用しましたか？」では、「雇用していない」との回答が、さらにP. 22 質問３３「創業時、従業員を雇用する予定はありますか？」では、「雇用しない」との回答がそれぞれ半数以上を占めている。雇用したくない創業者と雇用させたい支援機関等で、大きな考えの隔たりがある。この隔たりも永遠の課題であろう。どちらかが歩み寄るとすれば、それは支援機関等の方ではないだろうか。創業は１人でも、ゆくゆくは人材を雇用できるような事業に大きく成長させることを目的とする中・長期的なハンズオンの支援制度の創設を検討してみてもはどうだろうか。

（５）情報提供

創業者・創業予定者の要望する情報提供の実施は特に難しいことはなく、支援機関等は実現に向けて検討を進めてほしいところである。ただし、内容には中小企業診断士が希望する、創業のリスクについて理解させることを盛り込むべきである。中小企業庁は『夢をかなえる創業』という冊子を発行し、支援機関等も創業の成功事例は積極的に紹介しているようである。確かに創業を成功させ、夢を実現させた方々もいる。しかしその一方で失敗し、人生を棒に振ったかのようなケースもある。創業が必ずしも夢を実現させるとは限らないことを創業前にしっかりと伝えるべきである。計画通りに進むことは、まず、ないことを認識させる必要がある。折角人材を雇用しても、１、２年で頓挫するのでは、雇用された方も不幸である。あえて失敗事例集を発行することも一案である。そのようなリスクを十分理解した上で、なおも創業への気持ちが揺るがず、事業実現性がある場合にのみ行動を起こすべきである。支援機関等の施策を利用する、しないに係わらず安易な創業をさせてはいけない。

（６）ワンストップサービス

ワンストップサービス化は、強く求めるところである。第１章「新潟県内における創業に関する支援機関の体系および施策」にあるように各支援機関が様々な支援策を実施している。創業支援を専門とするコンサルタントでもなければ、これらの支援策・窓口を網羅的に把握することは困難ではないだろうか。創業の手続きでさえ、似たような書類の提出に行政機関各所に足を運ばなければならない煩わしさがある。縦割り行政の壁をぶち破る度量が欲しい。

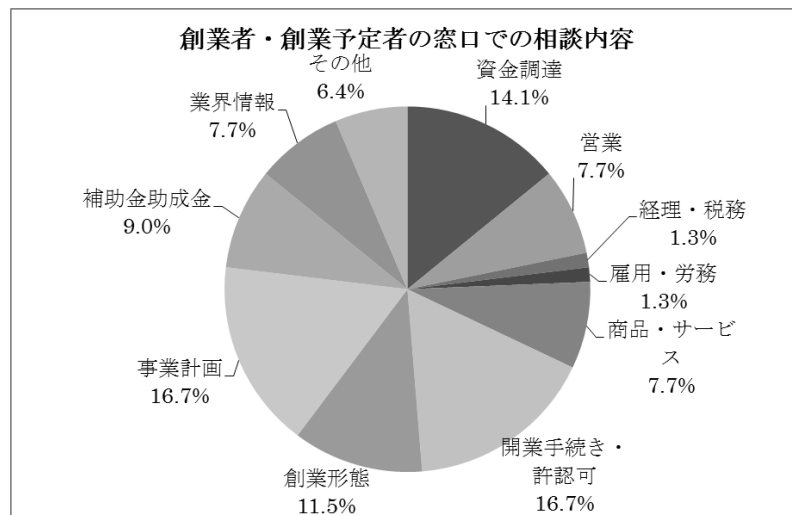
(7) まとめ

現在の支援機関等の創業支援策は、開業支援になってはいないだろうか。創業とは、開業を指すのだろうか。開業に向けた支援策は各種取り揃えられているようであるが、開業はゴールではなく、スタートである。開いただけで、まだ創ってはいない。生業をしっかり創り出すまで支援することが、創業支援である。このことをもって、行政および支援機関への提言のまとめとしたい。

3. 診断士として果たすべく役割

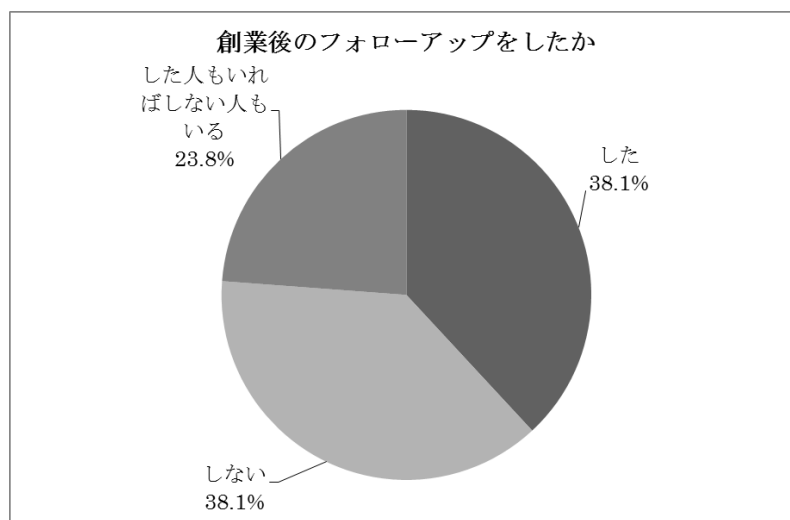
前節で、「創業者・創業予定者への提言」、「行政および支援機関への提言」を述べてきた。これらを受けてこの節では「中小企業診断士として果たすべく役割」の観点から考察する。

「創業者・創業予定者アンケート」から窓口相談内容が示されており、これに対して「診断士アンケート」から「最も得意とする創業支援」では、「事業計画作成」「小売・サービス業関係」「経理税務」「資金調達」であり、「相談者のニーズ」と「診断士の得意分野」がマッチしていると考えられる。



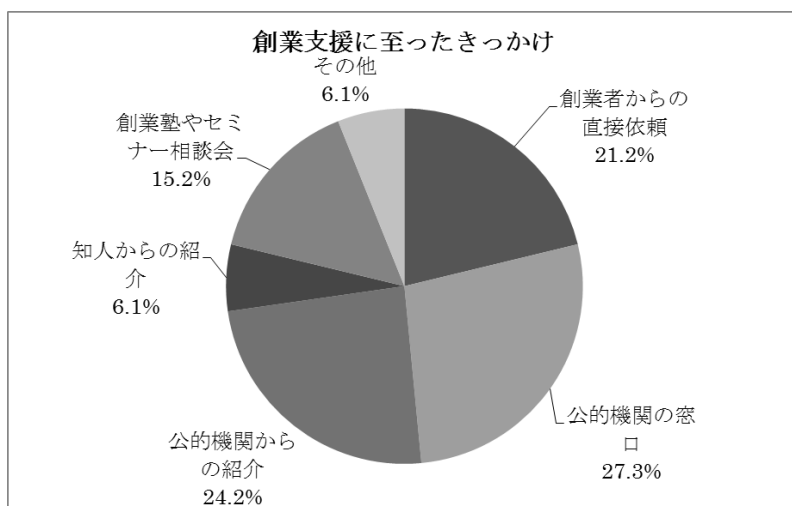
次に創業後の状況について見てみる。

創業後のフォローアップについては診断士向けのアンケートの結果からは「フォローアップをした」と「フォローアップをしない（しなかった）」が同数の回答となっており、「した人もいればしない人もいる」回答数の約1.5倍を超えている。



次に診断士が「創業者・創業予定者」への支援に至ったきっかけを見てみると、「公的機関の窓口相談」「公的機関からの紹介」が圧倒的に多く、続いて「創業者からの直接依頼」「創業塾やセミナーでの相談会」となっている。

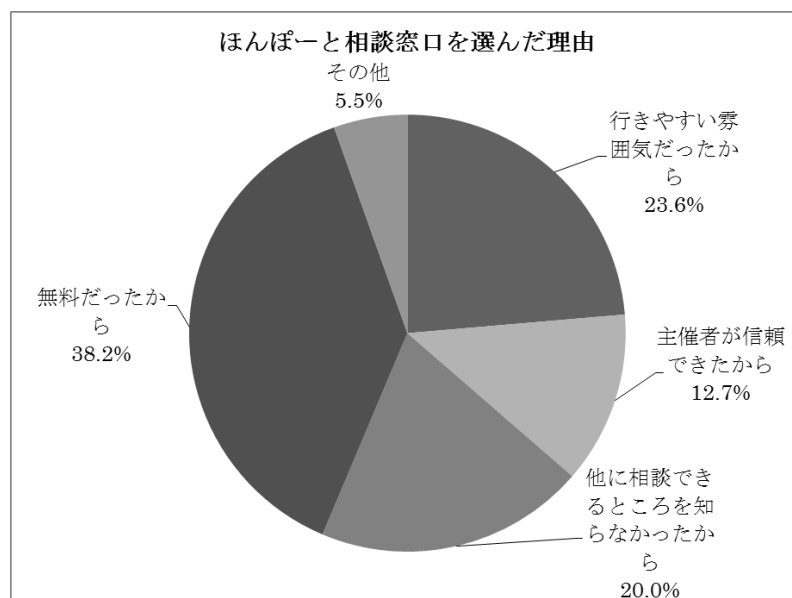
創業塾やセミナーの開催は公的機関が支援するケースも多いので、新潟県支部においては、圧倒的に公的機関がきっかけを提供していると考えられる。



診断士向けのアンケートでは、今回の調査対象期間内では「創業支援」の機会がなかった人も、今後「機会があればしたい」と答えている人が多い。

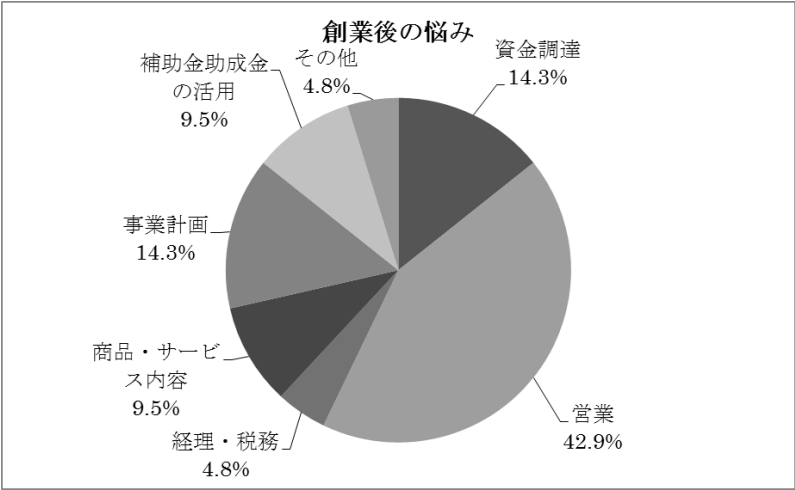
診断士は、潜在的な創業予定者に対しての窓口対応と創業者の創業後のフォローの両面からの支援が求められていると考えることができる。

窓口対応においては、「ほんぽーと」を選んだ理由から推測してみた。

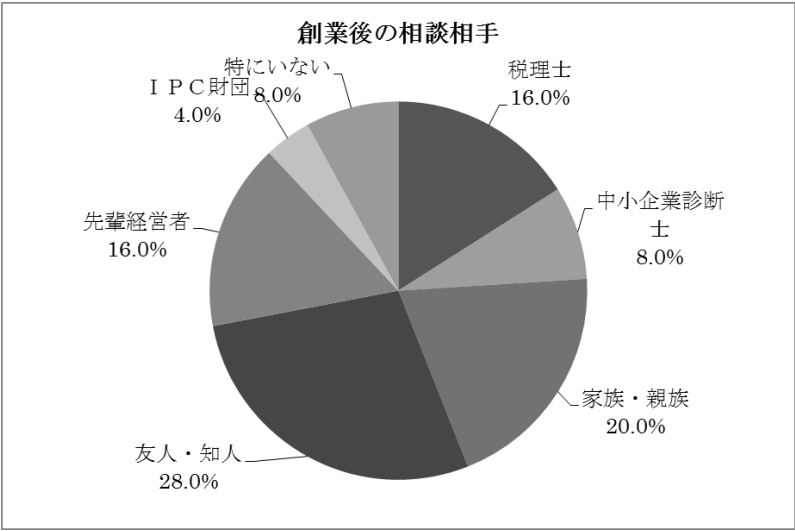


ここでは、「無料だったから」「行きやすい雰囲気だったから」「他に相談できるところを知らなかったから」「主催者が信頼できたから」など、創業への思いについて、自分の考えを聞いてくれる窓口や場所を探していると考えることができる。言い換えれば、創業の決断に至る前段階での相談の要素が強いと考えられる。

次に創業後の状況を確認すると、「創業後の悩み」は「営業」「事業計画」「資金調達」と続いている。特に、営業面については、「創業者・創業予定者への提言」にも記述してある通り、「トライ・アンド・エラー」の要素があるにしても、診断士としての経験を生かし、創業者と共に解決策を考えて行くなどの姿勢で臨む支援が求められているのではないかと考えられる。



次に「創業後の相談相手は誰か？」との設問では、「友人・知人」「家族・親戚」を除外すると、「創業後の相談相手」は、専門家の中で①「先輩経営者（16%）」①「税理士（16%）」に次いで③「診断士（8%）」となっている。



今回の調査での「創業支援において今後特にやりたいこと」の自由回答では、「創業の後押しもしくはあきらめさせることの見極め」「開業後のフォローと支援」などが挙がっており、創業窓口相談の初期段階での対応と、創業後の対応の両方必要であることの認識を示している。これは、創業者・創業予定者が期待しているものと一致していると見ることができる。

診断士の役割とは

「創業企画段階」における診断士の役割は、「創業への思い」を具体化することである。それは、「コンセプト」「対象顧客」「提供する商品・サービス」「立地条件」「販売（活動）戦略」などを明確にしていくことで、創業希望者の「創業企画」を整理するための支援といえることができる。それが「創業準備段階」にステップアップしていくための支援でもある。

次に「創業準備段階」に入ると、行政および支援機関への提出書類などへの相談に移行することが多くなる。この段階では、「事業計画作成」「開業資金関係書類の作成」などを作成する比重が増し、創業支援ツールを活用して創業のための「行政および支援機関への橋渡し」を行うことである。

そして、創業後には計画した事業の推移を見ながらフォローアップ支援を行う役割を担うことになる。

このような各段階において、「創業者・創業予定者」が期待している（あったらいいと思う）支援制度として「相談・経営指導」の категорияでは「定期的に巡回してアドバイスしてくれたら助かる」「アドバイザー支援制度：経営経理などのことを相談できる担当者を専属で1人付けてもらう」「いろんな不安があるので相談窓口があるとよい」など、情報提供の категорияでは「同じ志を持った仲間と交流できる制度」「先輩経営者によるセミナー」などが挙げられている。

また、「診断士」が希望している支援制度として「相談・経営指導」の категорияでは「創業後フォローが制度化されるとよい」「補助金、融資制度だけでなく、ソフト（人、情報）の支援体制が未整備。これらの制度の充実と診断協会の協力が必要」など、その他として「ワンストップサービスが受けられる制度があるとよい」などが挙げられている。

前節でも述べたが、行政および支援機関には、ぜひ「フォローアップ支援」のための制度や施策の拡充を希望したい。

診断士は、創業の各段階において、常に行政および支援機関との連携を密に行い、制度化されている枠組みを最大限活用するとともに創業しやすい制度の拡充を提言しつつ、創業者・創業予定者のサポーターとしての活動が求められる。

創業支援は中小企業の活性化につながる原点でもあるので、機会があれば診断士として支援することが与えられた使命ではないかと思われる。

付録 創業に関する資料一覧

ここでは創業に関する資料について取り上げてみたい。様々な状況ごとに、活用できるであろう書籍やホームページを一覧表にまとめた。

1. 起業・創業に役立つ本

(1) 起業を考えているなら

書名	著者名	出版社・出版年
起業をするならこの1冊 改訂2版	馬渡 晃	自由国民社・2010
2010年版 新規開業白書	日本政策金融公庫総合研究所	中小企業リサーチセンター 2010
2009年版 新規開業白書 特別版	日本政策金融公庫総合研究所	中小企業リサーチセンター 2010
会社づくりの現実とお役立ちポイント	野村 佳代	日本実業出版社・2009
凡人起業「カリスマ経営者」は見習うな!	多田 正幸	新潮社・2009
すごい人の頭ん中 すごい起業家	ビジョネット	ゴマブックス・2007
Q&Aプロの壁 先輩起業家21人からのアドバイス	Yahoo! JAPAN監修	ダイヤモンド社・2006
起業経営 Navigation	井上 芳郎 他	第一法規・2008
起業のお値段	五十嵐 博一	日労研・2008
夢をかたちにする「独立・起業」成功プログラム	出川 通	秀和システム・2007
起業に失敗しないための起業家読本	横浜創業支援研究会	同友館・2006
独立起業 完全サポートブック	山本 清次	新星出版社・2006
50代からは身のたけ起業	大出 俊雄	技術評論社・2006
「身の丈起業」塾	前田 隆正	光文社・2006
「定年起業」早わかりノート	坂井 廣	青春出版社・2006
よくわかる独立・開業する時の資金繰りと税金の本	神野 真理	日本法令・2006

(2) 個人事業をはじめるには

書名	著者名	出版社・出版年
成功する個人事業の始め方 10～11年版	萩原 広行	成美堂出版・2010
これならできる個人事業のはじめ方と運営	高橋 敏則	ナツメ社・2010
トコトンわかる個人事業の始め方	松山 正光 山條 隆史	新星出版社・2010
一番よくわかる個人事業の始め方	アライアンス L LP 編著	西東社・2008
個人事業のはじめ方がすぐわかる本	ヒューマン・プラ イム	成美堂出版・2008
絶対に成功する個人事業の始め方	マネージメント リファイン	ばる出版・2008
成功する個人事業の始め方	萩原 広行	成美堂出版・2008
はじめての個人事業 100問 100答	大迫 秀樹	明日香出版社・2008
オール図解いちばんやさしい個人事業のはじめ方	名古屋メンター ネットワーク	ナツメ社・2006

(3) 会社を設立するには

書名	著者名	出版社・出版年
株式会社を設立するならこの1冊 改訂6版	河野 順一	自由国民社・2010
株式会社のつくり方と運営 10～11年版	佐藤 善恵 他	成美堂出版・2010
個人事業を会社にするメリット・デメリットがぜんぶわかる本	関根 俊輔	新星出版社・2010
キチンとわかる！会社設立のメリット・デメリットとその手続き	宝田寿原会計事 務所	TAC出版・2010
らくらく個人事業と株式会社どっちがトク？がすべてわかる本	東京シティ税理 士事務所	あさ出版・2010
「会社設立」書式ハンドブック	鶴田 彦夫	税務研究会出版局・2008
小さな会社のつくり方	山口 毅 監修	ナツメ社・2007
1人で簡単・3日で設立株式会社をつくる！	庵原 正人	ばる出版・2007

(4) 経理・資金繰り

書名	著者名	出版社・出版年
図解個人事業の経理・節税がよ~くわかる本	宇治川 裕 佐藤 康昌	秀和システム・2010
これならできる個人事業の経理と税金	大沢 育郎	ナツメ社・2010
はじめてでもわかる簿記と経理の仕事	堀江 國明 原 義彦 島田 一種	成美堂出版・2009
起業したらまっさきに読む経理の本 改訂新版	笠原 清明	クロスメディア・パブリッシング・2009
知識ゼロからの会社の数字入門	弘兼 憲史 前田 信弘	幻冬舎・2009
はじめての人の帳簿入門塾	田辺 利幸	かんき出版・2008
個人事業・自由業者の税金もっと安く出来る！ 2011年版	井上 修	すばる舎・2010
事業計画・資金調達成功のおきて	TAC プロフェッショナルネットワーク	TAC株式会社出版事業部・2008

(5) 事業計画書

書名	著者名	出版社・出版年
必ず成功する事業計画書の作り方	島渚 裕一	成美堂出版・2010
起業のための事業計画書のすべて	兼田 武剛	日本能率協会マネジメントセンター・2005
事業計画がしっかりつくれる本	竹内 裕明	かんき出版・2005
銀行との交渉ポイントと提出書類のつくり方	石橋 知也	日本実業出版社・2008

(6) 各業種の本

書名	著者名	出版社・出版年
成功する！カフェ開店のすべて	赤土 亮二	旭屋出版・2007
こうすれば成功する！フランチャイズ起業	中川 強	自由国民社・2007
本屋さんになる！～書店・古書店を独立開業する	岡崎 武志 編	メタログ・2004

ためのアイデアとノウハウ		
飲食店・立ち飲み屋・屋台・移動販売 開業手続き・許認可申請マニュアル	木島 康雄	三修社・2007
はじめての「雑貨屋さん」オープンBOOK	バウンド	技術評論社・2005

2. 起業・創業に関するホームページ

(1) 起業を考えているなら

ホームページ	URL	コメント
夢を実現する創業（中小企業庁）	http://www.chusho.meti.go.jp/keiei/sogyo/pamphlet/2009/index.htm	これから創業を目指す人の定番パンフレット。
創業準備のチェックポイント（日本政策金融公庫）	http://www.kjfc.go.jp/sinkikaigyounet/checkj_c.html	創業の準備段階毎にチェックできるフローチャートを提供。
起業準備シート（J-net21 起業ABC）	http://j-net21.smrj.go.jp/establish/abc/index.html	起業を思い立ったその瞬間から開業まで。起業を目指す人の『こんな時どうする？』に応える。
開業の心得（J-net21 起業ABC）	http://j-net21.smrj.go.jp/establish/venture/kokoroe.html	中小機構のアドバイザーがまとめた開業を目指すにあたって考えなければならないこと、実践しなければならないこと。
起業講座eラーニング（女性の起業支援専用サイト）	http://www.watashi-kigyounet.com/learn.htm	自分の価値観や強み弱みをeラーニング形式で把握。起業までのチェックツールを提供。

(2) 個人事業をはじめる、会社を設立する

ホームページ	URL	コメント
経営基礎ガイド（J-net21 起業ABC）	http://j-net21.smrj.go.jp/establish/startup/index.html	個人と法人のメリット比較や設立手続きや費用を詳しく解説。
新事業開拓支援マニュアル（新潟県商工会連合会）	http://www.shinsyoren.or.jp/sienman/	開業の手続きや業種別手続きを詳しく解説。
起業お役立ち辞典（女性の起業支援専用サイト）	http://www.watashi-kigyounet.com/jiten.htm	個人開業や会社設立、従業員の雇用など詳しく解説。

(3) 経理・資金繰り

ホームページ	URL	コメント
資金調達ナビ (J-Net 21 起業ABC)	http://j-net21.smrj.go.jp/raise/index.html	J-Net21 スタッフが全国の省庁や都道府県庁、支援センターなどの公的機関のサイトに発表されているWEB情報を収集し、リンク情報として紹介。
金融サポート (中小企業庁)	http://www.chusho.meti.go.jp/kinyu/index.html	政府系金融機関による融資、信用保証協会による保証など、金融支援情報や「中小企業施策ガイドブック」などの広報冊子を提供。
財務サポート (中小企業庁)	http://www.chusho.meti.go.jp/zaimu/index.html	「中小企業向けの税制支援」や「中小企業の会計」、「会社法」、「事業承継」についての案内。
新規開業ローンのご案内 (日本政策金融公庫)	http://www.kjfc.go.jp/sinkikaigy/loanj_c.html	日本政策金融公庫の創業者または事業開始後おおむね5年以内の人の向け融資の案内。
創業ツールボックス (財団法人にいがた産業創造機構)	http://www.nico.or.jp/search/tools/	新潟県内の補助金や制度融資を検索。
新事業開拓支援マニュアル (新潟県商工会連合会)	http://www.shinsyoren.or.jp/sienman/	経理や税務の処理手続きを詳しく解説。
起業お役立ち辞典 (女性の起業支援専用サイト)	http://www.watashi-kigyuu.com/jiten.htm	開業資金の調達、各融資機関の解説や初歩的な経理知識など。

(4) 事業計画書づくり

ホームページ	URL	コメント
事業計画の立て方Q&A (日本政策金融公庫)	http://www.kjfc.go.jp/sinkikaigy/qa/index.html	事業計画についてよくある質問をQ&A形式で紹介。
経営基礎ガイド (J-Net 21 起業ABC)	http://j-net21.smrj.go.jp/establish/startup/index.html	計画策定の意義から書き方まで詳しく解説。
新事業開拓支援マニュアル (新潟県商工会連合会)	http://www.shinsyoren.or.jp/sienman/	利益計画や資金調達計画を詳しく解説。

起業お役立ち辞典（女性の起業支援専用サイト）	http://www.watashi-kigyou.com/jiten.htm	事業計画書の作成から専門家の活用法までを解説。
------------------------	---	-------------------------

（６）創業事例

ホームページ	URL	コメント
創業事例（日本政策金融公庫）	http://www.kjfc.go.jp/sinkikaigyou/sogyojirei.html	若手起業家や大学発ベンチャーなど特色別に創業事例を分類して紹介。
起業準備シート（J-net 21 起業ABC）	http://j-net21.smrj.go.jp/establish/abc/index.html	起業家のインタビューを中心に構成。
創業事例集（日本商工会議所）	http://www.sogyojinzai.jp/case/index.html	多数の創業事例をPDFファイルでダウンロード可能。
起業お役立ち辞典（女性の起業支援専用サイト）	http://www.watashi-kigyou.com/jiten.htm	新米女性企業家の起業日誌を部ログで紹介。
経営革新・創業事例「挑戦する企業」（全国商工会連合会）	http://www.shokokai.or.jp/jirei/	カテゴリーや地域別に創業事例を検索可能。

（７）創業に関する調査データ

ホームページ	URL	作成機関
創業に関する調査結果（日本政策金融公庫）	http://www.kjfc.go.jp/tyousa/sinkikaigyokekka_m.html	日本政策金融公庫総合研究所小企業研究グループによる実態調査を多数掲載。
事業別スタートアップガイド（J-net 21 起業ABC）	http://j-net21.smrj.go.jp/establish/startup/top.html	起業・開業を考える人向けに 200 以上の業種に関し、「市場動向」「必要な手続きや留意点」「準備事項」「資金例や収益シミュレーション」を紹介。
経営基礎ガイド（J-net 21 起業ABC）	http://j-net21.smrj.go.jp/establish/startup/index.html	飲食業関連、物販業、サービス業の消費者利用動向を紹介。
創業者追跡アンケート（日本商工会議所）	http://www.sogyojinzai.jp/analysis.html	創業塾受講者の追跡アンケート、既に創業された人への訪問インタビュー、電話ヒアリングなど。

おわりに

日本経済は厳しい不況を乗り越え、大企業を中心にようやく回復の兆しが見え始めてきています。しかし多くの中小企業においては、依然として厳しい状況が続いています。雇用状況においても、同様に厳しい状況が続いています。

このような状況においても、創業を希望する方が後を絶たちません。いや、このような状況だからこそ、創業を希望するのかもしれない。

しかし新たに事業を起こし、継続させ生き残っていくのは容易ではありません。創業を支援する立場である我々中小企業診断士の責務も、ますます重くなってくることでしょう。

この度本報告書内において、創業者および創業予定者、支援機関、中小企業診断士の創業支援の現状を調査し、それぞれに対して提言を行いました。この報告書が、これから創業支援を行う中小企業診断士の活動に役立っていただければ幸いです。

最後にご多忙の中、アンケート調査やインタビューにご回答いただいた創業者および創業予定者の方々や新潟県支部の会員診断士、アンケートの発送や回収・報告会にご協力いただいた新潟市立中央図書館の職員の方々に感謝し、ここにお礼申し上げます。

社団法人 中小企業診断協会 新潟県支部

平成22年度 調査・研究委員会

委員長 土田 正憲

副委員長 樋口 圭治

委員 大滝 勇一

委員 岡田 正博

委員 白石 英亮

委員 高橋 清

委員 田中 裕輔