

創業支援推進専門委員会 報告書

平成23年11月

福井商工会議所
中小企業委員会

はじめに

国内の事業所数は、バブル経済崩壊以後の長期にわたる厳しい経済環境の中、開業率の低迷や倒産・廃業・統廃合などにより減少の一途を辿っており、二十数年来、廃業率が開業率を上回る状況が続いている。事業所数の減少は雇用機会の喪失や生産性の低下など様々な悪影響を国内経済にもたらしており、次の経済成長の原動力となる創業者の輩出と育成が大きな課題となっている。

2011年版中小企業白書では、創業（起業）が国民経済に与える影響として、「経済の新陳代謝と新規企業の成長力」、「雇用の創出」、「起業が生み出す社会の多様性」の3つを上げており、国や地方自治体においては金融支援はじめ人材育成、販路開拓、企業立地など創業の促進に向けた様々な支援施策が講じられている。

福井地域においても各支援機関、金融機関などそれぞれの立場で創業支援が実施されているが、当所でも「創業」を地域経済活性化の大きな課題の一つと捉え、今年度から金融機関や専門家等との連携によるワンストップでのサポート体制など創業者視点でのきめ細かな支援を目的に「開業サポートセンター」を設置したところである。

こうした中、より効果的で成果ある創業支援を行うために当所中小企業委員会の中に、学識経験者・経営者・金融機関・各種専門家から成る「創業支援推進専門委員会」を設置し、創業者の実態や支援機関の現状調査を行い、創業ニーズに合った今後の創業支援のあり方や具体的促進策、また「開業サポートセンター」の機能拡充について検討を重ねてきた。最終的にはこの検討結果をもとに具体的な創業支援策を提案させて頂いたが、本報告書が今後の福井地域における創業推進の一助となり、地域経済の持続的な成長につながれば幸いである。

最後に、本専門委員会にご尽力頂いた南保勝座長をはじめ、活発にご議論頂いた委員各位、アンケートやヒアリング調査に協力いただいた事業者の皆様方に深く感謝申し上げます。

福井商工会議所
中小企業委員会
委員長 栄月 平

目 次

はじめに	1
第1章 創業を取り巻く環境	
1. 日本と福井県の人口推移、将来人口推移	5
2. 産業構造の推移	6
3. 事業所数、従業者数の推移	8
4. 市場の変化	10
5. 開廃業率の推移	13
6. 福井県の事業所の特徴	15
第2章 福井県における創業の現状と課題	
1. 創業者の姿～アンケート調査結果より	17
2. 支援体制の現状と課題	25
第3章 創業支援の方向性と今後のあり方	
1. 創業への土壌づくり	29
(1) 地域経済における創業者の役割	29
(2) 創業者の資質	30
(3) 創業者への社会的評価	31
(4) 創業を受け入れる風潮へ	33
(5) 起業家教育	33
2. 今後の創業支援のあり方	34
(1) 開業セミナー、創業塾	34
(2) 資金調達	34
(3) 創業支援体制	35
3. 成長産業における支援	36
4. 新しい形の創業	37
第4章 創業支援の具体的強化策	
提案1. 支援体制の強化 ワンストップでの体系づくり	41
(1) 「開業サポートセンター」の拡充強化	41
提案2. 創業者の掘り起こしと事業化への支援	44
(1) ビジネスプランコンテストの拡充	44
(2) 創業枠の助成金創設	47
提案3. 金融面での緩和策	48
(1) 福井市創業支援資金の要件緩和	48
提案4. ソフト面での支援の充実	49
おわりに	50
開催記録	51
委員名簿	52
参考資料《アンケート調査結果・ヒアリング調査結果》	53

創業支援推進専門委員会 検討結果概要

創業を取り巻く環境

厳しい環境、変わる時代への対応

- ・消費の継続的な需要減少……生産年齢人口減少による高齢化、事業所数・従業者数の減少
- ・業態の大きな変化……百貨店など従来小売形態からコンビニ、ネット販売へ転換
- ・地域経済の停滞……開業率は急激に悪化、廃業率は高止まり
- ・産業構造の転換が必要……県内事業所は製造業、建設業の占める割合高い

創業の現状と課題

わかりやすく、一元的な継続支援

□ 創業者の姿（アンケート調査結果より）

- ・創業前の課題「資金調達」「事業計画・資金計画」創業後は「専門知識」、「販路開拓」
- ・目標売上を達成している事業所は約半数、利益確保も6割程度
- ・創業時より従業員が増加しているのは4割、今後増員予定も全体の6割

□ 支援機関の現状と課題

- ・情報の共有不足、情報の提供不足、融資条件の再検討

創業支援の方向性と今後のあり方

新しい時代に向けた創業支援

- ・創業への土壌作り……創業を受入れる環境づくり、大学での起業家教育の促進が必要
- ・今後の創業支援のあり方……創業から成長、安定期に至るまでの一貫、継続した支援体制が必要
- ・成長産業における支援……環境エネルギー、健康生活サポート、観光、食品農林水産分野
- ・新しい形の創業……人や地域が生き生きと暮らせる新たな視点での創業

創業支援の具体的提案

地域経済の活性化を支える創業を促進するための4つの提案

提案1 【開業サポートセンターの拡充強化】 支援体制の強化

「開業サポートセンター」を中核に、商工会議所・金融機関・大学・行政など関係機関が連携をより強化することで支援内容を補完し、課題解決の窓口となる。

提案2 【ビジネスプランコンテストの拡充】 経営者参加による事業化への支援

【ビジネスプラン発表の場を定期的に関催】 創業者の掘り起こし、事業化への支援

【創業枠の助成金創設】 福井県「ふるさと企業育成ファンド」による創業育成

提案3 【福井市創業支援資金の要件緩和】 金融支援での条件緩和

「創業審査会」を設け支援決定を受けたものについては、下記の要件緩和を行う。尚、支援決定先には支援機関（商工会議所）が継続的（5年間）に経営指導を行う。

- ・対象：創業後1年未満を創業後5年未満に
- ・自己資金：借入額と同額以上を1/3以上に
- ・融資期間：運転5年・設備7年を運転7年、設備資金10年に

提案4 【ネットワーク拡大交流事業】 「創業者交流会」の実施

【販路開拓・販売促進支援】 継続支援を条件に販促費用の一部補助（最大30万円）

第1章 創業を取り巻く環境

～厳しい環境、変わる時代への対応～

- ・ 消費の継続的な需要減少
 - 生産年齢人口減少による高齢化、事業所数・従業者数の減少
- ・ 業態の大きな変化
 - 百貨店などの従来小売形態からコンビニ、ネット販売などへ転換
- ・ 地域経済の停滞
 - 廃業率が開業率を上回る状況が続くが、サービス業の開業は活発
全国、福井ともに開業率が急激に悪化、廃業率は高止まり
- ・ 産業構造の転換が必要
 - 県内事業所の特徴 人口千人当りの事業所数は全国トップ
製造業（全国2位）、建設業（全国5位）の占める割合が高い

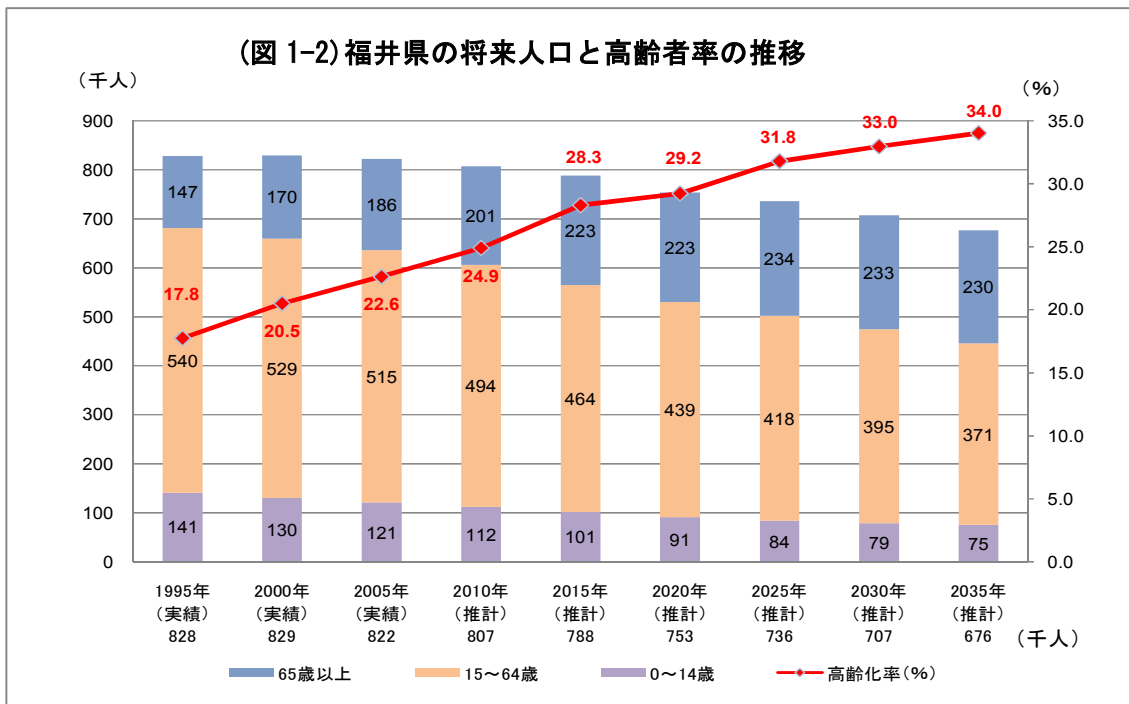
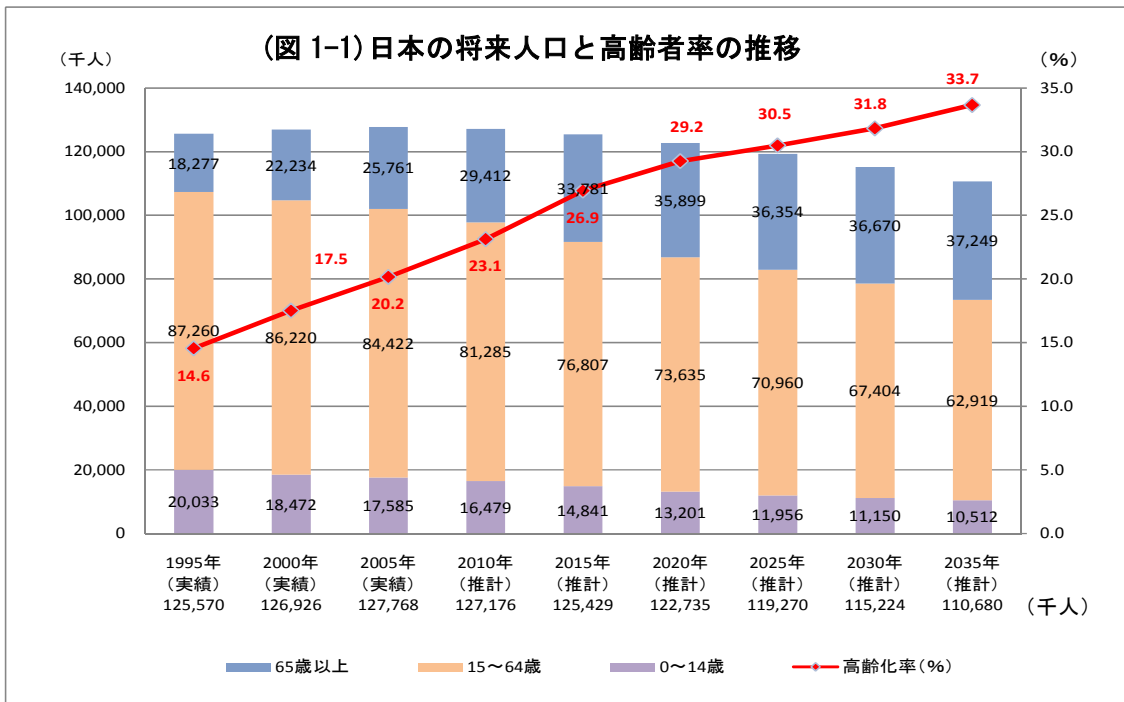
1. 日本と福井県の人口推移、将来人口推移

戦後、日本の総人口は上昇し続けてきたが、2005年の1億2,777万人をピークに減少に転じ、2025年には1億1,927万人、更に2035年には1億1,068万人まで減少していくと予測されている（図1-1）。

福井県の総人口においても、日本の総人口と同様に上昇し続けてきたが、2000年に82.9万人と全国より5年早くピークを迎え、2025年には73.6万人、更に2035年には67.6万人まで減少していくと予測されている（図1-2）。

また、経済社会の中核を担う生産年齢人口（15歳以上65歳未満）の推移（図1-1）をみると、2000年より減少に転じ、2035年の生産年齢人口は6,292万人と2000年の約73%の水準まで減少するとされている。全国に対して福井県の生産年齢人口は1990年より減少に転じ、2000年には52.9万人いた生産年齢人口が、2035年には37.1万人と2000年の約70%の水準と全国よりも減少率が高くなることが予測されている（図1-2）。これを反映して高齢化率も全国、福井県ともに加速を続け、2035年には全国で33.7%、福井県で34.0%と予測されている。

このように人口減少、特に最も消費が活発な世代である生産年齢人口の減少によって需要が継続的に減少していくことが明白である。

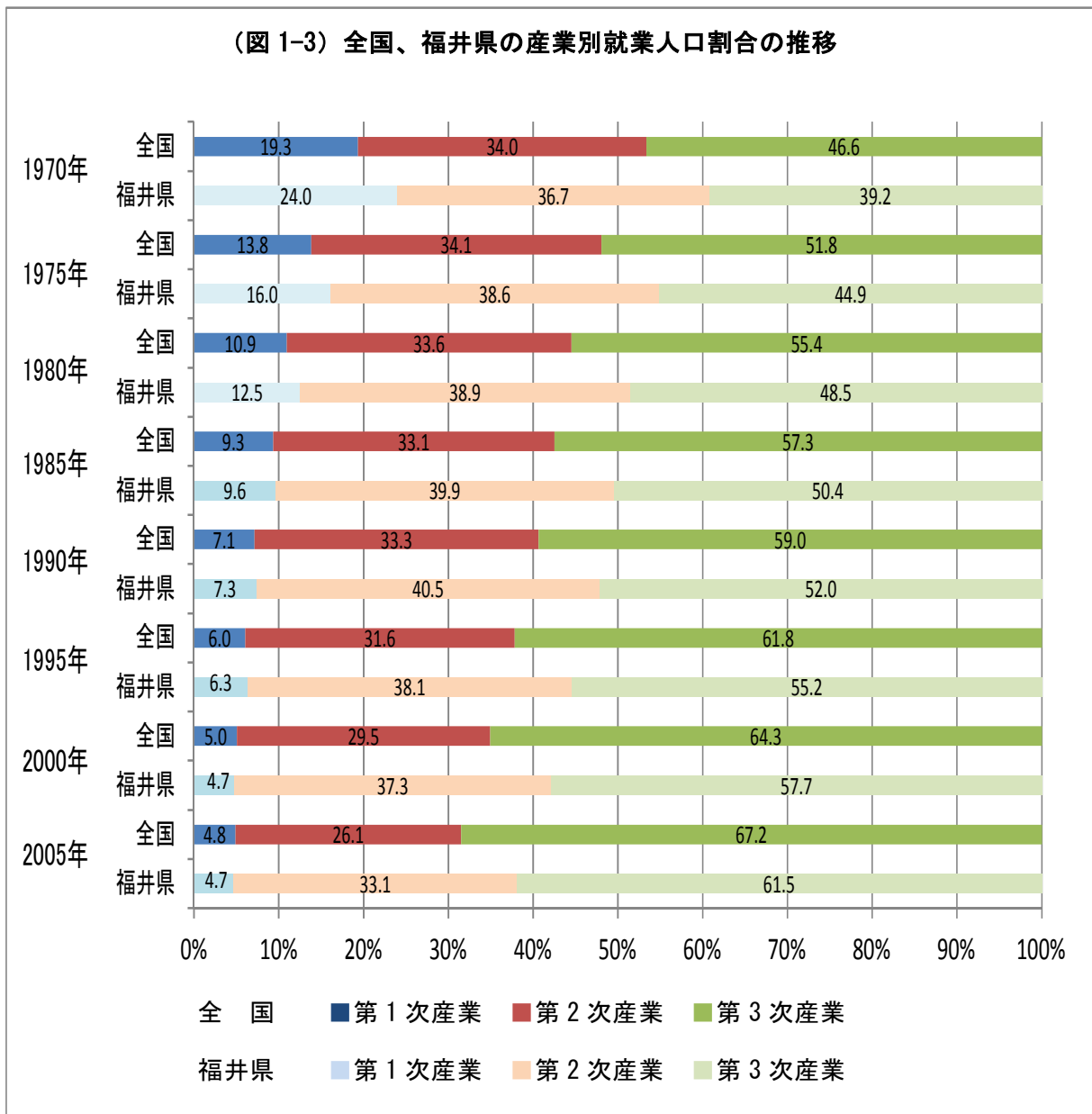


出所：国立社会保障・人口問題研究所

2. 産業構造の推移

産業構造の推移について、全国と福井県の第1次産業、第2次産業、第3次産業別の就業人口割合の推移（図1-3）をみると、1970年から2005年にかけて全国、福井県ともに第1次産業が減少し、第3次産業が増加している。第3次産業の中でも特にサービス業が増加しており、2005年には全国、福井県ともに6割以上を占めている。

第2次産業については、福井県の場合、全国と比べ常に高い割合となっており2005年には全国より7.0ポイント高くなっている。これは繊維や眼鏡等の地場産業や建設業に従事している人口が多いことも要因と考えられる。第3次産業は、福井県では1985年にようやく5割を超え、全国と比べると第3次産業の占める割合が低くなっている。

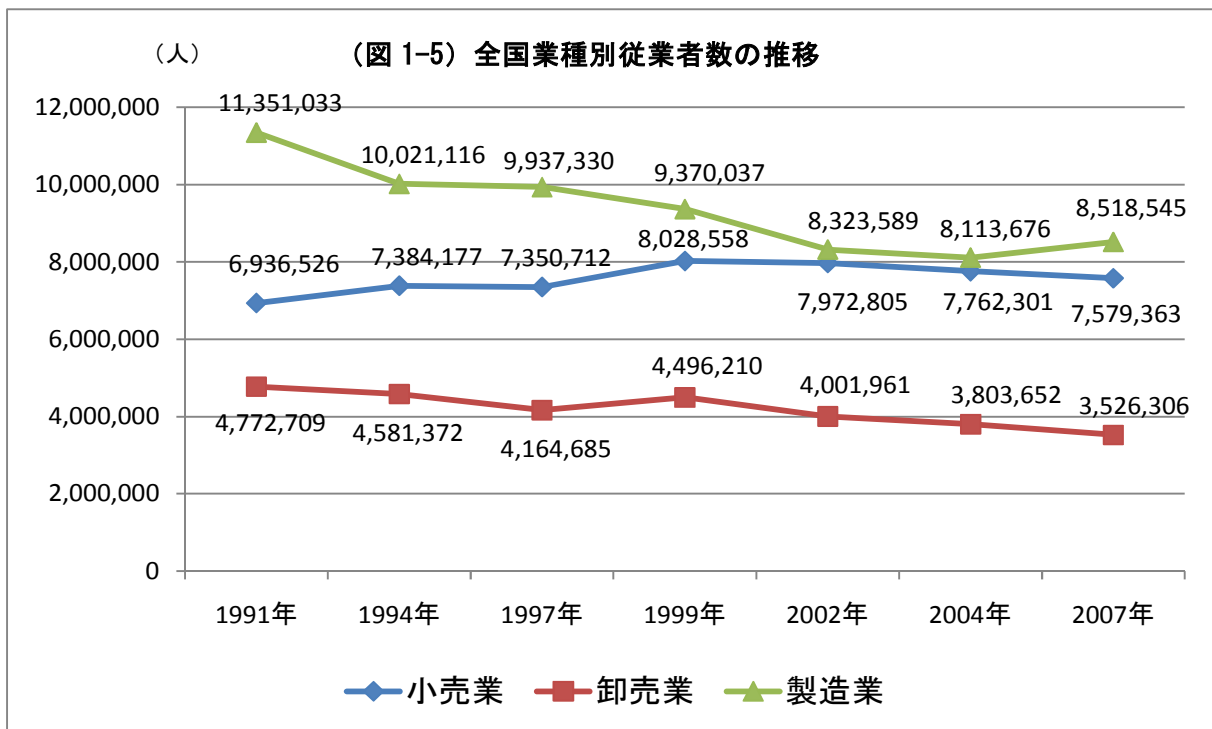
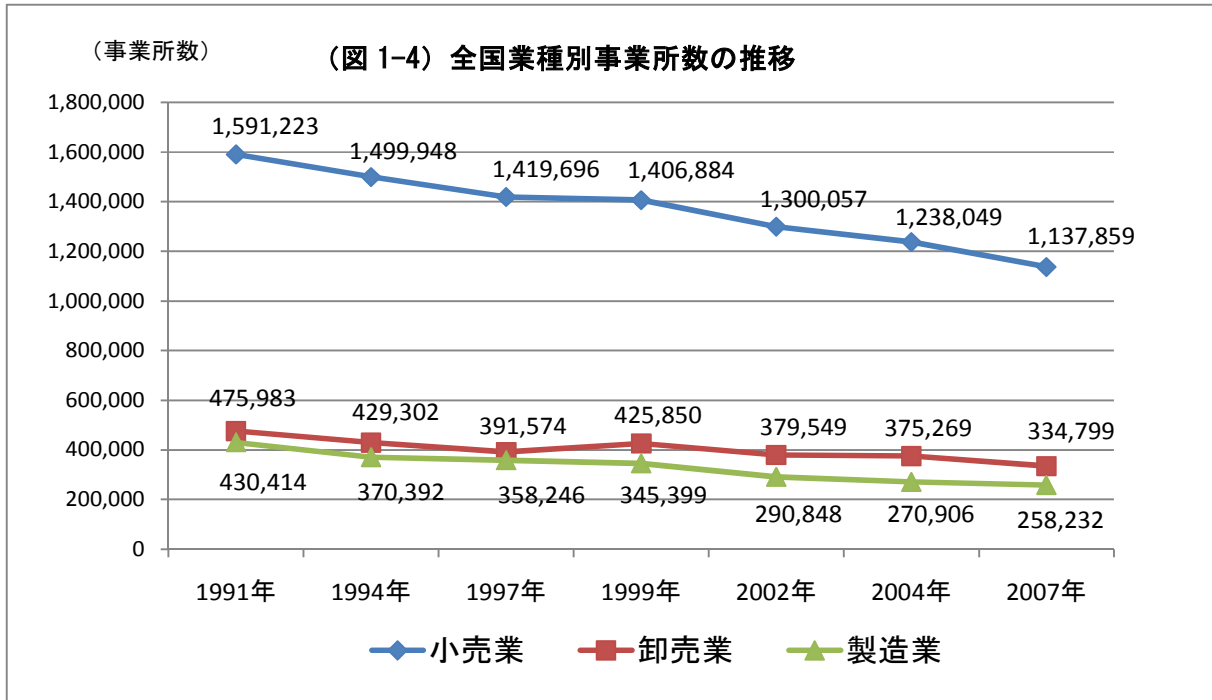


出所：国勢調査（総務省）

3. 事業所数・従業員数の推移

全国の事業所数を業種別（製造業・卸売業・小売業）にみると1991年から2007年にかけて製造業と小売業で減少を続け、卸売業も1999年をピークに減少している。

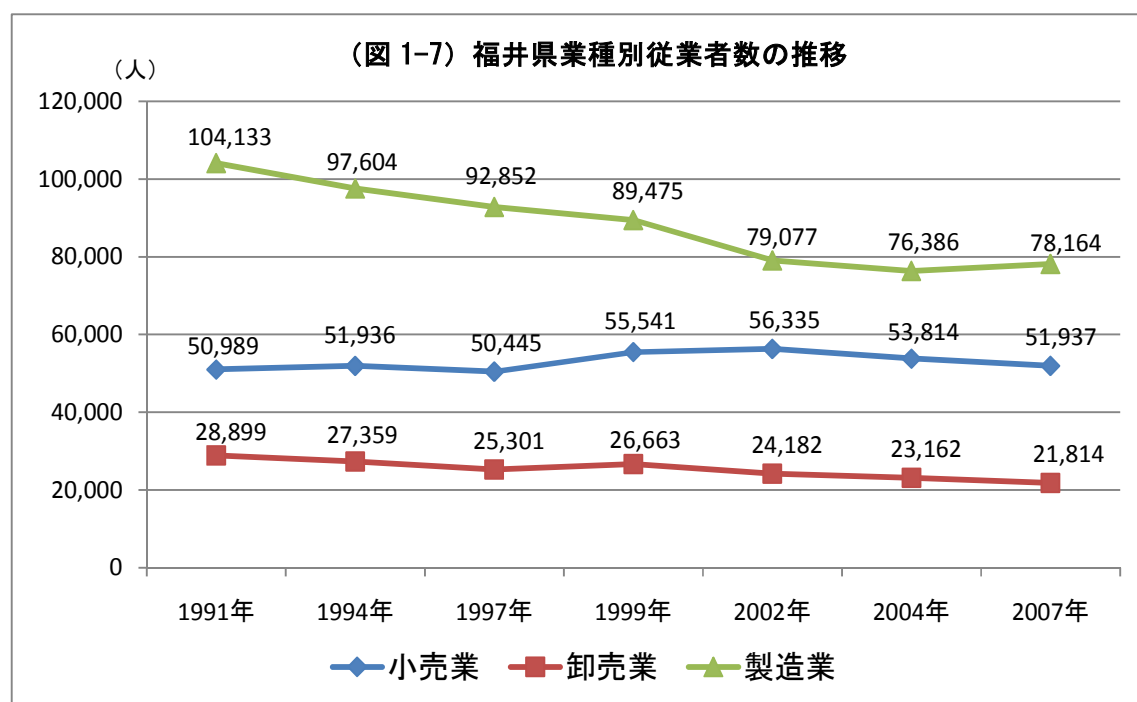
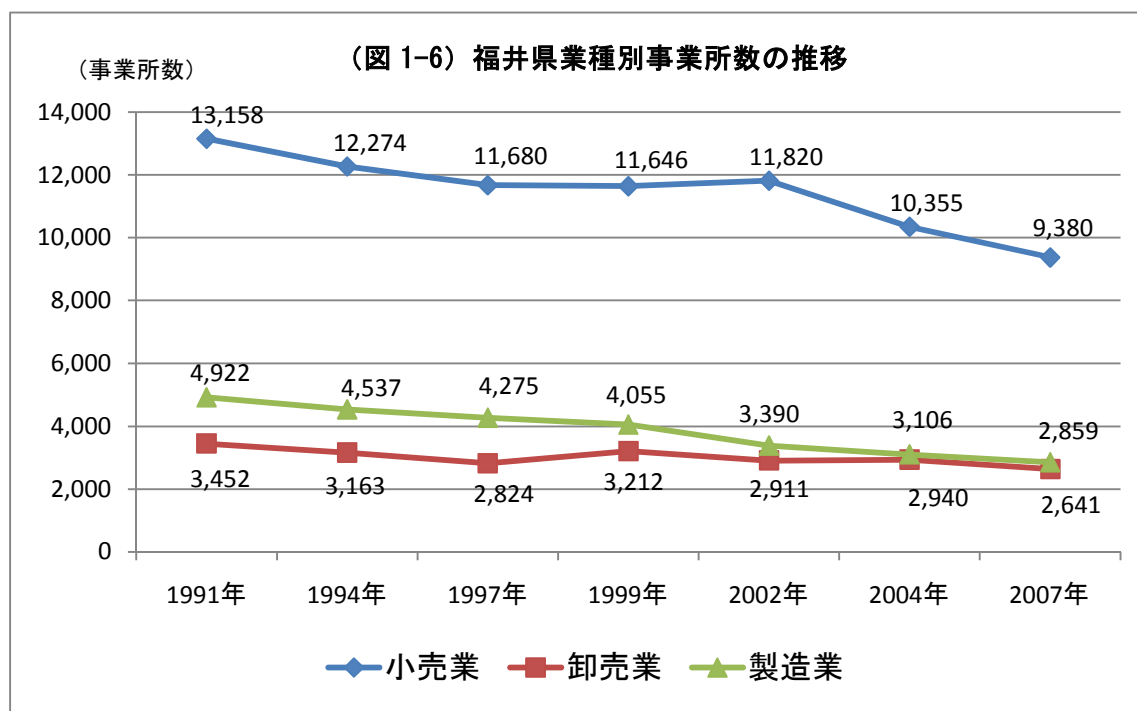
従業者数は、小売業と卸売業は1999年をピークに減少している。製造業は減少を続けていたものが、2007年には増加に転じているものの、10年前と比べると14.3%の減少となっている。



出所：工業統計表、商業統計表（経済産業省）

福井県では、事業所数は1991年から2007年にかけていずれの業種でも減少し続けている（図1-6）。

従業者数は卸売業では1991年以降一時的に戻した時期もあるが減少を続け、また製造業で2007年に全国同様若干増加したものの、10年前の比較では15.8%減となっている。



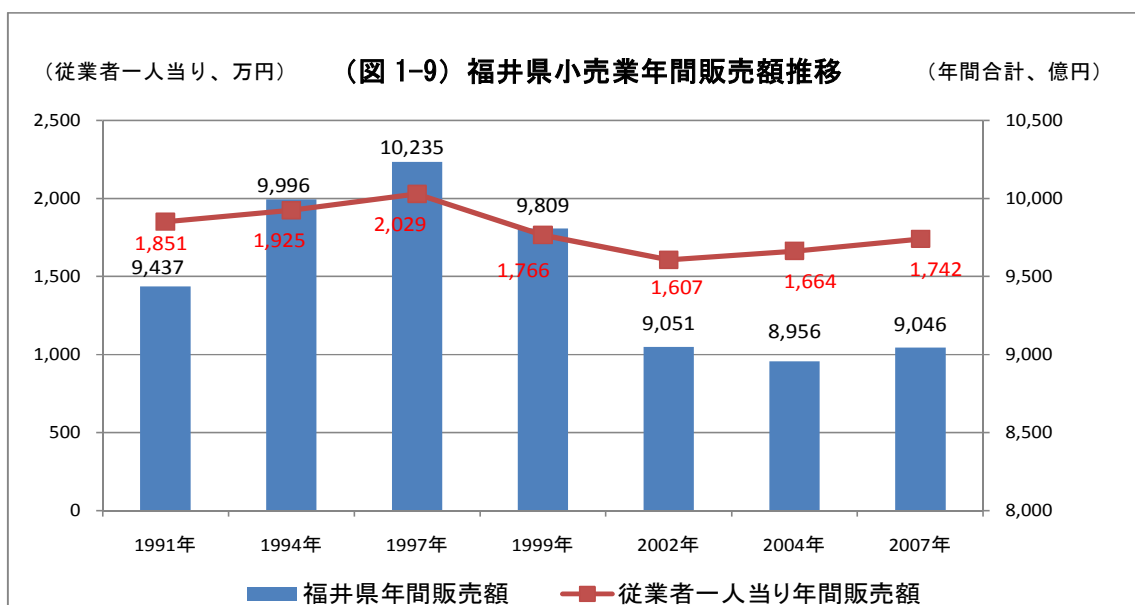
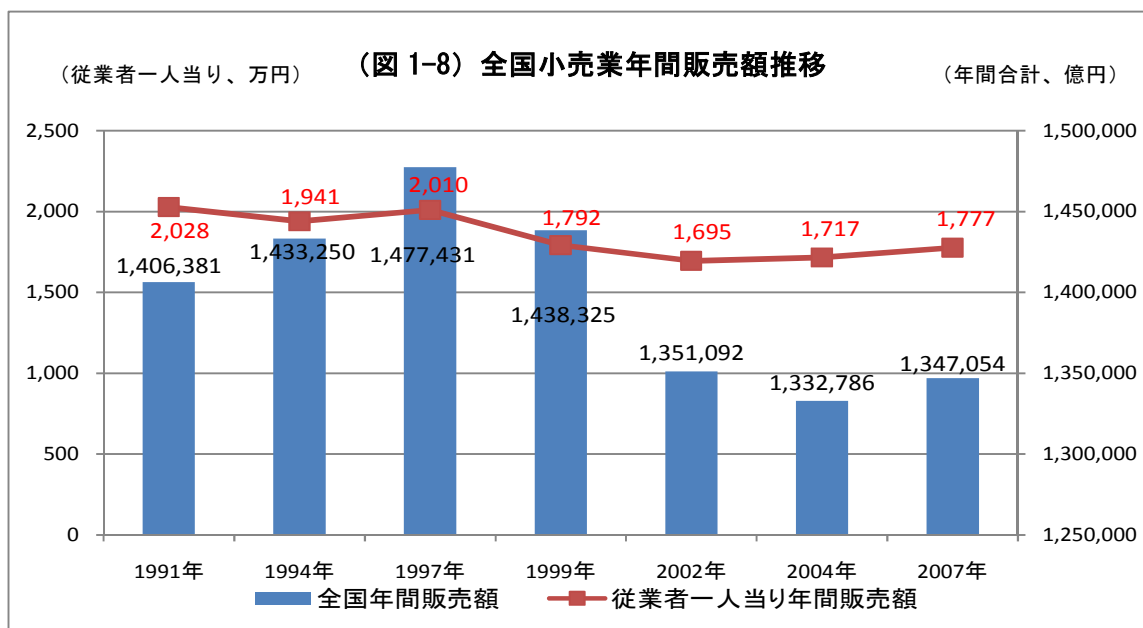
出所：工業統計表、商業統計表（経済産業省）

4. 市場の変化

(1) 小売業

全国の小売業年間販売額の推移をみると、1997年をピークに減少傾向にあり、2002年には急激に減少、その後低水準で横ばいの状況である。一方、従業者一人当りの年間販売額は2002年の全体販売額の減少率に比べると減少幅も小さく、2004年、2007年と増加している。

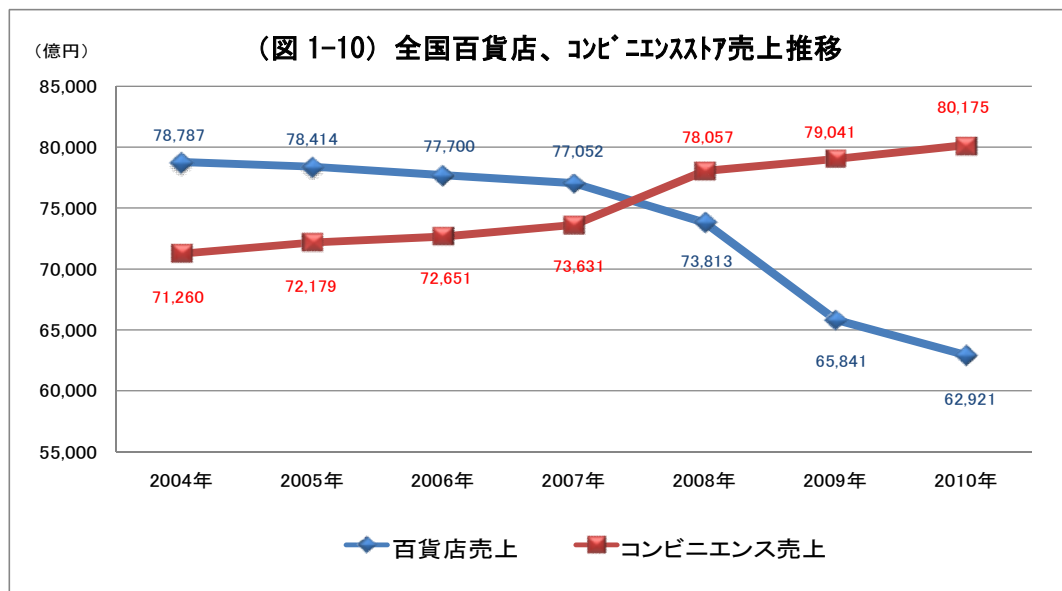
福井県についても年間販売額及び従業者一人当り年間販売額とも全国と同様に推移しており、年間販売額は2002年以降大きく減少しているものの、1人あたりの販売額は2002年以降増加している。



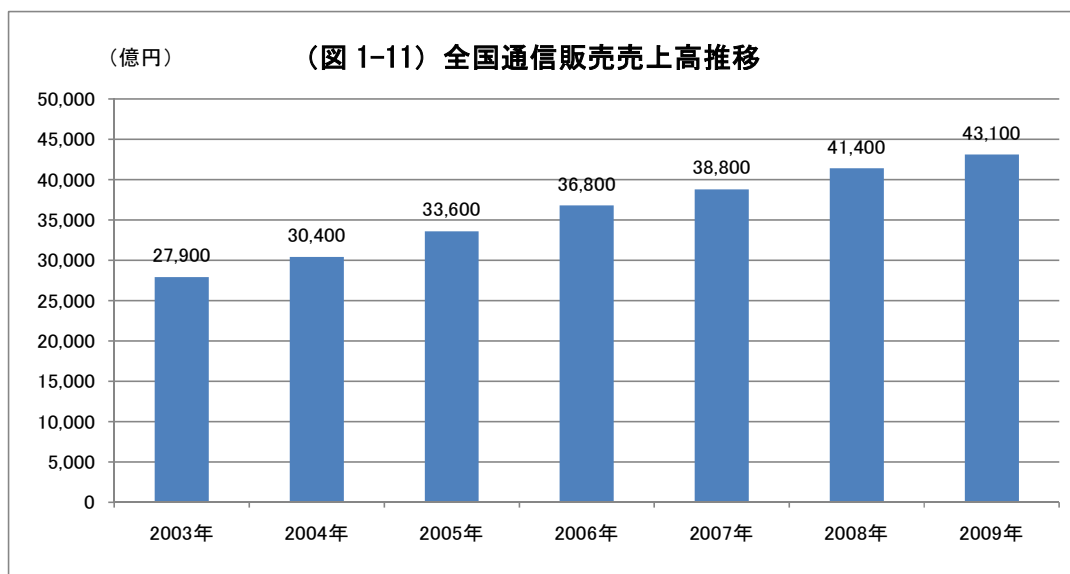
出所：商業統計表（経済産業省）

全国百貨店、コンビニエンスストアの年間売上高（図 1-10）をみると、2007 年までは百貨店売上がコンビニ売上を上回っていたが、2008 年には逆転し、百貨店の急激な落込みもあり 2009 年、2010 年と売上高の開きは大きくなっている。

また、通信販売の売上高（図 1-11）が年々増加していることからわかるように、業態の変化により百貨店やスーパーなどの従来型の小売形態が減少、コンビニエンスストアや通信販売、ネット販売といった業態が増加し、今後も大きく伸びていくことが予想される。



出所：日本百貨店協会、日本フランチャイズチェーン協会

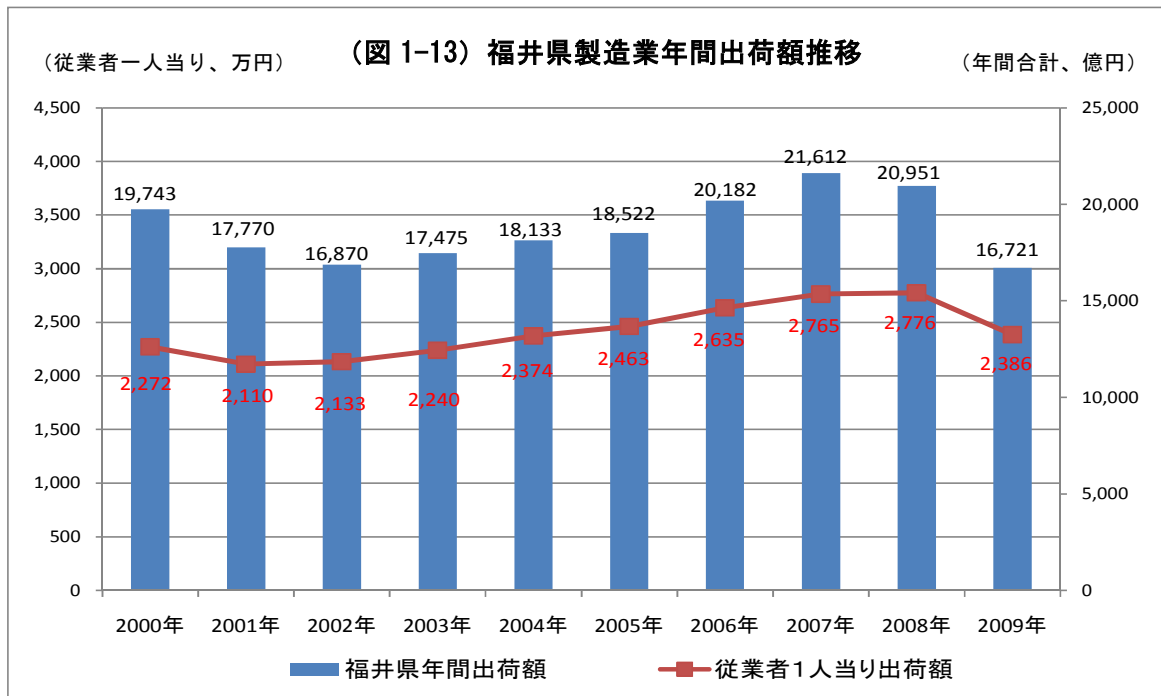
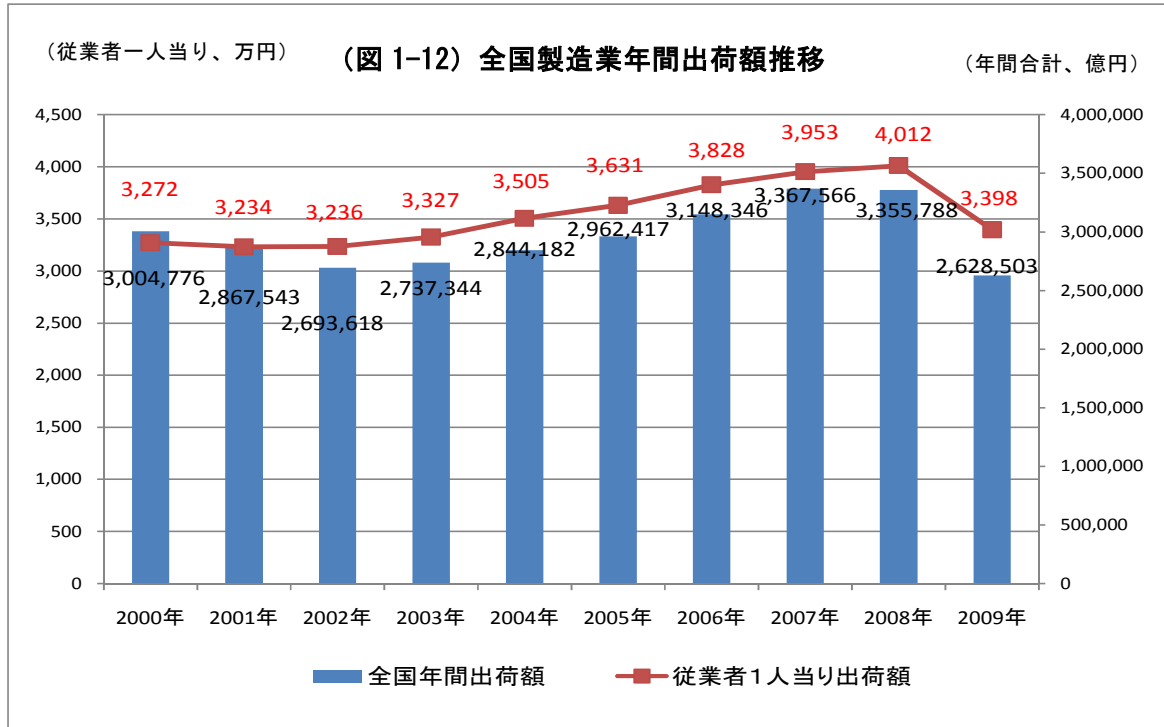


出所：日本通信販売協会

(2) 製造業

全国の製造業年間出荷額及び従業者一人当り出荷額の推移をみると、どちらも2003年より増加傾向にあったが、リーマンショックの影響により2009年には大きく減少、年間出荷額で22%、一人当り出荷額で15%の減少となっている。

福井県についても年間出荷額及び従業者一人当り出荷額とも全国と同様に推移しているが、一人当りの出荷額は全国3,398万円に対して2,386万円と3割も低い。

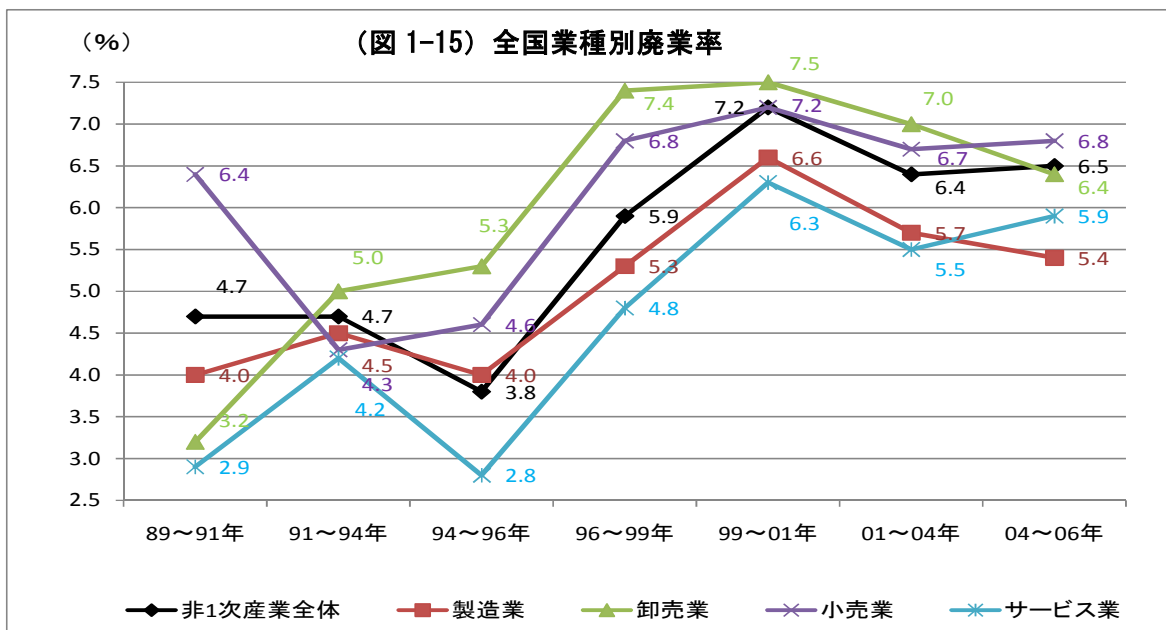
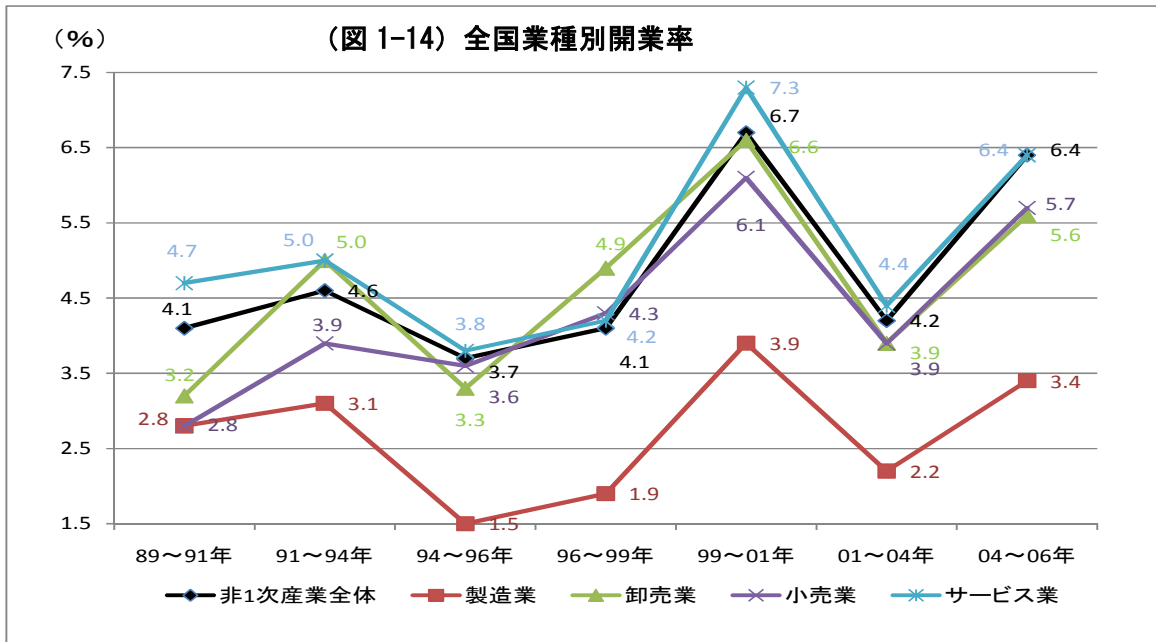


出所：工業統計表（経済産業省）

5. 開廃業率の推移

全国の開業率の推移をみると全体的に 1999～2001 年をピークに一旦減少したが、2004～2006 年には増加となっている。業種別では、サービス業の開業率が全体より高い傾向にあり、製造業は全体より著しく低い水準での開業率となっている。これは、創業時に比較的大きな設備投資がかかるなど、創業のハードルが高いことが要因と考えられる。

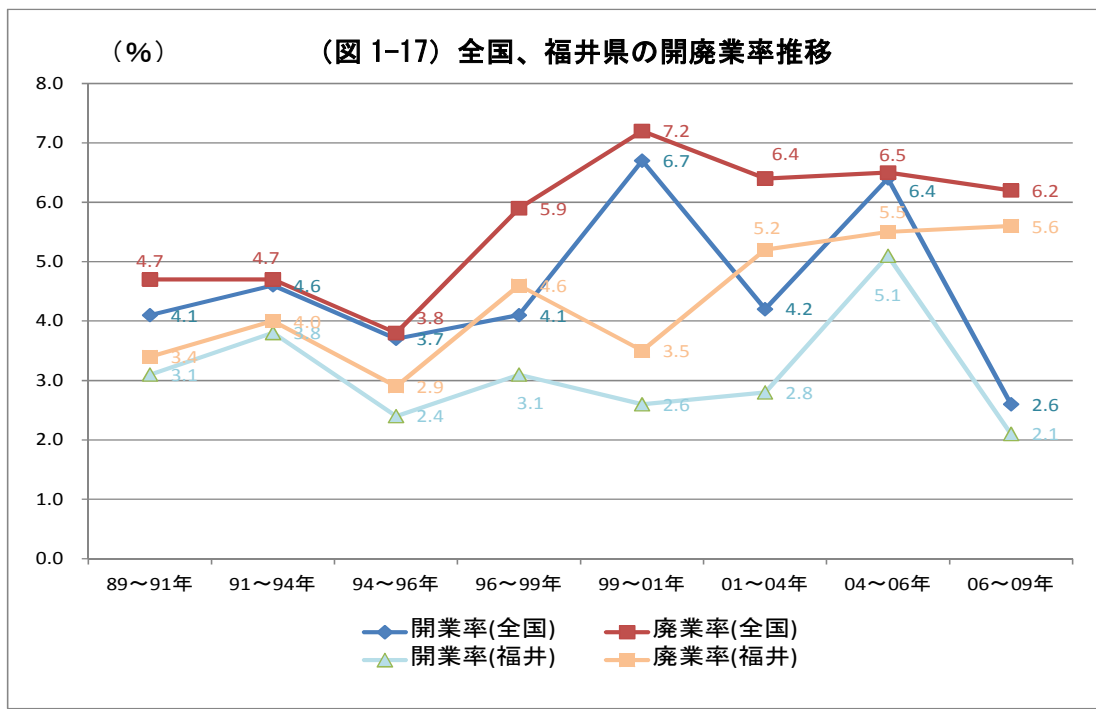
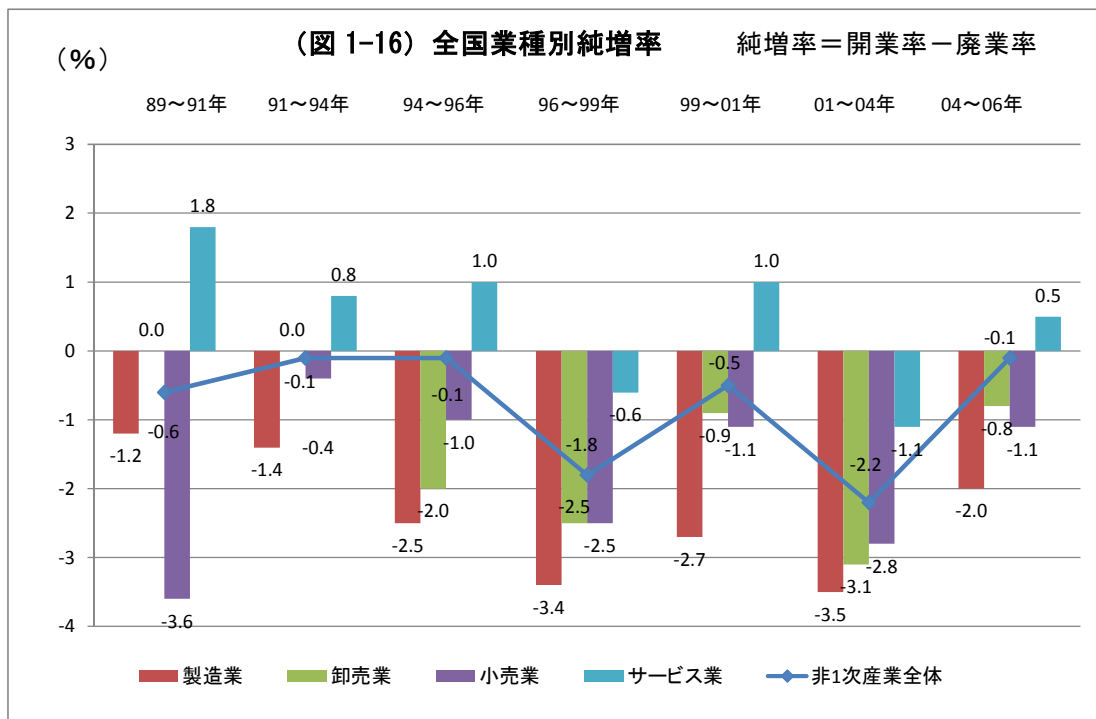
廃業率については、業種別にみると 1994～1996 年以降、特に卸売業と小売業の廃業率が非第一次産業全体に比べ高い傾向にある。また、開業率が低い製造業は廃業率も低く、前述のとおり開業ハードルが高い反面、取引先の確保などがうまくいけば、他業種より安定した経営基盤が確保できるためと考えられる。



出所：事業所・企業統計調査（総務省）

また、業種別で純増率（開業率－廃業率）をみると、サービス業以外では廃業率が開業率を上回り、非1次産業全体では事業所数が減少している。サービス業の中には情報通信分野、医療・福祉分野なども含まれており、産業構造の変革の中でサービス業の開業は今後も需要の高まりから加速していくものと考えられる。

福井県は全国と比較して、開業率、廃業率ともに低く、最近の増減幅も全国とほぼ同水準で推移している（図1-17）。



出所：事業所・企業統計調査（総務省）

6. 福井県の事業所の特徴

(1) 人口千人当りの事業所数

平成 21 年度経済センサス基礎調査福井県基本集計によると福井県の事業所数は 2009 年 1 月現在で 48,094、人口千人当りの事業所数は 59.52 と全国平均 47.40 を大きく上回り全国トップとなっている。

(表 1-1) 人口千人当り事業所数

	都道府県	人口千人当り 事業所数	事業所数
	全 国	47.40	6,044,549
1	福井県	59.52	48,094
2	石川県	58.41	68,045
3	山梨県	57.22	49,611
4	島根県	56.91	40,860
5	長野県	56.61	122,216

(2) 事業所構成比

同様に事業所数の産業大分類別構成比をみると、製造業と建設業で全国平均を大きく上回り、製造業で全国 2 位、建設業で全国 5 位となっている。特に製造業では繊維工業及び繊維機械、眼鏡や漆器などを含む製造業が高い数値となっており本県産業の特徴を示しているといえる。

(表 1-2) 産業大分類別事業所数構成比

【製造業】

	都道府県	構成比(%)	事業所数
	全 国	8.88	536,807
1	岐阜県	14.23	16,089
2	福井県	12.63	6,072
3	愛知県	12.61	43,440
4	京都府	12.57	16,507
5	群馬県	12.14	12,692

【建設業】

	都道府県	構成比(%)	事業所数
	全 国	9.66	583,633
1	茨木県	13.32	17,469
2	新潟県	12.36	16,018
3	長野県	11.91	14,551
4	福島県	11.83	12,079
5	福井県	11.80	5,673

(3) 新設、廃業事業所数（民営）

民営事業所の平成 18 年から平成 21 年の異動状況を見ると、新設事業所数が 2,641 に対し廃業事業所数が 7,174 と約 4,500 事業所の減少となっている。産業大分類別で新設、廃業事業所数をみてみると、新設で多いのが「宿泊業・飲食サービス業」、「卸売業・小売業」、「複合サービス業」の順となっており、一方、廃業では「卸売業・小売業」、「宿泊業・飲食サービス業」、「製造業」の順で多くなっている。

また、新設が廃業を上回っているのは「農業・林業」、「情報通信業」、「医療・福祉」の 3 分類のみであり、これらの業種は社会情勢の変化によってもたらされたものと考えられる。

(表 1-3) 産業大分類 新設・廃業事業所数

産業大分類	総事業所数	新設事業所数	廃業事業所数
全 産 業	46,338	2,641	7,174
農 業 , 林 業	245	38	33
漁 業	35	4	4
鉱 業 , 採 石 業 , 砂 利 採 取 業	27	-	6
建 設 業	5,673	176	827
製 造 業	6,069	150	990
電 気 ・ ガ ス ・ 熱 供 給 ・ 水 道 業	44	2	3
情 報 通 信 業	385	58	51
運 輸 業 , 郵 便 業	945	83	113
卸 売 業 , 小 売 業	12,306	541	1,981
金 融 業 , 保 険 業	840	47	121
不 動 産 業 , 物 品 賃 貸 業	1,491	68	203
学 術 研 究 , 専 門 ・ 技 術 サ ー ビ ス 業	1,582	105	222
宿 泊 業 , 飲 食 サ ー ビ ス 業	5,856	552	1,153
生 活 関 連 サ ー ビ ス 業 , 娯 楽 業	3,828	168	437
教 育 , 学 習 支 援 業	1,037	67	179
医 療 , 福 祉	1,993	212	196
複 合 サ ー ビ ス 事 業	429	214	281
サ ー ビ ス 業 (他 に 分 類 さ れ な い も の)	3,553	156	374

※新設事業所および廃業事業所

ア. 新設事業所

平成 18 年事業所・企業統計調査の調査日（平成 18 年 10 月 1 日）の翌日以後から平成 21 年経済センサス基礎調査の調査日（平成 21 年 7 月 1 日）までに開設した事業所のほか、他の場所から移転してきたものを含めた事業所。

イ. 廃業事業所

平成 18 年事業所・企業統計調査の調査日（平成 18 年 10 月 1 日）の翌日以後から平成 21 年経済センサス基礎調査の調査日（平成 21 年 7 月 1 日）までに廃業した事業所のほか、他の場所に移転したものを含めた事業所。

第2章 福井県における創業の現状と課題

～わかりやすく、一元的な継続支援～

① 創業者の姿《アンケート調査結果より》

- ・ 30～40代の創業者が多く、業種はサービス、小売、製造、飲食の順が多い
- ・ 目標売上を達成している事業所は約半数、利益確保も6割程度
- ・ 創業時より従業員が増加しているのは4割、今後増員予定も全体の6割
- ・ 創業前の課題は「資金調達」と「事業計画・資金計画」で、創業後には「経理などの専門知識」、「販路開拓」がこれを上回る
- ・ 創業資金調達は「自己資金+借入」が6割を超え、自己資金のみの創業はわずか1/4
- ・ 相談先は「商工会議所」、「友人」が多く、創業後には「税理士」、「金融機関」が増加

② 支援機関の現状と課題

- ・ 情報の共有不足 — 支援機関ごとに創業支援を行っており連携不足
- ・ 情報の提供不足 — 数多い支援施策も創業者にうまく伝わらず
- ・ 融資条件の再検討 — 事業プラン、経営者の資質などトータルの判断が必要

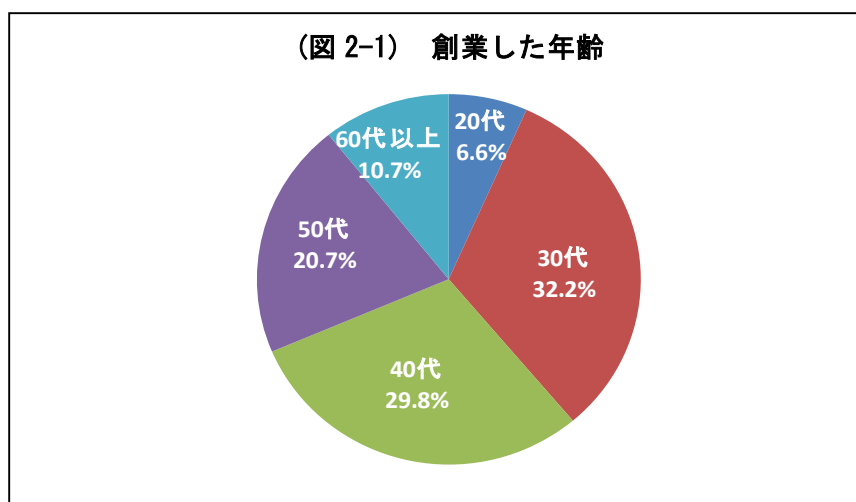
1. 創業者の姿

当専門委員会では、福井地域における創業者の実態を把握するため、開業5年未満の創業者608人に対して郵送によるアンケート調査を実施した。

【H23年6月実施 回答数：126件（回収率20.7%）】

（1）創業時の年齢

創業した年齢は30代39件（32.2%）、40代36件（29.8%）と全体の6割以上が30代、40代で独立開業している。

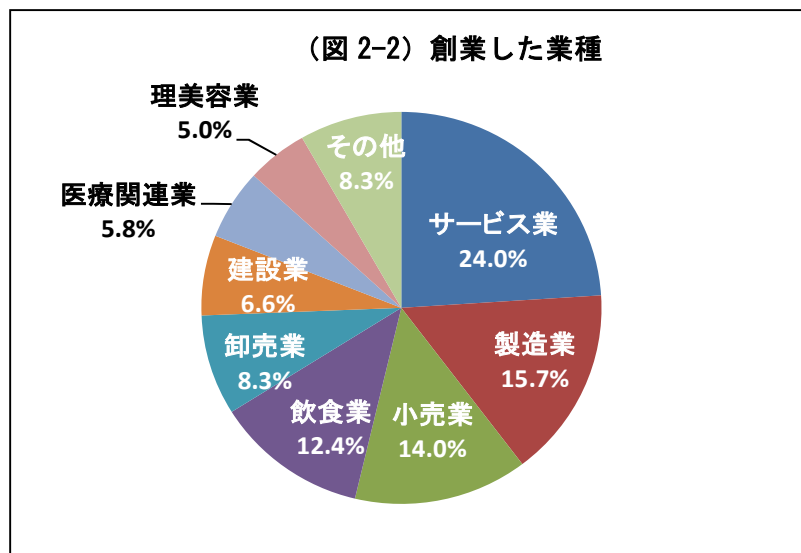


(2) 創業した業種

創業した業種はサービス業の創業者が 29 件 (24.0%)、製造業 19 件 (15.7%)、小売業 17 件 (14.0%)、飲食業 15 件 (12.4%) となっている。

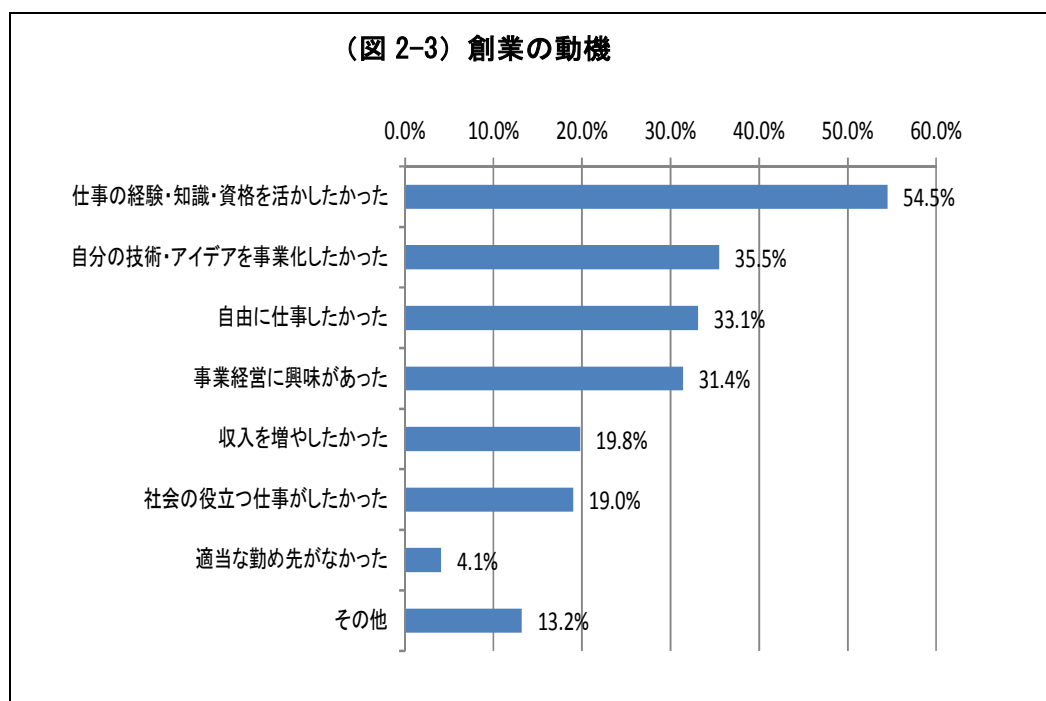
また、会社形態でみると製造、卸売では法人、飲食、理美容業は個人での創業が多くなっている。

※「サービス業」には情報通信、教育、介護福祉分野が含まれる。「その他」には不動産、運輸売業が含まれる。



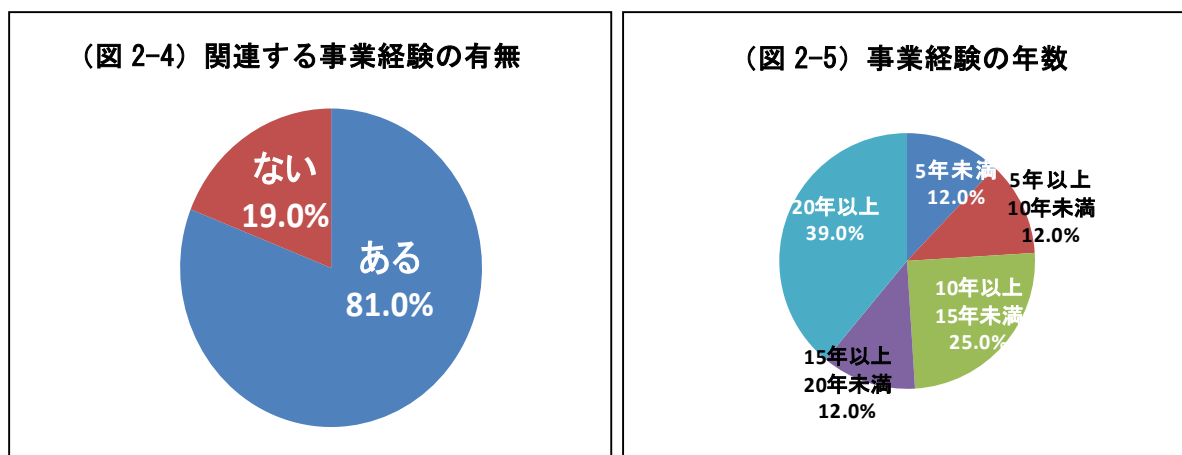
(3) 創業の動機

創業する動機は「仕事の経験・知識・資格を活かしたかった」が 66 件(54.5%)、「自分の技術アイデアを事業化したかった」が 43 件 (35.5%)。一方、「収入を増やしたかった」、「社会の役立つ仕事をしたかった」という回答は 2 割未満に留まっている。



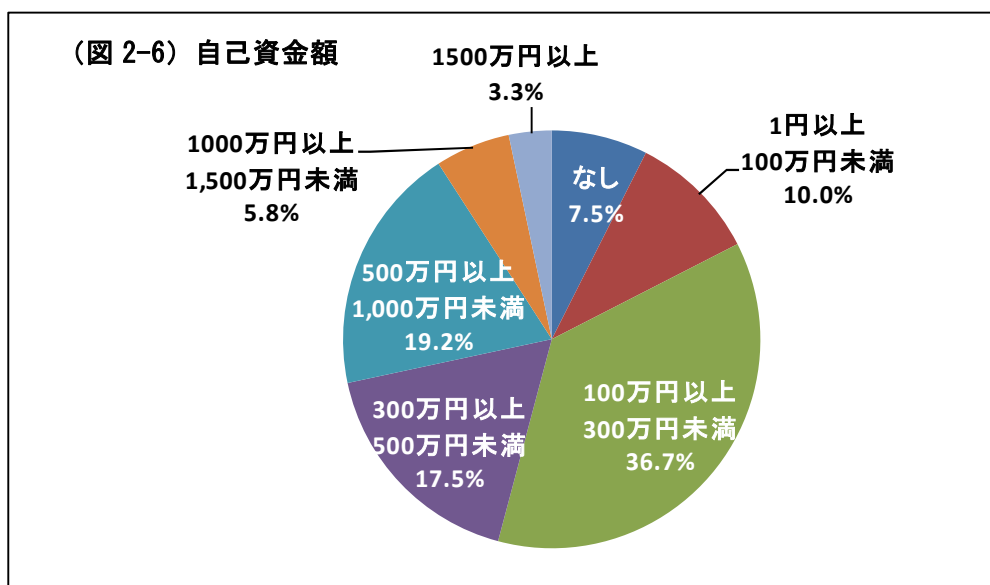
(4) 事業経験

創業した事業に関連する仕事の経験は「ある」が 98 件(81.0%)で、8 割以上の創業者が過去の経験を活かしている。経験年数は「20 年以上」が 39 件(39.0%)、「10 年以上 15 年未満」が 25 件(25.0%)と 15 年以上の経験者が 6 割以上を占めている。



(5) 自己資金

創業時の自己資金額（親族借入除く）は「100 万円以上 300 万円未満」が 44 件(36.7%)、「500 万円以上 1,000 万円未満」23 件(19.2%)、「300 万円以上 500 万円未満」21 件(17.5%)となっている。

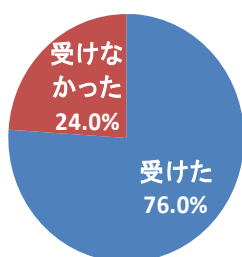


(6) 創業前後の相談・支援先

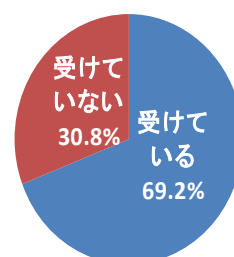
創業の前後で「どこか（誰か）に相談したか、支援を受けたか」については、創業前が92件（76.0%）だったのに対し、創業後では83件（69.2%）と減少している。

また、相談・支援先についても創業前後で大きく異なる結果となった。創業前は「商工会議所」37件（42.0%）が最も多く、「友人」35件（38.0%）、「親族」25件（27.2%）、「元勤務先」21件（22.8%）と、親身になってくれる身近な存在への相談も多い。創業後は「公認会計士・税理士」45件（51.1%）が最も多く、創業前に比べ大きく増加している。一方、創業前に回答が多かった「商工会議所」や「友人」、「親族」、「元勤務先」は創業後には減少している。

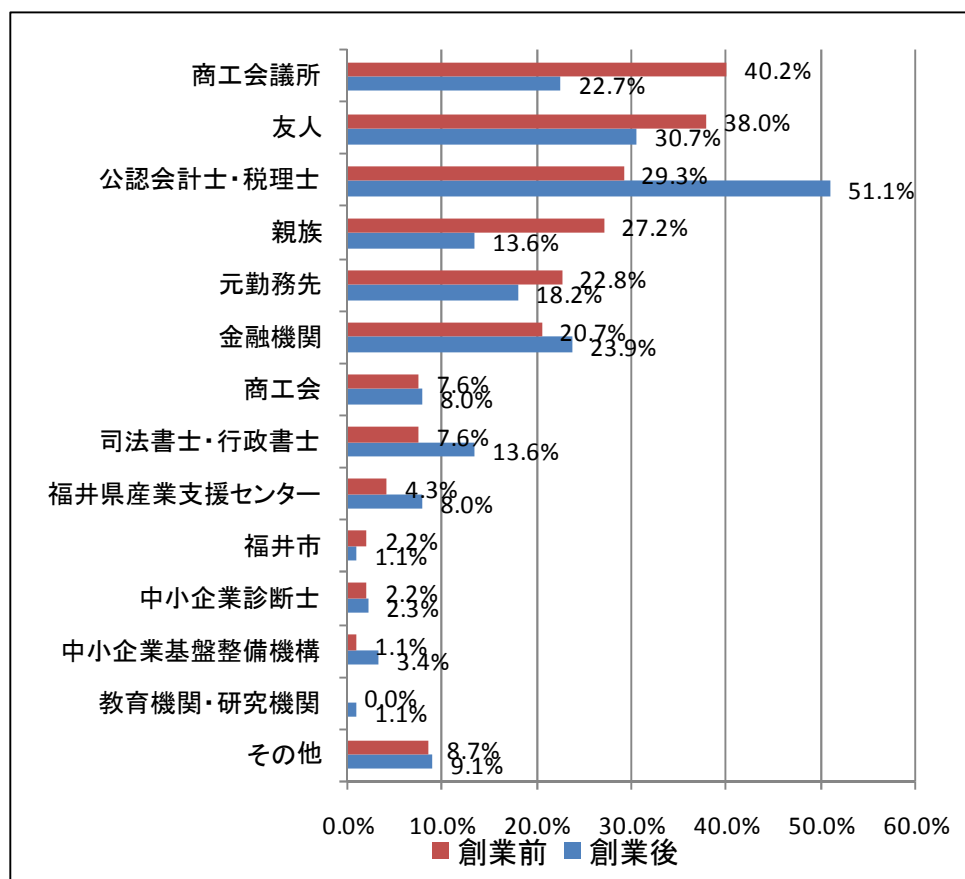
(図 2-7) 創業前相談の有無



(図 2-8) 創業後相談の有無



(図 2-9) 創業前後の相談先・支援先



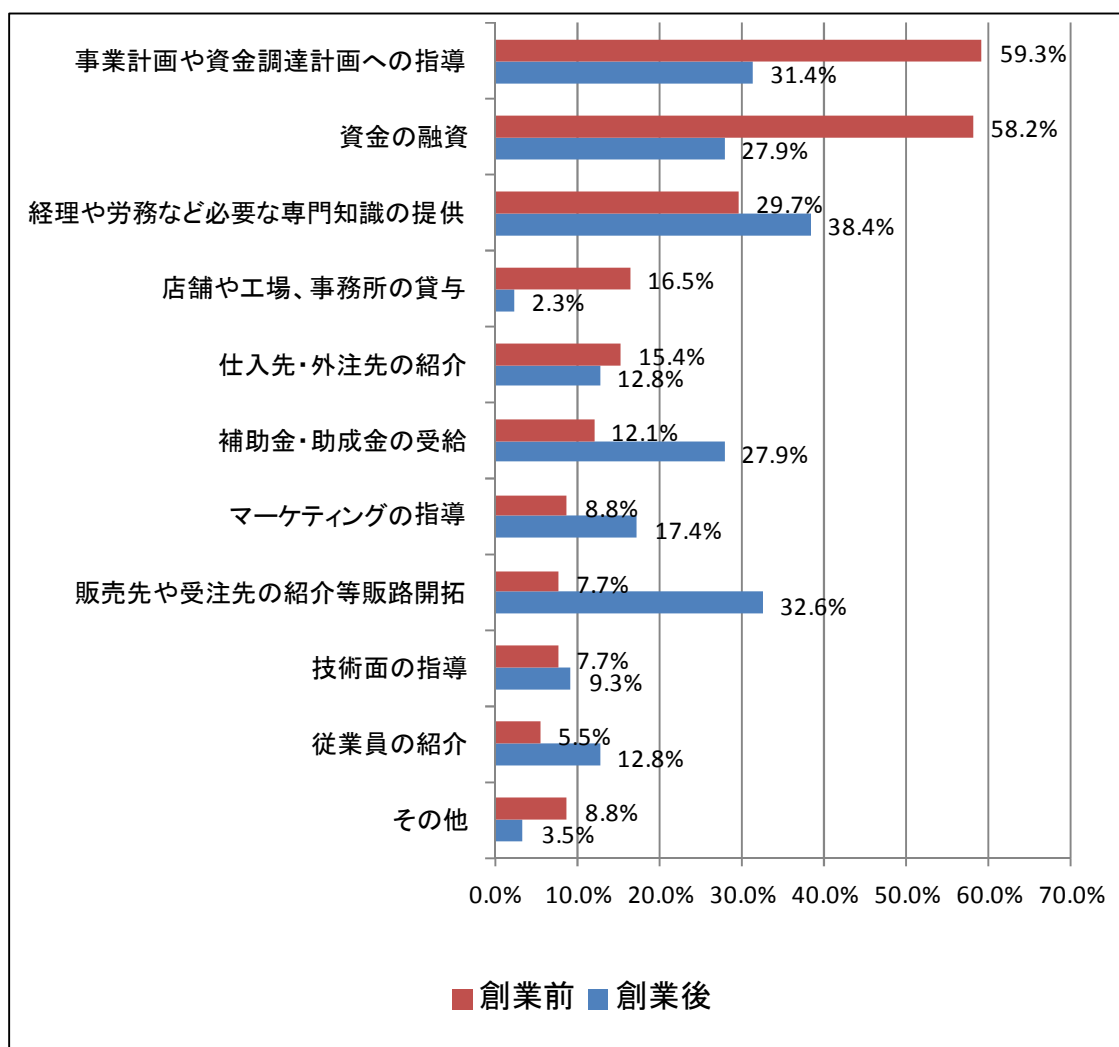
(7) 創業前後の相談・支援内容

相談・支援内容についても創業前後で大きな違いが表れている。創業前では比率が高かった「事業計画や資金調達計画への指導」や「資金の融資」、「店舗や工場、事務所の貸与」、「仕入・外注先の紹介」は当然ながら創業後の比率が減少している。

一方、「経理や労務など必要な専門知識の提供」や「販売先や受注先の紹介等販路開拓」、「補助金・助成金の受給」、「マーケティングの指導」、「従業員の紹介」、「技術面の指導」は創業後の比率が上昇している。

事業開始前は準備段階要素の比率が高くなる傾向にあるが、事業開始後は軌道に乗せるための要素が高くなる傾向が強い。しかし「事業計画や資金調達計画への指導」や「資金の融資」、「経理や労務など必要な専門知識の提供」は、恒常的な経営課題のため創業前後を問わず高い比率になっている。

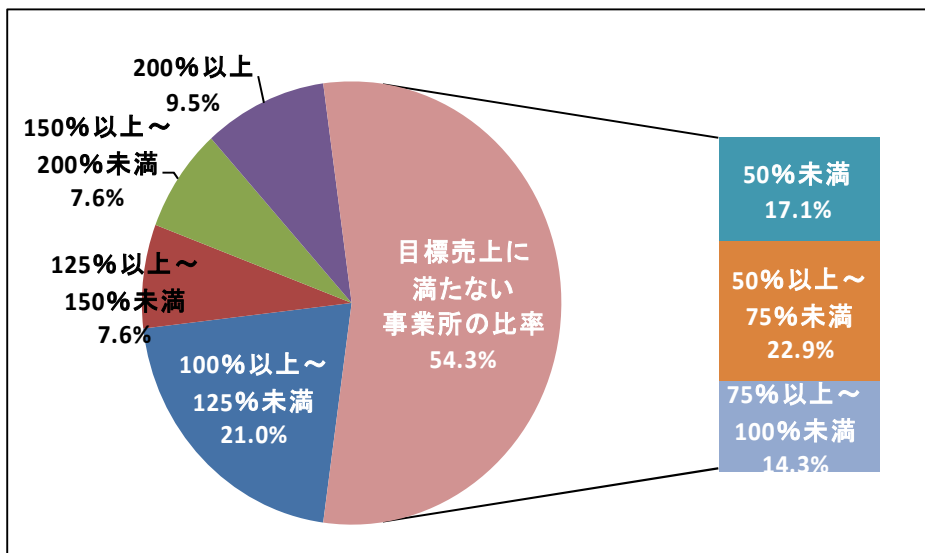
(図 2-10) 創業前後の相談・支援内容



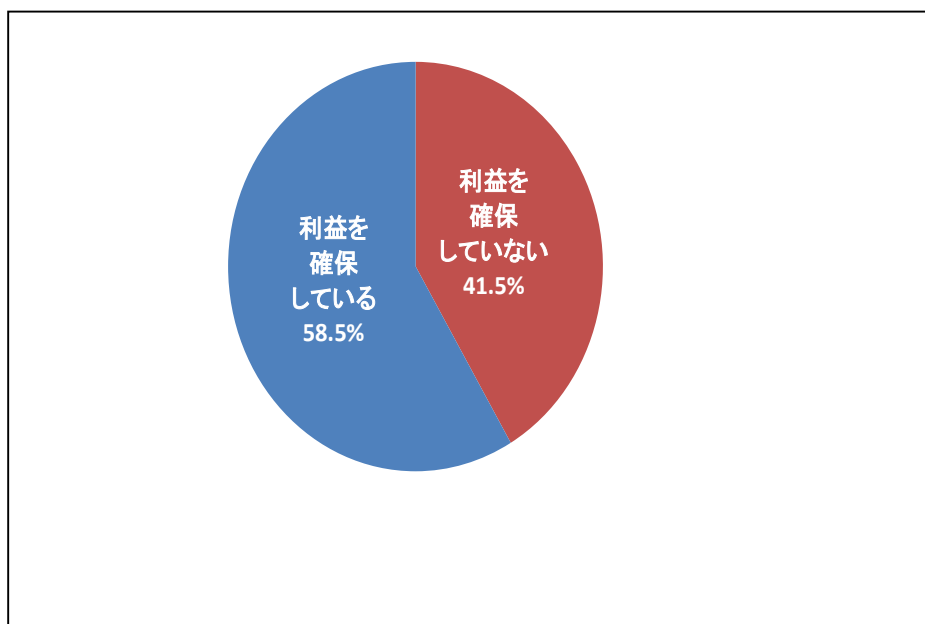
(8) 目標売上と現在の採算性

創業前の目標売上と創業後の実売上を比較すると、目標売上を達成しているのは半数以下の48件(45.7%)に留まっている一方で、事業の採算性では69件(58.5%)と半数以上が「利益を確保している」と回答している。これは目標売上を達成できない中、原価率の改善や経費削減など、経営努力している創業者も多いことがうかがえる。

(図 2-11) 目標売上の達成度



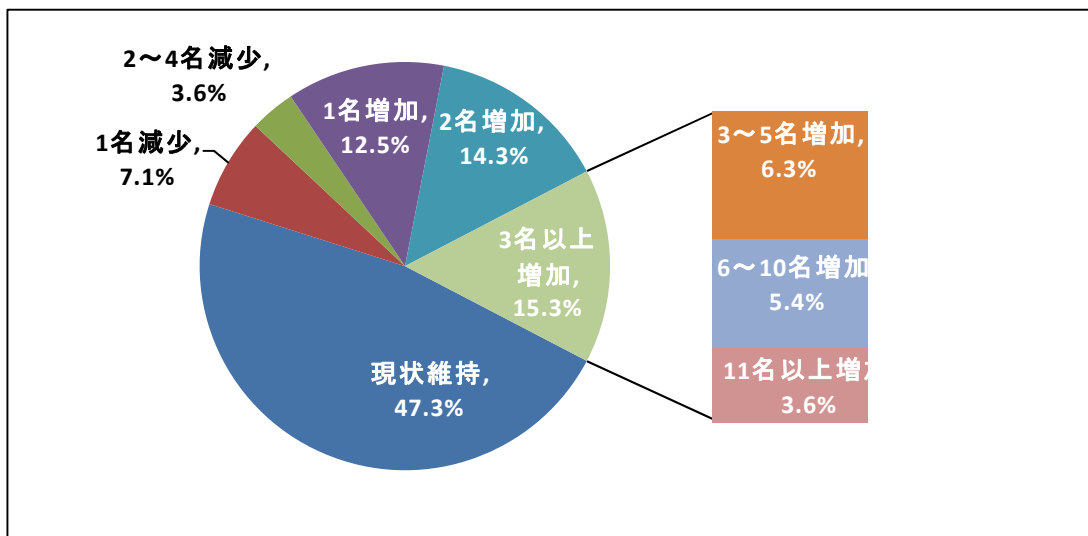
(図 2-12) 現在の事業の採算性



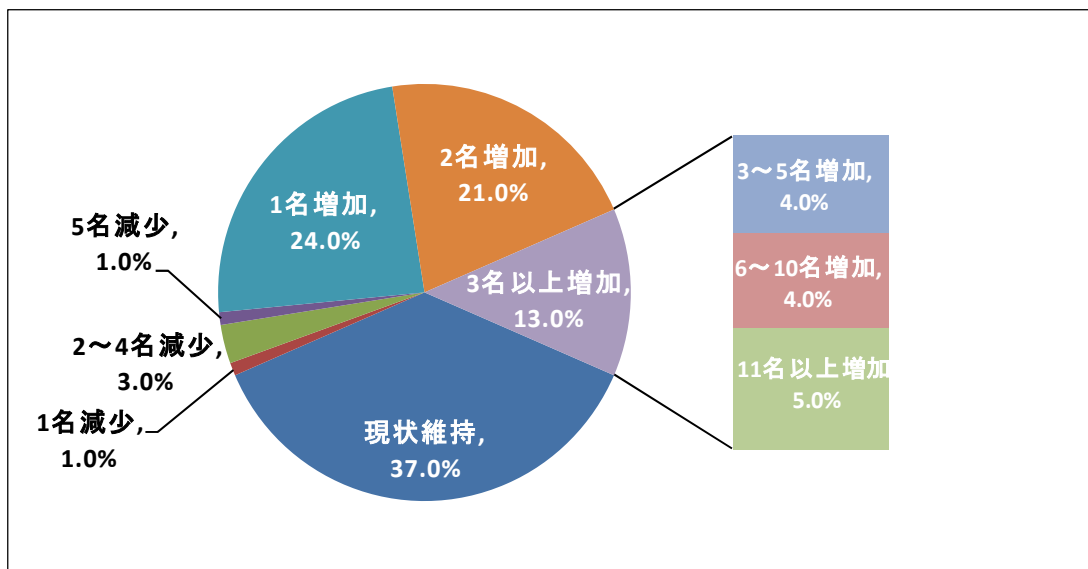
(9) 従業員の雇用

創業時と現在の従業員数を比較すると、増加した事業所は全体で42.1%にのぼる。また、今後の従業員数の予定は、増加計画の事業所が58件(58.0%)と半数を超えており、創業における雇用創出は一定の効果があるといえる。

(図 2-13) 創業時と現在の従業員増減



(図 2-14) 今後の従業員増加計画



以上、アンケート調査から創業者の実態について、次の点が明らかとなった。

- ・ 事業を始めたきっかけは、「仕事の経験・知識を活かしたい」、「自分の技術・アイデアを事業化したい」など前向きな動機が多い。
- ・ 関連する職種で十分な経験を積み、知識を蓄積してからの独立開業が多い。
- ・ 「自己資金+借入」での創業が6割を超え、自己資金だけで創業するのは全体の1/4程度。
- ・ 創業前の相談先は「商工会議所」が最も多く、創業後は「公認会計士・税理士」への相談が多い。
- ・ 創業前は友人や親族など親身になってくれる身近な存在への相談も多い。
- ・ 創業前は「資金調達」や「事業計画」、創業後は「経理・労務の知識」や「販路開拓」など事業運営上の課題も加わる。
- ・ 目標売上を上回る事業所は全体の半数程度。
- ・ 利益を確保している事業所は全体の6割程度。中でも「製造業」、「飲食業」、「卸売業」、「建設業」では利益確保が7割超。
- ・ 創業時より従業員が増加している事業所が4割を超える。
- ・ 今後従業員を増加させる予定がある事業所は約6割。

2. 支援体制の現状と課題

(1) 支援体制（支援する側）の現状

福井地域における創業準備期から事業が安定期に入るまでの成長段階に応じたステージ別の各支援機関の主な支援策をとりまとめたのが図 2-15 である。各支援機関では、個別相談を通して情報提供をはじめ事業計画の練り直しや資金調達などのサポートを行っている。そのほか、ノウハウ習得のための各種セミナーを実施したり、販路開拓やネットワーク強化のための交流会については、業種やエリアごとに積極的に実施している。

ただ、支援の空白部分として「創業準備期における交流会」がある。借入相談や事業計画作成に入る前の段階で相談相手を作るサークルのような交流の場が求められていることは、アンケート調査からも見られた。

また、創業後は通常の長年経営を続けてきた企業と同様に支援を行っており、特段創業者に絞った施策は多くない。

(図 2-15) 現状の支援制度（ステージ別）

内容	支援機関				
	福井商工会議所	日本政策金融公庫	ハローワーク	ふくい産業支援センター	行政機関(県・市)
	創業準備期	創業直前期	創業直後(1年未満)	成長期(1年~3年)	安定期(3年以上)
個別相談 情報提供	開業サポートセンター				
	新事業コーディネータ派遣				
セミナー等	開業スタートアップゼミ			各種(販促・金融・労務・IT・法律等)セミナー	
	Web対策セミナー				
交流会	空白		会員交流会		
	ビジネス商談会				
資金調達	新規開業資金・新創業融資				
	(県)開業支援資金 (市)創業支援資金			(県)育成資金(小口) (市)小規模サポート資金	
	ふくしん新事業(創業)支援資金				
補助金・助成金	インキュベートルームの提供				
	(市)企業家支援セントメニュー		(市)中心市街地チャレンジ開業資金		
	受給資格者創業支援助成金				
	トライアル雇用奨励金等 (一般的な助成金)				
その他	(市)ビジネスプランコンテスト				
	新事業フロンティア大賞				

さらに、各制度の具体的内容など詳細をまとめたものが表 2-1 である。これを見ると、情報提供やセミナー、経費補助など様々な支援メニューがある。

ただ、情報提供やセミナーなどはよく似た内容のものを各機関が重複して行っている。創業者にとっては、相談先が多いことは、より多くの視点からアドバイスをもらえるという点でメリットがあると考えられるが、一方で各支援機関でどんな特徴があるのか分からず、かえって相談希望者に混乱を与えかねない。

(表 2-1) 各制度詳細

内容	支援機関	名称	支援策	具体的な内容	料金	開催時期
個別情報相談	福井商工会議所	開業サポートセンター	・経営指導員による開業支援 ・商工会議所のネットワークを活かし、金融機関、専門家、行政、既開業者などを紹介 ・各種制度パンフレット、小冊子の配布	・事業計画・資金繰り表等の作成支援 ・資金調達の相談 ・取引先の紹介 ・税務申告に関する指導	無料	随時
	ふくい産業支援センター	新事業コーディネータ派遣	・コーディネータ(中小企業診断士)による継続的アドバイス ・専門家(司法書士・税理士・社会保険労務士)を交えたアドバイス	・資金調達の相談 ・創業時に必要な手続申請 ・事業計画の作成支援	無料 (10回まで)	
セミナー等	福井商工会議所	開業スタートアップゼミ(全5回)	【セミナー内容】 ・開業計画書の作成方法 ・業種別 開業経験者の体験談 ・開業者交流会 ・金融機関担当者からのアドバイスなど ※随時個別フォロー		有料 3,000円	【年1回】 (6月～7月)
	福井市	女性企業家交流会	・福井で企業を目指す女性向け交流会	・活躍する女性企業家を講師としたセミナー、グループディスカッションの実施	無料	【年2回】 6月頃
	ふくい産業支援センター	みんなのビジネスカフェ福井	・これから創業を考えている方 ・新事業の立ち上げを考えている方等	・カフェでのセミナー・交流会の開催	有料 (実費)	【年6回】 11月～3月
優遇補助	福井市	福井市起業家支援セットメニュー	・福井市の商業・近隣商業地域に事業所を設置する場合に、企業プラン作成、家賃補助、広告宣伝費補助	・起業プランの作成時に、専門家がアドバイスを行う ・家賃補助(最大30万円 5万円×6カ月) ・広告宣伝費補助(最大30万円)		
	ふくい産業支援センター	インキュバートルームの提供	・ITを活用した創業や、新規事業に取り組み方を対象に事務所スペース提供	・福井県産業情報センタービル8階のインキュバートルームを提供。 ・使用料:月額21,704円 ・来館者駐車場無料、リフレッシュルーム・交流サロンの無料提供。 ・保証金・共益費等は不要。		
	まちづくり福井(株)	中心市街地チャレンジ開業支援	・駅前(福井市中央1丁目地区)での家賃・開業経費補助	・家賃補助(1階路店の場合、1年目は家賃の2/3、2年目は1/3を補助。それぞれ上限金額12万) ・開業経費(改装費・広告費等)1階路店の場合2/3を補助。上限金額50万。		
	ハローワーク	受給資格者創業支援助成金	・失業者(雇用保険の受給資格者)が創業し、創業後1年以内に労働者を雇用し適用事業主となった場合、創業にかかった費用の一部助成	【助成額】 ・法人設立・運営に要した費用の1/3(上限150万円) ※設立1年以内に2人以上一般被保険者として雇い入れた場合は50万円上乗せ 【対象経費】 ・法人設立経費、運営経費(事務所等家賃、内外装工事費、設備・備品・車両等購入費、機器リース料)、職業能力開発経費(講習・研修会等の受講費用等)他		
その他	福井市	ビジネスプランコンテスト	・起業家の創出・育成を目的にコンテスト開催	・最優秀賞等賞金総額100万円提供 ・ビジネスプラン作成、ブラッシュアップのサポート ・事業化に向けたフォロー等ソフト面のサポート ・知的財産にかかる事項についてアドバイス	無料	【説明会】 5月 【エントリー締切】 6月末
	ふくい産業支援センター	新事業フロンティア大賞	・ビジネスプランを募集し、受賞企業の事業化支援	(大賞受賞事業所に対して) ・プロジェクトマネージャー等が経営・技術・マーケティング等を集中的に指導 ・広報支援 ・事業パートナー・金融機関等とのマッチング ・事業化にかかる経費の一部を助成	無料	【募集期間】 5月下旬 ～7月下旬

(2) 金融支援策

「資金調達」は、今回のアンケート調査でも創業前後の最大の課題としてあげられている。

現在の福井県、福井市における創業における融資制度は、融資金額では最大1億円（有担保）まで制度があり、返済期間は運転資金で5年以内、設備資金で7年以内となっている。金利は保証条件により異なるが、1.2%～3.8%となっている。その他、自己資金は保証条件等で異なるが、最低でも創業にかかる費用の1/3程度所有することが条件となっている。

有利な制度ほど自己資金要件のハードルが高くなるため、自己資金が少ない場合は、それだけで借入の選択肢が限られてしまう。

(表 2-2) 借入制度一覧

【制度融資】

	制度名	限度額	返済期間	金利	融資対象・条件	保証条件	自己資金額	お申込先
国	新規開業資金	運転・設備資金 7,200万円 (うち運転資金 4,800万円)	運転5年以内 (据置6ヶ月) 設備15年以内 (据置3年)	2.15%	次のいずれかに該当する方 ①現在のお勤め先と同じ業種を始める方で、同一の企業や業種に6年以上お勤めの方 ②大学等で修得した技能と密接に関連した職種に継続して2年以上勤務し、その職種と密接に関連した業種の事業を始める方 ③技術やサービス等に工夫を加え多様なニーズに対応する事業を始める方 ④雇用の創出を伴う事業を始める方 ⑤上記条件を満たして事業を行う事業開始後5年以内の方	保証人、担保(不動産、有価証券等)については要相談	要相談	日本政策金融 公庫 国民生活事業
	新創業融資 制度	運転・設備資金 1,000万円	運転5年以内 (据置6ヶ月) 設備7年以内 (据置6ヶ月)	3.80%	・上記①～④いずれかに該当する方 ・新たに開業する、または税務申告を2期終えていない方	無担保・ 無保証人	創業資金の 3分の1以上	
県	開業支援 資金	無担保	運転5年以内 (据置1年) 設備7年以内 (据置1年)	1.20%	・個人で1ヶ月以内に県内で新たに事業を開始される方、または2ヶ月以内に新たに会社を設立する計画を有する方 ・事業を開始して1年を経過していない方	担保:不要 保証人:保証協会の定めるところによる	借入額と 同額以上	取崩金融機関
		有担保	運転7年以内 (据置1年) 設備10年以内 (据置1年)	1.30%	・新たに事業を開始しようとする方、あるいは事業を開始して1年を経過していない方	担保:必要 保証人:保証協会の定めるところによる	所要資金の 3分の1以上	
市	創業支援資金	運転・設備資金 1,500万円	運転5年以内 (据置1年) 設備7年以内 (据置1年)	1.20%	①市内で事業を営もうとしている方、もしくは市内で事業を営んで1年に満たない方 ②市内に住所のある個人、または市内に事業所がある法人の方 ③市税全てを完納していること ④設備の場合、当該設備を市内に設置すること	保証協会の定めるところによる 保証料: 全額補給 利子: 最初の2年間1/2補給	借入額と 同額以上	

【プロパー融資】

福井 信用 金庫	ふくしん 「創業支援 資金」	運転・設備資金 500万円	運転7年以内 (据置2年) 設備10年以内 (据置2年)	2.925%	・福井信用金庫の営業地区内で新たな事業を6ヶ月以内に開始するか、または開始してから3年以内の法人または個人事業者	担保:担保及び第3者保証人 原則不要	要相談	福井信用金庫
----------------	----------------------	------------------	---------------------------------------	--------	--	-----------------------	-----	--------

(3) 支援機関（支援する側）の課題

・ワンストップ支援、情報共有の不足

現状では、借入や各種手続きなど相談する内容によって相談窓口や担当も異なる場合があり創業者にとっては非効率である。一つの機関がより多くの情報を蓄積している方が、アドバイスする上でも過去の蓄積されたノウハウをもとに助言ができるため、創業に関することは全て対応できるワンストップの窓口を設け、そこで情報を共有できる仕組み作りが必要である。

・創業者への情報発信の不足

助成金や支援の中には、創業前に申請をしないと全く補助が受けられないような内容がある。創業者が限られた時間の中でより良いスタートを切れるように、支援機関側が創業者に向けて情報発信する努力、求める情報を求める相手にタイムリーに届けることが必要である。

・融資の判断方法の再検討

融資審査の中では、創業者の自己資金の所有状況で使える制度が限られる。ただ、業種や前勤務先、家庭環境によっては自己資金を貯められない状況も考えられ、創業者の資質や過去の経験、事業計画、実現性などを考慮した融資判断ができる体制の整備が必要である。

第3章 創業支援の方向性と今後のあり方

～新しい時代に向けた創業支援～

① 創業への土壌づくり

地域の雇用を創出し、地域経済を活性化する創業を支援する役割は大きい。しかし、我が国は先進国の中で創業に対する社会的評価は低く、創業を受入れる環境づくりが求められる。そのためには学生の進路の選択肢に創業も加えられるよう大学での起業家教育を促進することも必要。

② 今後の創業支援のあり方

創業初期から安定成長過程では資金調達、組織作り、マーケティング、販路開拓が非常に重要であり、創業者にとって効率良い創業を実現するために支援機関の連携による継続した支援体制が必要。

③ 成長産業における支援

「環境・エネルギー」、「健康・生活サポート」、「観光」、「食品・農林水産」の成長産業と位置付けられる分野での創業については、一層手厚い支援策を講じる。

④ 新しい形の創業

今後の退職者増加から、ワーク・ライフ・バランスといった新しい価値観が浸透する中、単に利益だけではなく、ビジネスを通じて自己実現を図り、趣味の成果発表、さらには社会的な課題に対してビジネスを通じて解決するソーシャルビジネスなど、人や地域が生き生きと元気に暮らせるような新たな視点での創業も生まれてきており、これらへの支援もぜひ必要。

1. 創業への土壌づくり

(1) 地域経済における創業者の役割

21世紀に入り国内経済は大きな転換期を迎えている。国内市場の海外企業進出等グローバル化により価格競争が激化、製造業を中心とした生産拠点の海外移転は国内産業構造の変化だけでなく、雇用市場や生活環境に至るまで変化を招いた。この状況の中、創業は革新的な技術や独創的なビジネスモデルを生み出す原動力として期待されている。

この中でも特に高度な生産技術やITを駆使するベンチャー企業は、既存企業と比較して技術やビジネスモデルの新規性を武器にして、大きなビジネスリスクを取って創業するため、既存企業が生み出せない大きな変化・革新をもたらす可能性が非常に高い。

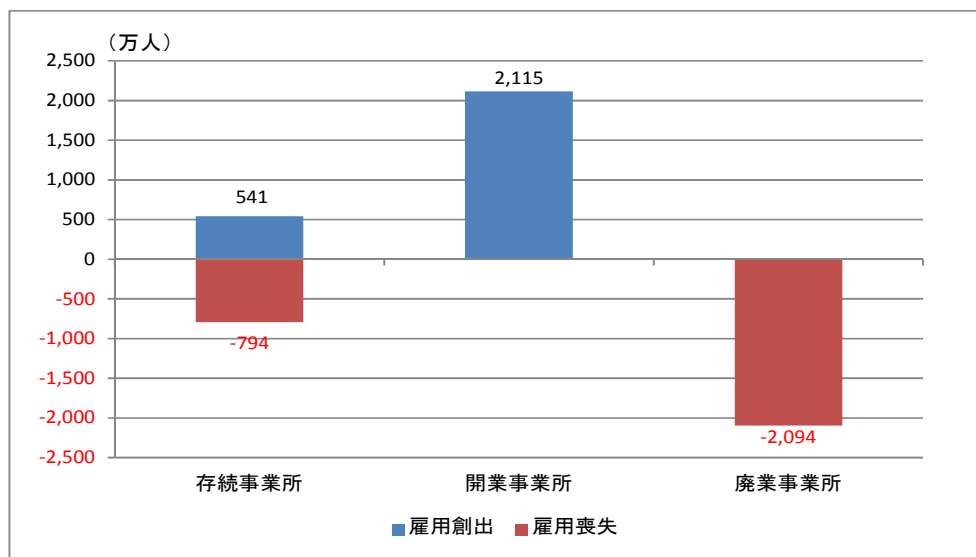
第2章の創業者アンケート調査結果の回答者は、一応の成果を収めている経営者が中心とはいえ、創業者の半数以上が事業の採算性を確保していることや創業時と比べて従業員を増加している事業所が4割を超えていることから、創業は地域産業の活性化と雇用創出に一定の効果が出ている。

また2007年度中小企業白書によれば、過去10年間で開業事業所の雇用創出は2,115万人の増加となるが、存続事業所ではマイナス253万人（雇用創出－雇用喪失）、廃業事業所ではマイナス2,094万人である（図3-1）ことを考えると、やはり創業は雇用創出に大き

な効果があると言える。

特に地域においては、大都市圏と比べて産業規模が小さく人口も少ないため、創業による市場や雇用の創出は地域経済の活力の維持に貢献するものと考えられる。

(図 3-1) 過去 10 年間の開業による雇用創出効果



出所：2007 年度中小企業白書（中小企業庁）

(2) 起業家の資質

創業における成功の要因には、経営者自身の資質の高さが重要になる。特に中小企業で規模が小さくなればなるほどビジョンや経験、人脈等の個人的な要素が企業経営を大きく左右する。

起業家が備えるべき資質は、例えば起業家マインドではビジョン・志やチャレンジ精神、創造性、決断力等があり、起業家スキルではコミュニケーション能力や構想企画能力、リスクマネジメント能力等が挙げられる。これらは創業を選択しない場合でも、様々な経済・社会組織の中で創造的で新しい事業活動を行う際に必要な資質である。

(表 3-1) 起業家が備えるべき資質

◆起業家マインド	◆起業家スキル
ビジョン・志	コミュニケーション能力
チャレンジ精神	構想企画能力
創造性（クリエイティビティ）	リスクマネジメント能力
決断力（スピード）	アライアンス（連携）構築能力
リスクに対する耐性	創業・成長のための法律・財務・金融等の知識
楽観主義	
リーダーシップ	
チーム主義	

出所：ベンチャー企業の創出・成長に関する研究会最終報告書

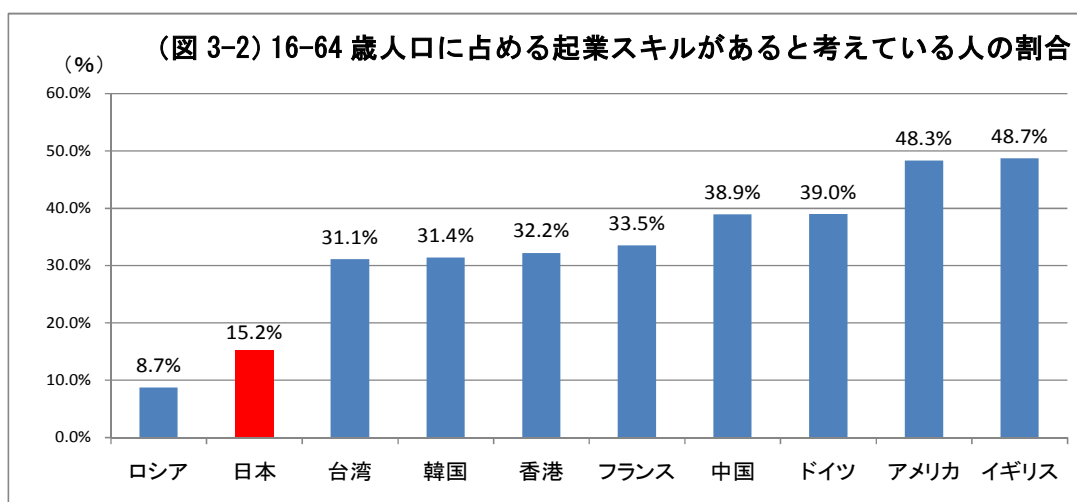
(表 3-2) 起業家に必要とされる要素

	項目	内容
1	情熱と信念	自分の志のために「何が何でもやりとげる」という熱い情熱と強い信念を持ち続けること。
2	優れた独創性	その事業の商品やサービスが、同業者にはない優れた独創性を持っていること。
3	事業の経験	その事業に関して十分な経験を身につけること。
4	幅広い人脈	創業時に多くの人脈があり、創業後は更にそれを拡大できること。
5	情報処理能力	事業に関する生きた情報を集め、それを活用できること。
6	自己資金	創業時も創業後も事業活動において、資金を十分に蓄え、無駄な支出を控えること。

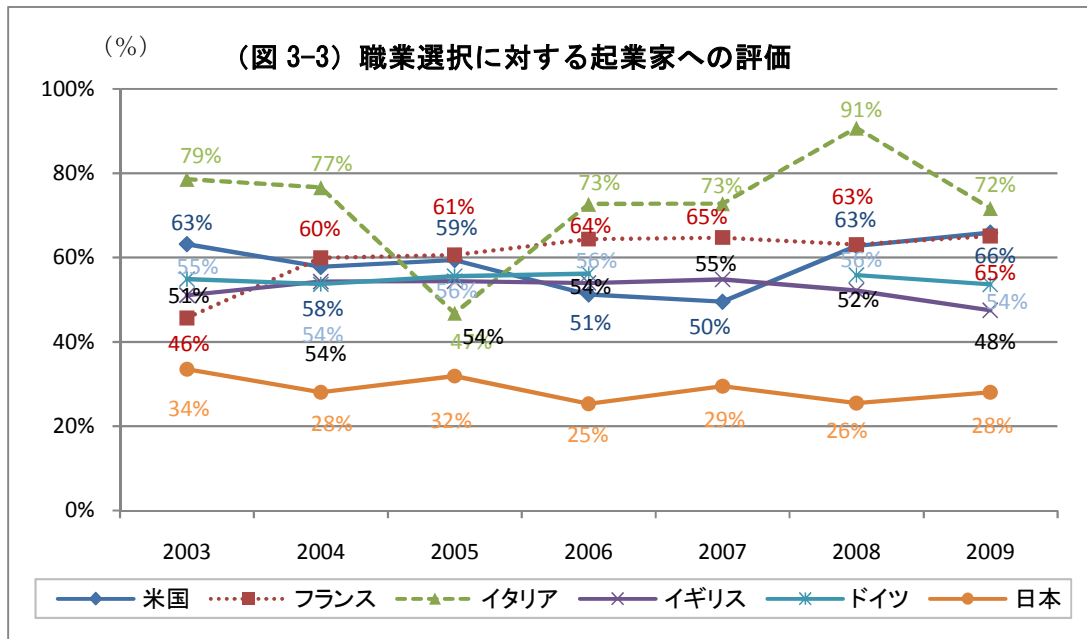
出所：夢を実現する創業（中小企業庁）

(3) 創業者への社会的評価

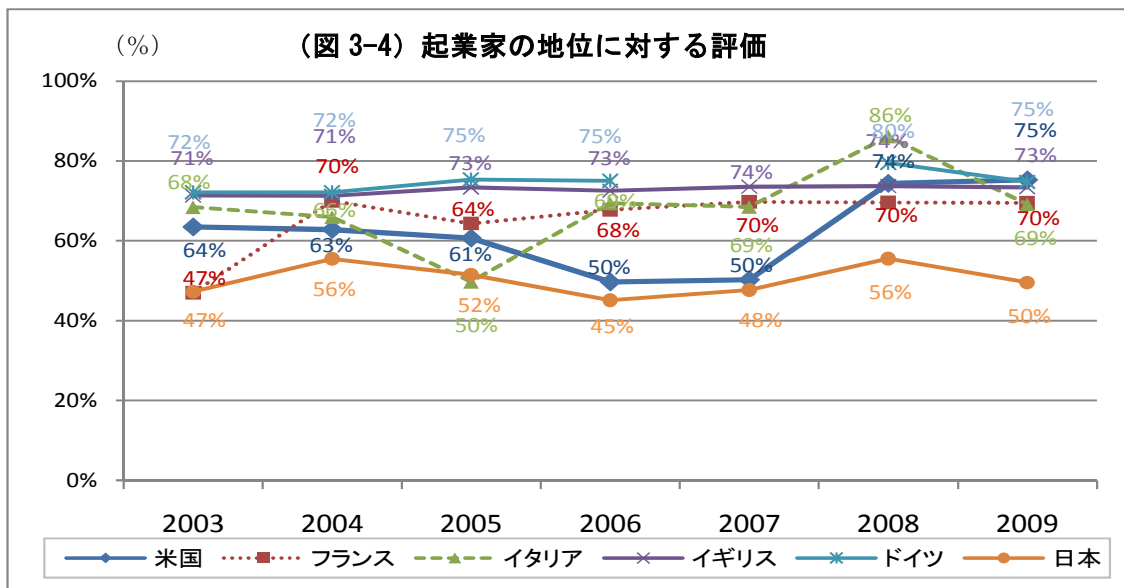
2007年に(財)ベンチャーエンタープライズセンターが実施した起業家精神に関する調査(Global Entrepreneurship Monitor 調査)によれば、主要国の16歳から64歳で「自分が起業家スキルを有すると考える」割合は、日本人の場合、全体の15.2%と他国を大きく下回っている。このような起業家人材の不足を解消するには、起業家教育の充実が求められ、起業家マインドやスキルを育み、積極的に養成する必要がある。



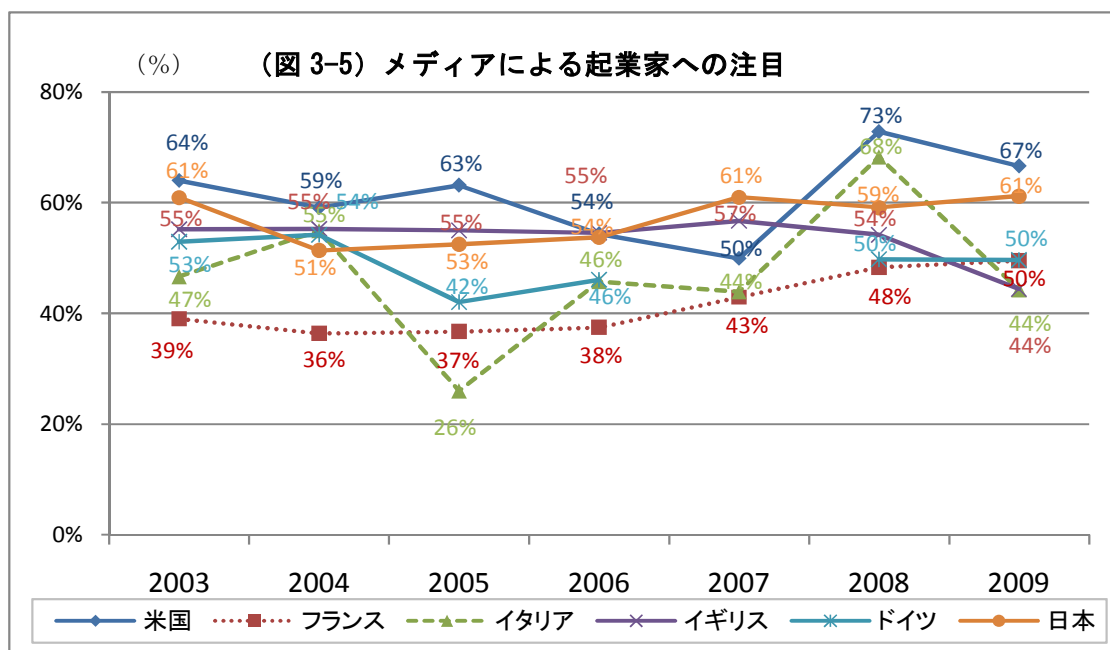
(財)ベンチャーエンタープライズセンターでは2008年に「起業家という職業に対する評価」、「起業家の社会的な地位」、「メディアによる起業家への注目」について調査を行っている。起業家という職業に対する評価では「国内で多くの人たちが新しいビジネスを始めることが望ましい職業の選択である」の問いに対して「はい」と回答した比率は調査54カ国ほぼ全てが40%以上の評価で推移しているが、日本は最も低い28~34%で推移している。



起業家の社会的な地位では「国内では新しくビジネスを始めて成功した人は高い地位と尊敬を持つようになる」の問いに対して「はい」と回答した比率も日本は50%（2009年数値）と54か国中最低水準であった。



しかし、その一方でメディアによる起業家への注目については、「国内では新しいビジネスの成功物語について公共放送でしばしば目にする」の問いに対して「はい」と回答した比率は61%（2009年数値）とアメリカに次ぐ高い水準であった。国内の創業活動を活発にするためには起業家や起業活動に対する社会からの高い評価が不可欠であるが、普通の人も起業・創業によるライフスタイルを現実を選択できる雰囲気、創業しやすい土壌作りが必要である。



《図 3-2～3-5》 出所：Global Entrepreneurship Monitor 調査

(4) 創業を受け入れる風潮へ

日本の「16～64歳の人口に占める自分が起業家スキルを有すると考える」割合（図 3-2）は他の先進国と比較すると少ないことから、日本の起業活動力は低いと言える。これは創業者に対する社会的評価が低いためであり、特に起業家精神を制約する要因として、風土や税制、政府規制、創業者に対する評価能力の低さが指摘されている。

今後は個人の能力を伸ばし、個性を活かすと共に、リスクへの挑戦を評価して成功を褒め称え合い、また従来の発想に捉われずに事業に失敗しても再挑戦を認める社会風土の醸成が求められる。但し、社会風土は短時間で変革できるものではなく、長期間にわたって徐々に変化していくものであり、創業を受け入れる風潮を作り出せるような取り組みも必要となろう。

(5) 起業家教育

元々日本経済が長期低迷を余儀なくされた要因の一つとして、リスクを取って新規事業に挑戦する真の「起業家精神」の持ち主が少ないことが指摘されてきた。

こうした中、国内経済の停滞を背景に既成概念に囚われない新しい物の見方や考え方ができる創造性や判断力、仲間を説得し巻き込んでいくコミュニケーション力、そしてアイデアを実行に移すために必要なチャレンジ精神や決断力等の資質・能力や精神を育む教育として起業家教育が注目されている。

全国の大学で起業家教育が広く行われるようになっており、学生に多様な選択肢を与える意味でも非常に重要である。

2. 今後の支援の在り方

(1) 開業セミナー、創業塾

創業者が創業前から多く利用する支援制度では、当所の開業スタートアップゼミや他の機関が主催する創業塾等がある。これは創業前から集合研修方式で一定のカリキュラムに基づいて行うもので、受講者の創業準備レベルも個人差は大きく、創業動機が明確に定まっていない者から事業計画作成済みで開業を待つのみの方まで幅広く、個々の準備レベルにあわせたアドバイスは集合研修では難しい状況となっている。

しかし、こうしたセミナーでは、受講者同士が自主的に情報交換を行い、他人の創業への動機や意識の高さに刺激を受け、意欲を新たにしている様子も見受けられる。

第2章でも触れたが、個別相談から情報提供、資金調達に至るまで創業支援メニューは揃っており、今後は創業者自身が各支援制度をうまく選択、活用し創業者の意識も含め熟度を上げていくことが求められる。一方、支援する側においても個々の相談を吸い上げ、創業希望者が少しでも早くスタートラインに立つことができるよう、支援機関同士がそれぞれの強みを補完する取り組みが不可欠である。

(2) 資金調達

創業者の資金調達には金融機関からの借入による資金調達（間接金融）と投資家からの資金調達（直接金融）に大別できる。

創業者も含め大多数の中小企業者は、金融機関からの融資を通じて資金調達を行っており、福井地域における融資制度は政府系金融機関、行政、民間に至るまで手厚くなっている。これらを個々のケースでうまく使い分け、創業者に的確に情報提供してあげることも支援機関の重要な役割となっている。

一方、直接金融による創業者の資金調達は、個人投資家やベンチャーキャピタル等多様な手段があるが、これらは大都市圏の創業者を想定しており、事業規模が大きく、地方都市圏の創業者がこの手段で調達できるケースは多くない。この中の一つである地域ベンチャーファンドは、主たる資金調達として銀行融資に頼ることが困難との理由から、企業創設から銀行融資までのつなぎ資金確保という目的で設立された。

しかし、地域ベンチャーファンド設立の考え方がベンチャーブームを背景に IPO（店頭株式公開）を目的として理解され、利益優先の考え方が先行したため、本来の地域企業の育成支援が出来ない現状に陥っている。更に利益優先したために地域ファンド本来の目的である地域経済活性化、例えば「雇用創出」や「税収増加」効果等スキームや連携が粗くなってしまった。これらの要因と大都市圏と違った人材不足や情報不足より、地域ファンドの成果が望ましくないと判断され、ファンド組成継続が困難となり、次世代のベンチャーが育つことが難しくなる悪循環になっている。

(3) 創業支援体制

創業初期から安定成長に至る過程では資金調達、仕入先や取引先等組織作り、マーケティングや新規の販路開拓等が重要となる。支援する側の指導員や専門家も特定分野には深い知識や技術はあるものの、近年の環境変化や高度な経営手法など創業者が支援を求める全ての分野に指導員や専門家が対応できないケースも考えられる。

また、支援機関同士で創業者の情報が共有できていない状況では、創業者に対して一貫、継続した指導が困難になる。加えて、総合的かつ多面的な視点の評価ではなく、能力と視野の範囲内に創業支援の成果が留まり、網羅性や実効性も欠けることになる。

支援機関の連携がない場合、創業者側から見れば、各機関で同じ指導を繰り返しされたことになり、効率が良いとは言えない。創業者のほとんどが支援機関の施策内容について十分理解されていないか、知っていても施策や手続き面で煩雑さを感じ利用しないことも考えられる。

望まれる支援体制としては、散在する支援機関の施策や相談の経緯などを中核を担う機関に一元的に集約する体制が必要である。支援者側もそこに相談すれば、資金面からマーケティング、各種手続きまでワンストップで対応してくれるためスピーディーで正確な創業準備ができると思われる。

3. 成長産業における支援

平成 22 年 12 月に福井県が策定した福井経済新戦略の中で「新たな成長産業の展開」として環境・エネルギー関連分野、健康・生活サポート分野、観光分野、食品・農林水産分野の 4 つの分野を選定し、今後、積極的に創業を支援していくとしている。

しかし、図 3-6 のように高度な専門知識が必要とされ、販路開拓や研究関係機関の連携等創業後の課題も多く、事業経験のない創業者が始めることは非常に難しい。

例えば、環境・エネルギー関連分野を創業する場合、原子力関連を中心に福井の産業を特徴づけるように思えるが、創業するとなると豊富な資金力と高度な専門知識、行政自治体の施策に沿った経営戦略が必要であり、参画事業者のレベルも高く、容易に創業できる業種ではないと思われる。他の分野でも同様に専門知識や創業後の販路開拓等課題が多く、行政や関係機関との連携が必要である。

この 4 つの分野を福井の成長分野として限定するのではなく、創業する産業を成長分野としてどう関連付けられるかの役割が、支援機関に求められると思われる。その際に成長産業は、健康長寿や食育といったキーワードと関連付け、付加価値を創出することで福井の地域を特徴付ける産業となり得る。

(図 3-6) 成長産業への支援体制と課題

	環境・エネルギー関連分野	健康・生活サポート分野	観光分野	食品・農林水産分野
期待される成長分野	<ul style="list-style-type: none"> ・新型電池 ・炭素繊維 ・資源リサイクル ・エコロジー商品など 	<ul style="list-style-type: none"> ・医療・福祉機器 ・健康志向食品 ・介護・子育て支援ビジネスなど 	<ul style="list-style-type: none"> ・観光土産品産業 ・ヘルス(メディカル)ツーリズム ・新福井料理など 	<ul style="list-style-type: none"> ・高付加価値加工食品 ・企業的経営農業 ・機械化林業など
現状の支援策	<p>経営サポート(福井商工会議所:開業サポートセンター、ふくい産業支援センター、商工会等)</p> <p>金融支援(県、市、金融機関等)</p> <p>インキュベート施設の提供(ふくい産業支援センター)</p> <p>専門的な技術相談(工業技術センター、大学等)</p>			
強化する支援策	<p>より高度な分野別専門相談への対応</p> <p>支援体制の整備(施策の充実、支援策の周知、メンタル面の支援等)</p> <p>行政のテコ入れ(施策の推進、ノウハウの集積・応用等)</p>			
	<ul style="list-style-type: none"> ・大型設備投資への支援策 ・技術開発に対する協力 ・ノウハウを持った企業の集積 ・専門家の積極的な受入 	<ul style="list-style-type: none"> ・利用料金は法的に定められるため、利益を確保しにくい場合がある(福祉) ・他社会福祉法人と連携、住み分け、情報交換(福祉) ・販路拡大の支援(健康分野) 	<ul style="list-style-type: none"> ・観光コンベンション協会など関連団体の協力 ・1次、2次産業との橋渡し ・販路拡大の支援 ・関係機関との連携 	<ul style="list-style-type: none"> ・研究機関との連携 ・補助金交付などの資金的支援・販路拡大の支援(農工商連携など) ・ブランドの確立(食品)

4. 新しい形の創業

(1) シニアビジネス

第1章でも述べたが、将来日本の全体人口、労働力人口は減少し、我が国経済を支える個人消費への影響が懸念され、高齢者率も増加していくことが予想される。福井県は65歳以上の人口比率が23%と全国水準を超えており、今後消費市場として豊かな老後生活を過ごす趣向の需要が期待できる半面、定年退職者等シニア世代の創業支援も地域経済活性化の一つの選択肢に成り得るものとする。

定年退職者の中には、従業員としてではなく、自分の裁量で仕事ができるなら、創業したいと考える人も少なくない。定年後の中高年の独立で優位な点は、会社というビジネスの現場で長年培ってきた知識と技術、経験がある点で、これらの要素を活かして事業を始めるシニアの創業が生まれている。

今後、退職者の増加が見込まれ、また、ワーク・ライフ・バランスといった新しい価値観が浸透する中、単に利益を追求するだけでなく、ビジネスを通じて自己実現を図ったり、これまで培ってきた趣味の活用、健康の維持、生きがいの創出など、人や地域が生き生きと元気に暮らせるような新たな視点での創業も生まれてきており、こうした創業への支援も今後必要となろう。

(表 3-3) シニア創業の特徴

1. 身の回りのことから気楽に取り組み、自分自身の満足感や充実感を優先する
2. 身の丈に合った資金で始め、小遣い程度の収入が得られれば良しとする
3. 体力面をカバーしてくれる若者とのマッチングが多い

(表 3-4) シニア創業の例

事業内容	きっかけ・動機
会員制ドッグホテル	旅行に行く際の飼い犬への妻の悩み
歌声喫茶	特技のアコーディオン演奏を活かしたい
工業用刃物表面効果処理術	勤務先の技術開発費削減に危機感
貸衣装業	着物の着付けという特技を活かしたい
海外出向社員への人材育成	自らの海外出向経験を伝えたい
大工	子供の頃に憧れた大工に挑戦したい

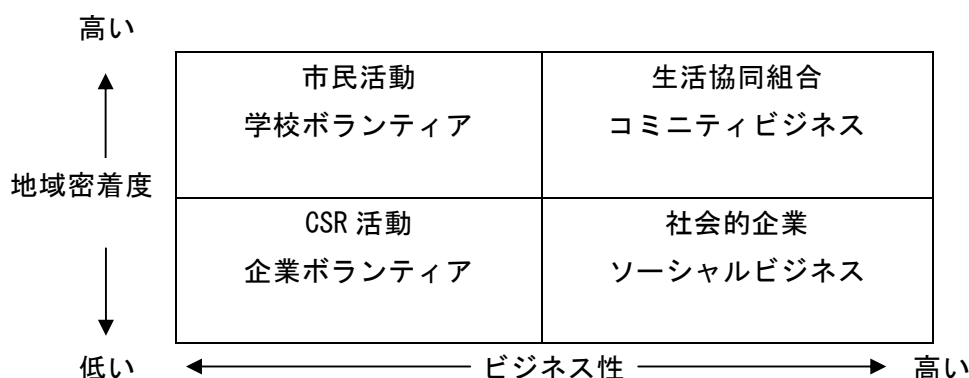
(2) ソーシャルビジネス

21世紀に入り、少子高齢化の進展、ライフスタイルや労働市場の変化などから介護・福祉、教育、子育て支援、環境、格差、貧困等様々な社会的課題が顕在化してきている。従来、このような社会的課題の解決は、市民ボランティアやNPOが行政以外の担い手として主体性をもって活動していたが、近年はこの社会的課題を経営者自らが当事者意識を持ち、ビジネスとして取り組む事例が出始めている。この社会的課題の解決と収益性を確保したスタイルが「ソーシャルビジネス (Social Business)」と呼ばれており、企業形態としては株式会社やNPO法人、中間法人等(社団法人等)様々である。

このソーシャルビジネスを始め、公共性・社会性の高い分野は、元々収益性を追求することが困難とされ、民間事業者が参入しにくいと考えられてきた。また、行政等公共機関で対応し切れない隙間を埋める機能でもあるため、事業性の追求にも限界があると考えられてきた。しかし、今後さらに社会的課題は増加し質的にも多様化してくることを考えると、社会的課題の解決に取り組むことを通して新たな産業・雇用を創出し、地域及び社会・経済全体の活性化を担う主体として、その役割が大きく期待されている。

経済産業省が2008年に発表した「ソーシャルビジネス研究会」報告書ではソーシャルビジネスに取り組む事業者数を約8,000、市場規模を2,400億円、雇用規模32万人と推定しており、近い将来、地域においてもソーシャルビジネスの創業者が増加する可能性もあるため、支援者側も情報の蓄積はじめ課題解決のための取り組みが求められる。

(図 3-7) 日本の社会貢献活動におけるソーシャルビジネス等の位置付け



出所：日本の社会起業家の特徴と誕生の背景（中小企業基盤整備機構）

(3) 第二創業

産業構造の変革により、大企業はもとより、中小企業は従来型経営からの脱皮が迫られている。経営環境の変化が激しい昨今では既存の商品やサービスが顧客ニーズに対応できなくなり、競合相手から取り残されることになることになると予測される。

平成17年4月に国は「新事業活動促進法」を施行、企業の自助努力に対して支援を行うようになった。既存事業に行き詰まり感を抱く中小企業経営者は、新事業開発や経営革新等いわゆる「第二創業」への取り組みにより、この状況を打開しようとしている。第二創業と新規創業の大きな違いは既に事業が存在していることである。そのため新規事業と既存事

業も同時並行して取り組んでいくことになる。

特に中小企業経営者は、導入期→成長期→成熟期→衰退期のライフサイクルを正しく認識し、自社商品やサービス等既存事業の時間軸が成熟期または衰退期であれば、新規事業分野や新製品開発、新市場開拓を模索していかなければ、企業体力が低下し、廃業や倒産に追い込まれていくことになる。

しかし、第二創業は全く新しいところから事業を始める新規創業と比較して事業失敗のリスクが低いと考えられている。この理由としては、既存の経営資源をある程度活用できる点、既存事業が収益を生み出している場合は充当できる点の2点に集約される。したがって第二創業を成功に導くためには、既存事業の持つ強みを次のステージに生かせるか、よく見極めなければならない。

また、第二創業の新規事業分野への進出等事業計画を策定する場合、新規創業と同様に実績に相当する数字を示すことは難しいケースが多く、業歴が長く、実績のある中小企業でも過去の実績（決算書）の提示のみでは、取引金融機関や関係支援機関には不十分である。つまり第二創業は新規創業に準じた事業計画等を作成し、金融機関や関係支援団体の理解、協力を取り付けていくことが求められる。

(表 3-5) 新分野へ進出していくうえでの成功のポイント 5 カ条

- | | |
|------|----------------------------|
| 1 カ条 | 起業家精神を忘るるべからず |
| 2 カ条 | トップは強力なリーダーシップを発揮すべし |
| 3 カ条 | 「アンテナ」「フットワーク」「スピード」を発揮すべし |
| 4 カ条 | 「本業」の本質を見極めよ |
| 5 カ条 | 最適なマネジメント手法を採択せよ |

出所：新産業分野開拓委員会報告書（東京商工会議所）

(4) その他

先述のシニア世代の創業に加え、近年では女性、若者の創業も増加しており、日本政策金融公庫では女性、若者、高齢者を対象にした創業支援融資制度が整備されている。中でも女性の創業は、消費が低迷、多様化する中で女性特有の感性を生かしたビジネスアイデアで新事業や新分野に進出する事例も多く、女性に対しての創業支援強化も必要と考えられる。

第4章 創業支援の具体的強化策

～地域経済の活性化を支える創業促進への4つの提案～

提案1 支援体制の強化 ワンストップでの支援体制づくり

【開業サポートセンターの拡充強化】

当所にて設置した「開業サポートセンター」を中核に、商工会議所・金融機関・大学・行政等が連携をより強化することで支援内容を補完し、課題解決の窓口となる。

提案2 創業者の掘り起こしと事業化への支援

【ビジネスプランコンテストの拡充】

支援機関、金融機関、経営者の参加のもと、ビジネスコンテストを実施。プランに賛同する金融機関からの融資、他企業からの業務提携など多方面からの支援やアドバイスを得て、事業化を促進する。

※既存の福井市、産業支援センターが行うビジネスコンテストの拡充を図る。

【ビジネスプラン発表会を定期的を開催】

定期的にプラン発表会を開催し、事業規模が小さかったり、アイデア段階のものであっても金融機関や経営者など第三者から意見をもらい、計画をブラッシュアップしていくことで創業を掘り起こす。

【創業枠の助成金創設】

福井県が今年度創設した「ふるさと企業育成ファンド」を活用した創業支援施策を設け、将来の福井のリーディング産業となる創業を育成する。

提案3 金融支援での条件緩和

【福井市創業支援資金の要件緩和】

創業審査会を設け、創業プラン・創業者の資質・経営ビジョンなどトータル的に判断し、「支援決定」を受けたものについては、下記の要件緩和を行う。

- ・融資対象 創業後5年未満に（現行：創業後1年未満）
- ・自己資金 自己資金要件を1/3以上に（現行：借入額と同額以上）
- ・融資期間 運転7年・設備10年に（現行：運転5年・設備7年）

※尚、支援決定先には支援機関（商工会議所）が継続的（5年間）に経営指導を行う

提案4 ソフト面での支援充実

（行政からの委託を受け、当所開業サポートセンターで事業運営）

【ネットワーク拡大交流事業】

創業希望者と創業経験者との「創業者交流会」の実施

【販路開拓・販売促進支援】

継続支援を条件に創業後5年未満までの広報費用・販促費用の一部補助（最大30万円）

提案1 支援体制の強化 ワンストップでの支援体系づくり

(1)「開業サポートセンター」の拡充強化

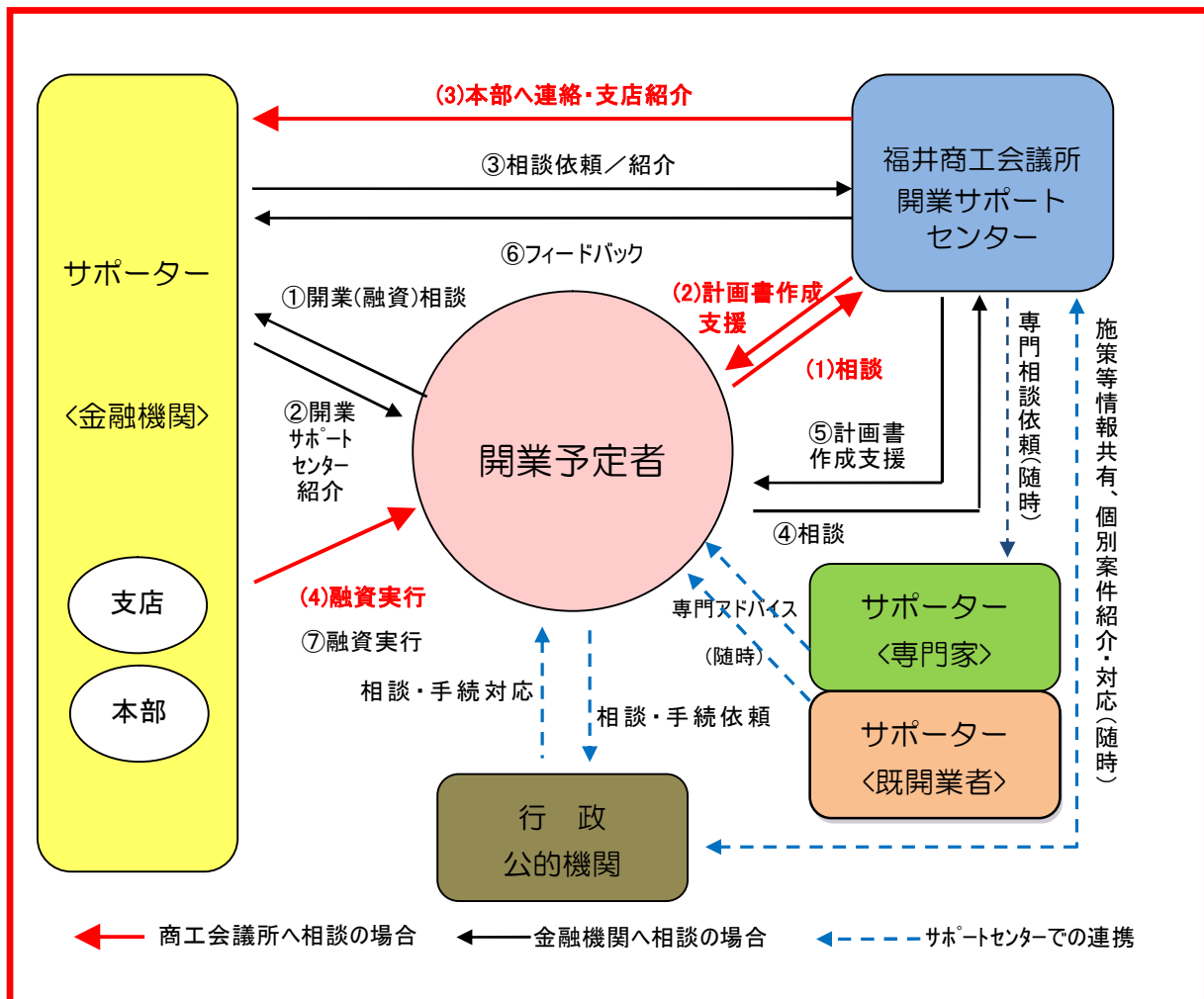
各支援機関には創業支援メニューは十分あるが、創業者自身が各機関の創業支援メニューを認知していないケースが多々ある。各機関は今後、創業者へ周知させるために、支援制度を更に積極的にPRする取組みが求められる。その際には、創業者にわかりやすく、一元性、一貫性、継続性をもった支援体制の構築が必要であり、そのためにも各支援機関同士の更なる連携が求められる。

当所では、これまで各支援機関、金融機関、専門家等が縦割りで行っていた支援を利用しやすくするため、また、創業前から創業後5年目までを重点的に支援するため横のつながりを強化した「開業サポートセンター」を今年5月に設置した。

開業サポートセンターは、事業計画策定、金融斡旋、販売促進、労務、税務申告などワンストップでの相談・支援体制を整え、新規開業、事業継続を積極的に支援することを目的としている。

今後、当所では当専門委員会で検討した内容を踏まえ、このセンターを中核に創業支援を強化していくが、商工会議所、金融機関、大学、行政など支援機関が連携し、より創業を促進するための望まれる体系を示すと下図の通りとなる。

(図 4-1) 開業サポートセンターの体系



	福井商工会議所へ相談の場合 →	金融機関へ相談の場合 →
窓口	(1) 商工会議所へ開業計画の相談	①金融機関（他サポーター）に開業（融資）相談 ②-1 福井市、金融機関にて開業サポートセンターのアドバイスを受けることを勧める ②-2 紹介状を当所に送付し、相談を依頼
立案	(2) 開業者へのヒアリングと開業計画書作成支援	③開業予定者が当所を訪問・相談 ④当所において開業計画書作成支援
相談	(3) 金融機関本部を通じて希望支店への連絡 (4) 希望支店での融資相談を行う。	⑤専門的案件については専門家を紹介 ⑥相談結果等については開業計画書にてフィードバックし、金融機関との相談を再開
実行	(4) ⑦金融機関の判断により審査が通った場合、開業予定者に対し融資実行	
共有	融資金額、開業実行等についての情報を共有	
継続	開業後のサポートを継続していく	

①「開業サポートセンター」の特徴

ア. サポーター制度による支援

各支援機関、様々な業種の既開業者、専門家、金融機関など創業支援に係わる関係者を「開業サポーター」として登録、サポーターの具体的、専門的なアドバイスにより早期開業や事業継続の手助けとなる。

◎サポーター登録者とサポート内容

・金融機関の開業融資担当者

[福井銀行、福邦銀行、福井信用金庫、北陸銀行、北國銀行、日本政策金融公庫]

→ 開業計画書の作成支援、資金調達に関する相談対応。融資に関しては金融機関の判断に大きく左右されるため、実行前にサポートセンターとの綿密な協議、情報共有を行う。

・専門家

[弁護士、税理士、行政書士、社労士、中小企業診断士など]

→ 開業時に必要な法務・労務、販売促進、マーケティングなど専門的な課題については、それぞれ専門家が随時対応。

・行政、公的機関の開業支援担当者

[保健所、税務署、職安、社会保険事務所、行政]

→ 手続き窓口となる行政や税務署、保健所などと連携した情報提供。

・各業種の既開業者

[理美容、飲食、IT、サービス業などの既開業者]

→ 個々の悩みや課題解決のため、業種または関連業種の既開業者が成功、失敗談など実体験を交え開業希望者のメンタル面やプラン作成をサポート。

・その他関係者

[宅建協会、まちづくり福井、各民間業者]

- 相談時に店舗や事務所などが決定していない場合は、宅建協会、まちづくり福井などテナント情報を持つ開業サポーターによるアドバイスを行う。また、店舗内装や飲食店の厨房施設、販売促進の際のデザイナーなど、信頼できる業者も当サポートセンターのネットワークにより紹介。

イ. 成長ステージに応じた支援体制

当サポートセンターは、開業5年目までを支援対象としており、創業後から成長期、安定期に至るまでの期間は、事業が軌道に乗り、今後継続していけるかどうかの非常に重要な時期である。資金繰りや人材育成、新たな取引先、外注先の検討、新分野展開のための設備投資などそれぞれの段階に応じた課題があり、課題解決のために行っている各機関の支援施策が重複することなく、体系的に実施できるようサポートセンターが調整、管理を行う。

②ワンストップ化に向けた課題・方策

ア. 支援者側の資質、能力向上

相談に乗った担当者のレベルや経験によって支援の質や方向が大きく違ってしまふことは避けなければならない。支援担当者は知識の習得はもちろん、心の入った相談で創業案件に継続的に深く関わり、経験を積みネットワークを構築していくことが求められる。

イ. 相談しやすい雰囲気づくりとサポートセンターのPR

支援機関は相談しづらい、敷居が高いと言われることが多い。受け皿を広くし、創業に関するあらゆる相談を集約するためにも、創業者自身が調べればわかる内容でも気軽に相談に応じていることなど、身近な相談相手であることをアピールすべきであるし、サポートセンター自体も相談しやすい雰囲気作りが不可欠である。

また、金融機関や行政はじめ税務署、法務局、ハローワークなど創業に関連する機関にもサポートセンターの存在自体を積極的にPRしていく。

ウ. 情報の集約 データベース化

各支援機関が個々に行う相談に関する情報の一元化が求められる。サポートセンターにて各相談の経緯などをデータベース化していくことになるが、特に融資などの場合は、金額や条件など本人の承諾を得たとしても慎重に扱う必要がある。

また、情報集約のために関係機関の定期的な連絡会議を開催し、個々の支援の方向性や地域動向などの情報交換を行う。

提案2 創業者の掘り起こしと事業化への支援

(1) ビジネスプランコンテストの拡充

現在、県内では2つの創業者向けビジネスプランコンテストが実施されている。コンテスト参加のメリットは、賞金の獲得以外にもプランのブラッシュアップや事業の認知、融資や取引先の開拓などがある。

福井市が実施するビジネスプランコンテストは、もともと学生に限定して始まったものであり、学生に就職以外にも「創業」という選択肢があるということを理解してもらうなど、創業者の掘り起こしも目的としている。平成21年度より一般の申込もできるようになり、エントリーは21年度が42件、22年度が27件、23年度が54件となっている。内訳をみると女性の参加者が増加傾向にある。過去の受賞者の中には、すぐには開業を予定していなかったが、コンテストを機に行政のバックアップもあり開業に至ったケースや、アイデアをもとに県内企業とコラボレーションし、計画が実現したケースなどコンテストをステップにうまく創業に至ったケースがある。

ふくい産業支援センターが実施する新事業フロンティア大賞は、エントリー数は少ないものの完成度の高いプランが多く、受賞後のマーケティング支援が今後重要となってくる。

(表4-1) 県内で実施されている創業者向けのコンテスト

	福井発！ビジネスプランコンテスト	新事業フロンティア大賞
主催	福井市	ふくい産業支援センター
目的	地域産業の担い手となる起業家の創出と育成、地域企業や団体、大学等の連携による新たなビジネスの発掘や起業活動を促進する。	新規性のある製品開発やサービス等、新たな事業活動に取り組む事業計画(ビジネスプラン)を募集し、受賞企業には事業化を支援する。
募集内容	テーマ・分野は自由。 新規性と成長性が見込め、新たな製品開発やサービス提供につながるものであって、事業化の可能性のあるビジネスプランであること。未発表のビジネスプランであること。	新規性のある製品開発やサービス等、新たな事業活動に取り組む事業計画(ビジネスプラン)。
資格	福井県内の大学、大学院、高专、短大、専門学校および通信制の大学に在籍する学生や福井県在住社会人の個人またはグループ。 福井県出身で県外に在籍する学生や社会人の個人またはグループ。 福井県内での起業を計画している学生や社会人の個人またはグループ。 県外の人で福井を拠点に起業を目指す学生や社会人の個人またはグループ	県内で新製品・新サービスなど新たな事業活動に取り組む個人(創業予定者も含む)や中小企業者 事業を開始した日から概ね5年以内の方
賞金	賞金総額100万円	少額あり(金額不明)
支援内容	エントリーからプラン作成までのビジネスプラン作成、ブラッシュアップをサポート	①産業支援センタープロジェクトマネージャー等による経営・技術・マーケティングなどの支援 ②「ふくい元気企業フェア」で表彰を行い、ビジネスプランを紹介することにより、事業パートナー・金融機関等とのマッチング機会を提供 ③情報誌「FLOM」への掲載 ④事業化のために必要な経費の助成
応募数	H23 54件(学生25・一般29) H22 27件(学生11・一般16) H21 42件(学生14・一般28)	H23・8件 H22・6件 H21・3件
備考		完成度の高いプラン、商品が受賞しておりマーケティングなどの支援は実績として少ない

県外でも様々なコンテストが行われており、「はままつビジネスコンテスト」のインキュベートルームの無料提供や、「あおりベンチャー大賞」の市場調査のための旅費支給など、他ではあまり見られない支援もある。

事業化される割合は「はままつビジネスコンテスト」の一般ビジネス部門で7割程度と高くなっており、年間20件程の新規創業を創出しているものと考えられる。

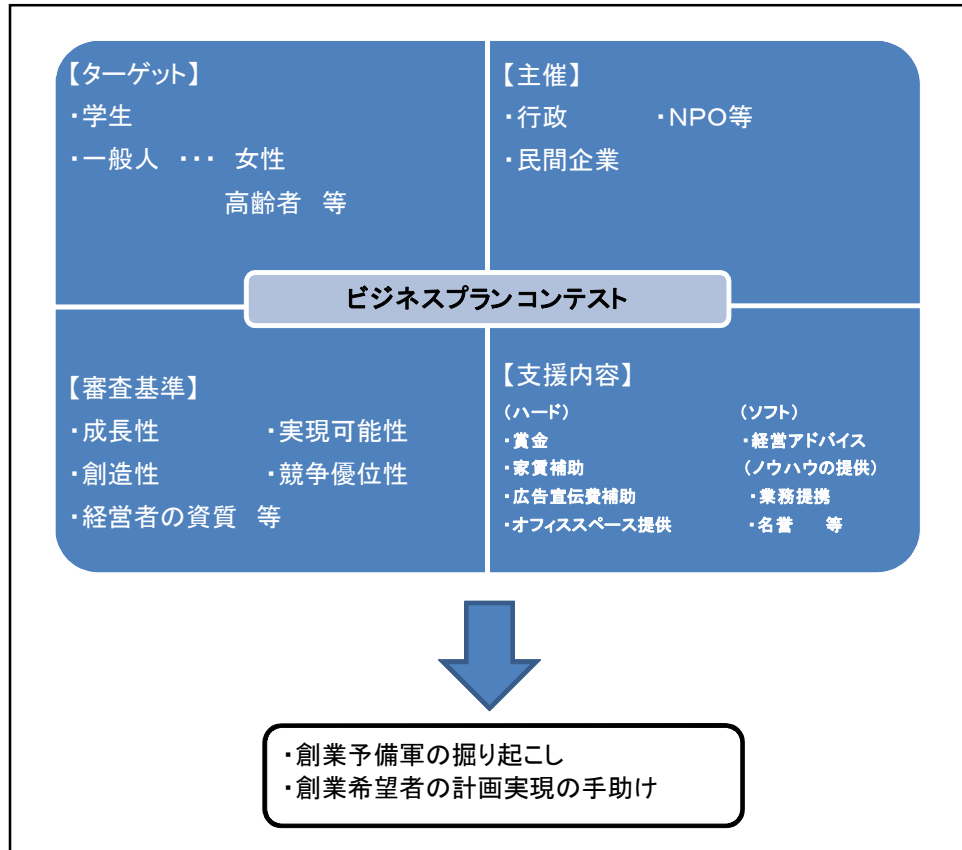
こうしたビジネスプランコンテストは全国で実施されており、創業者の掘り起こしや事業化実現の手助けとして一定の効果をもたらしているものと考えられる。

(表 4-2) 主な県外のコンテスト

	はままつビジネスコンテスト	あおりベンチャー大賞
主催	(財)浜松地域テクノポリス推進機構 (浜松市からの委託事業)	青森県 (財)21あおり産業総合支援センター
目的	将来の産業人財を育成するとともに、浜松市創業都市構想の目標である「世界に誇る創業のメッカ」を創出する。	次代を担う若者等による、地域資源などを活かしたあおり発の新たなビジネスでの創業・起業を積極的に応援する。
募集内容	①地域コミュニティビジネス分野 地域の身近な問題の解決に取り組む事業計画 ②ものづくり・ITサービス分野 ものづくりやITサービスの新しい事業化に取り組む事業計画	青森県内での創業・起業による事業展開を進める内容で、かつ、独自技術、アイデア、こだわりなどをもとにした事業化されていない構想又は準備段階のビジネスプランで、その実現が、雇用の拡大や地域産業への波及効果など、地域経済の活性化に寄与することが期待されるもの。
資格	浜松市、又は周辺地域において、起業・創業を目指す人、新分野の事業化を目指す企業家。また、学生で夢をカタチにしようとする人。 A部門【一般ビジネス部門】(事業化の計画がない、プランのみの応募は不可) ①新規創業者: 起業・創業を目指す個人(学生・社会人・シニア ほか) ②既存事業者: 新たな事業化を目指す中小企業者、NPO法人、個人事業主など B部門【学生プラン部門】(プランは事業化の可能性が高いビジネスモデルであること) 高校生以上の現役学生	概ね45歳以下の若者、大学生等を中心とした、個人、グループ、法人で、青森県内における創業・起業のためのビジネスプランを有する者、あるいは当該ビジネスプランにより創業・起業を予定している者。青森県内、県外は問わない。
賞金	①最優秀賞 30万円 ②優秀賞 10万円 ③特別賞 審査委員会が定めた金額 ④ベンチャービジネスチャレンジ賞	①最優秀賞 補助金(上限)100万円 ②優秀賞 補助金(上限)50万円 ③奨励賞 市場調査旅費6万円
支援内容	①半田山TBG(テクノビジネスゲート)インキュベートルームのワンデスク・スペースを翌年から1年間無料 ③『はままつメッセ2012』(財団主催の技術・製品の展示会)への無料出展 ②財団情報誌「テクノはままつ」への掲載	①若者発ベンチャー創出事業費補助金の支給(最優秀賞及び優秀賞)【ビジネスプラン実現・実施のため調査・研究、法人設立を行う事業に要する経費 2年間】 ②首都圏等への市場調査等のための旅費支給(奨励賞) ③ビジネスマッチング ④各種メディアを活用した情報発信
応募数	H22 一般ビジネス部門30件 学生プラン部門500件	・事前エントリー 20件程度(11月9日時点)。 ※新規事業のため、過去の実績なし。 エントリーは現在も受付中。
備考	一般ビジネス部門では約7割が事業化。学生プランは大学ゼミでの強制応募が多い。 過去11回開催	青森各市町でもこれまではこのような事業はなく、少しでも雇用創出し活性化につなげるため今年度はじめての開催 あくまでも青森での創業が前提

コンテストのターゲットや審査基準は様々であるものの、コンテストが創業者に果たす役割は大きく2つに分類される。一つは、創業予備軍の掘り起こしであり、二つ目は創業希望者の実現化の手助けである。その他にも他の起業家との交流による経営者資質の向上など、コンテストが創業者に果たす役割は大きいものと考えられる。

(図 4-2) ビジネスプランコンテストの果たす役割



①ビジネスプラン発表の場を定期的に関催

創業者の更なる掘り起こしのため、常に創業者がプランを披露できる機会を提供するために、次のような機会を設ける。

具体的には、支援の中核機関となる「開業サポートセンター」が窓口となり、定期的に発表の場を設ける。規模が小さくアイデア段階のものでも、第3者の意見を聞くことで事業化へのステップとなる。また、ビジネスプランコンテストや、新事業フロンティア大賞、県の助成金への足掛かりとして、計画のブラッシュアップの場として活用してもらう。

(図 4-3) 各コンテストの募集期間

	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月
開業サポートセンター		→	→	→	→	→	→	→	→	→	→	→
ビジネスプランコンテスト	←	←	←	←								
新事業フロンティア大賞		←	←	←								
県の助成金	←	←	←	←	←	←	←	←				

②経営者、金融機関参加による事業化促進

また、コンテストを単なるプラン発表の場とするだけでなく、ビジネス商談の場として活用も考えられる。

審査員以外にも、経営者や金融機関、支援機関などより多くの関係者を会場に招待し、支援したい企業に対し下記のような様々な支援を提供して頂く。

【経営者の参加により、実現可能性が高い事項】

- ・ 空スペースの提供
- ・ 創業起業へ人材の派遣
- ・ 人材育成のノウハウの提供
- ・ 資金支援
- ・ ビジネスプランの購入
- ・ ビジネスアイデアの提供
- ・ ビジネスマッチング
- ・ 業務提携
- ・ 販促（PR）支援
- ・ コンサルティングの提供

（2）創業枠の助成金創設

ビジネスプランコンテストに加え、更なる機会の提供として、平成 23 年 9 月に創設された「県ふるさと企業育成ファンド」における創業者支援枠の新設を提案する。23 年度に「新分野展開スタートアップ支援助成金」が創設されたが、こちらは 1 年以上の事業実績がある事業所が対象であり、新規創業は対象外となっている。

実現可能性は高いが、金融機関の借入だけでは達成できない創業に、資金支援を与えることで、事業実現に役に立つものとする。

また、これらの行政のてこ入れによって、将来福井の産業をリードする創業を育てることができれば、雇用の創出にも寄与する。

【創業者支援枠の追加（案）】

- ・ **福井県内で新たに事業を開始する、もしくは創業から 1 年以内の中小企業者で、既に創業している場合過去 3 年間の平均または前事業年度の売上額が年間 10 億円未満の者。**

提案3 金融面での緩和策

(1) 福井市創業支援資金の要件緩和

創業に関する最も大きな課題である資金調達に関しては充実した融資制度が揃っているが、福井市の創業資金については実際の借入時に業種や規模により自己資金、期間など要件に見合わない例も見られる。福井地域でより創業時の資金調達を促進させるための緩和策を提案する。

要件を緩和する条件として、福井商工会議所に設ける各専門家で組織する「創業支援審査会」において創業者のプラン、資質、ビジョン、経営感覚などトータルの判断し支援決定を受けたものに限ることとし、加えて支援機関（商工会議所）の継続的（5年間）な経営アドバイスを必要とする。

福井市創業支援資金 要件緩和（案）

1) 融資対象者

創業前～創業後5年未満に（現行：～創業後1年未満）

現在は1年未満の事業所に限定されているため、1年経過した事業所は利用できず、既存の制度での対応となるが、事業が軌道に乗る前段階で実績不足と判断され、厳しい結果となることも予想される。創業後5年未満に緩和し、業歴が浅く信用度の低い事業者の資金調達を支援する。

2) 自己資金要件

創業前の自己資金要件を1/3以上に（現行：借入額と同額以上）

昨今の雇用情勢を考えると不安定であり、給与削減等の中、満足な自己資金を蓄積して開業することが困難な場合もあるため、自己資金要件を3分の1に引き下げる。

3) 融資期間

運転資金を7年・設備資金を10年に延長（現行：運転5年・設備7年）

創業時の資金繰りは厳しく、月々の返済負担を軽くするためにも運転資金を7年とする。また、理美容業や飲食業、旅館業などは規模の大きい改装となる場合があり、一般では10年超の長期で償還されることが多く、設備資金は最長10年に延長する。

※上記の要件緩和については、下記の条件を全て満たしていることとする。

- ①福井商工会議所に設ける「創業支援審査会」で支援決定を受けること
- ②支援決定先は経営指導員による事前、事後の継続的な経営指導を受けること

【参考】福井市創業支援資金

- ・対象者 創業後1年未満
- ・融資額 1,500万円（年度内2回まで）※自己資金が借入額と同額必要
- ・融資期間 運転5年、設備7年以内

提案4 ソフト面での支援の充実

(1) ネットワーク拡大交流事業

創業準備期での交流の場が不足していることは第2章で触れたが、創業者の中には創業後にマーケティングや資金繰りなどの事業運営の新たな課題が見つかり、創業前の準備不足を感じたという声も多い。また、経営者から見たら些細なことでも創業希望者にとっては大きな悩みや不安となっているケースも多い。親身になってくれる相談相手が必要な時期でもあり、同じ目的を持つ者同士の情報交換や先輩創業者や支援機関以外のサポーターを交えての交流会は意義があると思われ、互いに刺激を受け創業への意識を再確認することで創業への完成度を高め、創業までのスピードを加速させることにつながると考える。

また、創業直後～5年目までの事業者を対象とした「創業者交流会」も開催し、販路開拓や人材育成、資金繰りといった経営課題に対し企業が成長、成熟段階に至るまでのフォローアップを充実させる。

(2) 販路開拓・販売促進支援

福井市では、商業・近隣商業地域に事業所を設置する場合に家賃や広告宣伝費を一部補助する「起業家支援セットメニュー」があり、他の地域でも市場調査や販促のための広報費の助成を行う制度も見られる。業種にもよるが、創業者にとって事業スタート時には多くの販促費、広告宣伝費を要することが多い。

販路開拓・販売促進費支援として、創業後5年未満までに事業拡大を図る際の広報支援を強化すべきである。(支援額は最大で30万円)

※条件として、先述の「創業支援審査会」で支援決定を受け、福井商工会議所の経営指導を受ける事業所とする。

おわりに

海外移転による国内産業空洞化、後継者不在による廃業、景気低迷による倒産など事業活動を取り巻く環境は厳しい状況が続いている。しかし、自らビジネスにチャレンジしようとする創業希望者は減少することはなく、厳しい状況だからこそ高い志と大きなリスクを持って努力を続ける希望者も少なくない。

本専門委員会では、地域経済の活性化を支える創業をこれまで以上に促進させるための支援のあり方について検討を続けてきた。アンケートやヒアリング調査の結果では、現状の支援策はむしろ、支援機関がうまく機能していないという実態も明らかとなり、我々創業を促進していく立場の役割が非常に重要であることを痛感させられた。

支援機関、行政、民間をも含めた縦、横のつながりの強化などによる支援体制の構築と、創業前の準備段階から事業が軌道に乗るまでを創業支援ととらえ、継続的な心の入った支援が不可欠という結論に至った。

事業の成功は創業者の資質、ビジョンが大前提となるが、創業支援に特効薬はなく支援機関の連携、ネットワークによる地道なサポートを一步ずつ実行していくほかない。本報告書では、このような視点を盛り込んだ具体的な提案を行ったつもりである。

また、地域の雇用創出など地域経済の基盤となる産業構造の転換を目指した創業支援のほか、仕事に対する新しい価値観が浸透する中、自己実現や生きがい、社会的課題解決などの働き方、生き方といった新たな視点での創業の必要性にも議論が及び、本報告書でもいくつか取り上げた。加えて創業に対する社会的評価の低さと教育段階から創業を受け入れる土壌づくりについても言及したが、これらについては更なる議論、検討が必要となろう。

福井商工会議所では「開業サポートセンター」を受け皿の広い、また創業希望者にとってハードルの低い身近な相談先として機能させていくことを目指しており、そのためには各支援機関、金融機関、大学、行政、民間など創業に関わる関係機関が同じ思いを持って積極的に連携し協力いただかなければならない。

本報告書の提案が一刻も早く形となるよう実現に向けぜひ前向きに検討いただき、全国で開業率が低いと言われる福井地域が、10年後、20年後には福井の特性を生かした創業支援により人と地域が元気に事業活動を行えていることを願ってやまない。

創業支援推進専門委員会座長 南保 勝
(福井県立大学 教授)

◆専門委員会開催記録

回	開催日時	検討内容
第1回	平成23年5月31日(火) 14:00~16:00	<ul style="list-style-type: none"> ・専門委員会の設置について ・地域経済の環境変化と創業支援の必要性について ・創業者実態アンケート調査実施について
第2回	平成23年7月6日(水) 10:00~12:30	<ul style="list-style-type: none"> ・創業者実態アンケート調査結果について ・創業活動の実態について ・創業支援の取り組みについて ・創業支援体制の現状と課題について
第3回	平成23年8月31日(水) 13:00~15:00	<ul style="list-style-type: none"> ・これまでの論点整理 ・強化すべき支援策について ・福井地域における創業支援について
第4回	平成23年9月27日(火) 13:00~15:00	<ul style="list-style-type: none"> ・成長産業への支援のあり方について ・地域ベンチャーファンドについて ・ビジネスプランコンテストについて ・創業者ヒアリング調査結果について ・報告書(案)について
第5回	平成23年10月25日(火) 13:00~15:00	<ul style="list-style-type: none"> ・報告書(案)最終とりまとめについて

◆創業者実態アンケート調査

実施期間 平成23年6月15日~6月27日

回答数 125件(回収率20.5%)

◆創業者ヒアリング調査

実施期間 平成23年8月~9月

調査先 5件

◆専門委員会 委員名簿

座長	福井県立大学 地域経済研究所 教授	南保 勝
委員	中小企業診断士[(有)ウエムラマネージサポート]	上村 辰美
	(株)岡本吉之丞商店 社長	岡本 耕至
	新田塚コミュニティ(株) 社長	小森 富夫
	NPO法人アントレセンター 理事長	高原 裕一
	日本政策金融公庫国民生活事業 事業統轄	古川 隆三 (H23.5~) 須藤 公昭 (H23.8~)
	税理士[松岡会計事務所]	松岡 茂
	福井信用金庫 会長	蓑輪 進一

オブザーバー	福井市 マーケット戦略室長	西行 茂
--------	---------------	------

事務局	福井商工会議所 理事・事務局長	宮崎 和彦
	福井商工会議所 中小企業総合支援センター所長	嶋田 浩昌
	福井商工会議所 経営支援・人材育成課長	小林 悟志
	福井商工会議所 金融・税務相談課長	林 幸治
	福井商工会議所 金融・税務相談課係長	木下 浩人
	福井商工会議所 金融・税務相談課	廣澤 英恵

【参考資料編】

- ・ 創業者実態アンケート調査結果
- ・ 創業者ヒアリング調査結果

創業者実態アンケート調査結果

《調査概要》

1. 目的 福井地域における創業のハード、ソフト両面での支援施策の現状と課題を整理し、開業前や開業初期等段階に応じた支援体制の強化や創業しやすい環境づくりの参考に資する。
2. 調査期間 平成 23 年 6 月 15 日（水）～6 月 27 日（月）
3. 調査対象 608 社
開業 5 年未満の会員事業所と新設法人、福井市創業支援資金実行事業所、日本政策金融公庫新規開業貸付実行事業所より抽出
4. 調査方法 郵送による調査票送付・回収
5. 回収件数 125 件（回収率 20.6%）

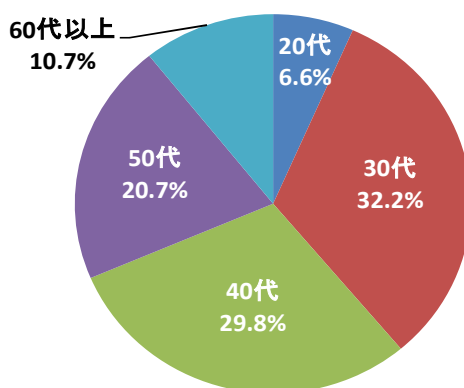
創業した	121 社	(96.0%)
創業後廃業	1 社	(0.8%)
創業せず	3 社	(3.2%)

※調査分析にあたっては、上記「創業した 121 社」を対象とした。

《回答事業所概要》

1. 創業時の年齢

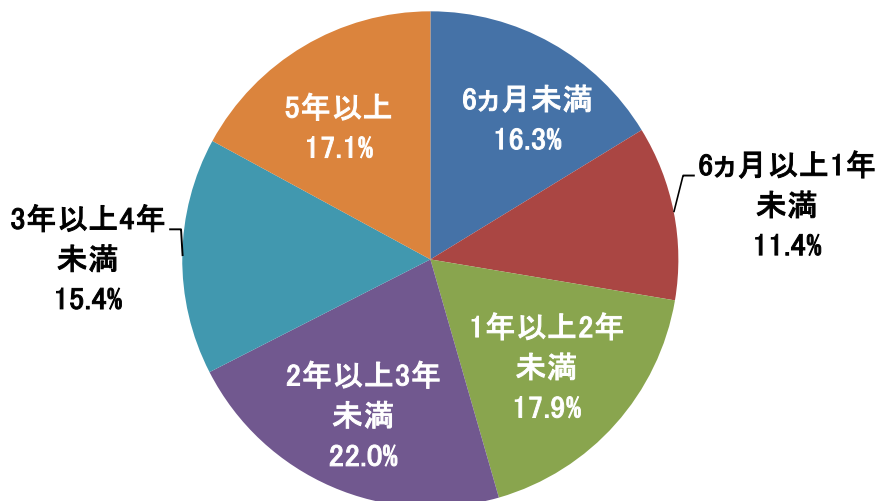
(図 1) 創業時の年齢



	20代	30代	40代	50代	60歳以上	合計
男性	7人 (87.5%)	29人 (74.4%)	29人 (80.6%)	20人 (80.0%)	10人 (76.9%)	95人 (78.5%)
女性	1人 (12.5%)	10人 (25.6%)	7人 (19.4%)	5人 (20.0%)	3人 (23.1%)	26人 (21.5%)
全体	8人 【6.6%】	39人 【32.2%】	36人 【29.8%】	25人 【20.7%】	13人 【10.7%】	121人 【100%】

2. 創業後の年数

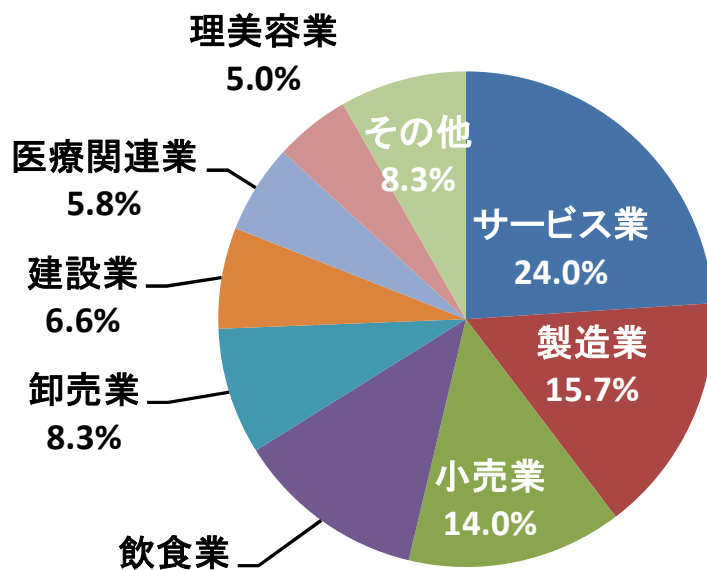
(図2) 創業後の年数



	半年未満	半年以上 1年未満	1年以上 2年未満	2年以上 3年未満	3年以上 4年未満	4年以上	合 計
男性	17人 (85.0%)	10人 (71.4%)	14人 (66.7%)	21人 (80.8%)	14人 (73.7%)	19人 (90.5%)	95人 (78.5%)
女性	3人 (15.0%)	4人 (28.6%)	7人 (33.3%)	5人 (19.2%)	5人 (26.7%)	2人 (9.5%)	26人 (21.5%)
男性	20人 【16.5%】	14人 【11.6%】	21人 【17.4%】	26人 【21.4%】	19人 【15.7%】	21人 【17.4%】	121人 【100%】

3. 創業事業者の会社形態と業種

(図3) 創業した業種



①創業した業種と会社形態

業 種	個人事業所	法人	合 計
サービス業	13人 (46.7%)	16人 (53.3%)	29人 【24.0%】
製造業	6人 (31.6%)	13人 (68.4%)	19人 【15.7%】
小売業	7人 (41.2%)	10人 (58.8%)	17人 【14.0%】
飲食業	13人 (86.7%)	2人 (13.3%)	15人 【12.4%】
卸売業	1人 (10.0%)	9人 (90.0%)	10人 【8.3%】
建設業	4人 (50.0%)	4人 (50.0%)	8人 【6.6%】
医療関連業	4人 (57.1%)	3人 (42.9%)	7人 【5.8%】
理美容業	6人 (100%)	0人 (0.0%)	6人 【5.0%】
その他	2人 (20.0%)	8人 (80.0%)	10人 【8.3%】
合計	56人 (46.3%)	65人 (53.7%)	121人 【100%】

※サービス業には情報通信、教育、介護福祉分野が含まれる。またその他には不動産、運輸業が含まれる。

②創業した業種と性別

業 種	男性	女性	合 計
サービス業	22人 (75.9%)	7人 (24.1%)	29人 【24.0%】
製造業	17人 (89.5%)	2人 (10.5%)	19人 【15.7%】
小売業	12人 (70.6%)	5人 (29.4%)	17人 【14.0%】
飲食業	10人 (66.7%)	5人 (33.3%)	15人 【12.4%】
卸売業	10人 (100%)	0人 (0.0%)	10人 【8.3%】
建設業	8人 (100%)	0人 (0.0%)	8人 【6.6%】
医療関連業	6人 (85.7%)	1人 (14.3%)	7人 【5.8%】
理美容業	3人 (50.0%)	3人 (50.0%)	6人 【5.0%】
その他	9人 (90.0%)	1人 (10.0%)	10人 【8.3%】
合計	95人 (78.5%)	26人 (21.5%)	121人 【100%】

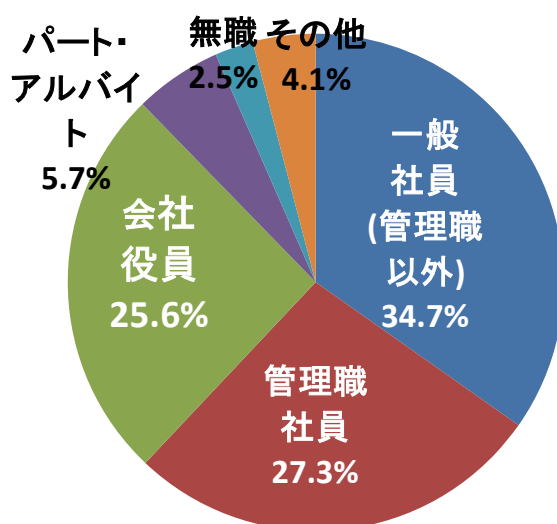
※サービス業には情報通信、教育、介護福祉分野が含まれる。またその他には不動産、運輸業が含まれる。

4. 創業前の職位と離職理由

創業前の職位をみると「一般社員（管理職以外）」が42件（34.7%）と最も多く、次いで「管理職社員」が33件（27.3%）、「会社役員」が31件（25.6%）となっている。

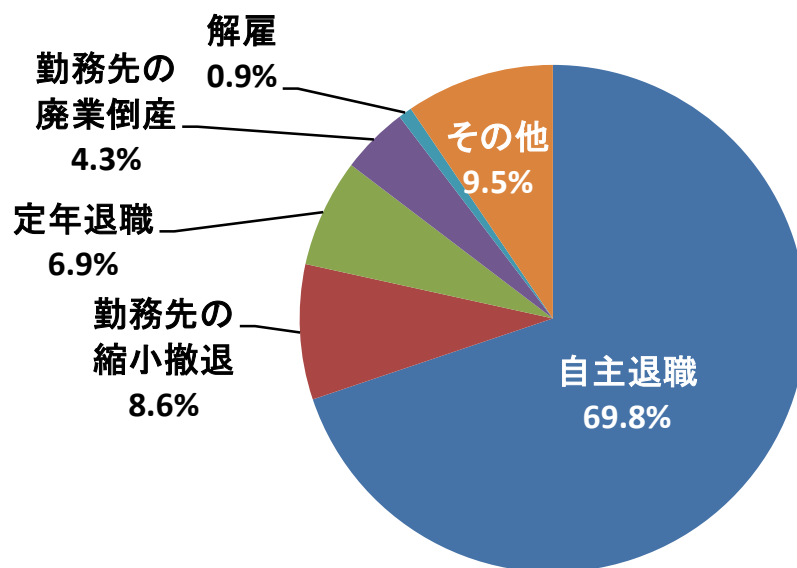
（有効回答数 121 件）

（図 4） 創業前の職位



また創業前の離職理由をみると「自主退職」が81件（69.8%）と7割近くを占めており、創業に向けた退職と考えられる一方、「勤務先の縮小撤退」が10件（8.6%）、「勤務先の廃業・倒産」が5件（4.3%）、「解雇」が1件（0.9%）と会社都合による理由から独立開業に至ったと考えられる。（有効回答数 116 件）

（図 5） 創業前の離職理由



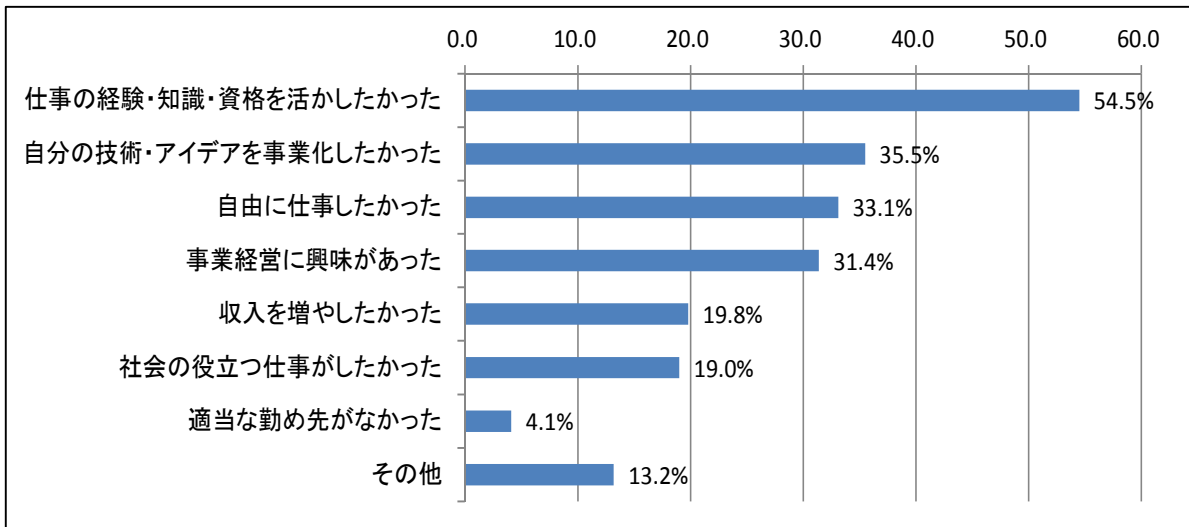
《調査結果》

1. 創業の動機と直接のきっかけ

創業する動機は「仕事の経験・知識・資格を活かしたかった」が66件(54.5%)と半数を超えている。「自分の技術・アイデアを事業化したかった」が43件(35.5%)、「自由に仕事をしたかった」が40件(33.1%)、「事業経営に興味があったから」が38件(31.4%)と回答した割合も比較的多く、3割を超えている。また「収入を増やしたかった」は24件(19.8%)、「社会の役に立つ仕事をしたかった」は23件(19.0%)と2割未満に留まっている。

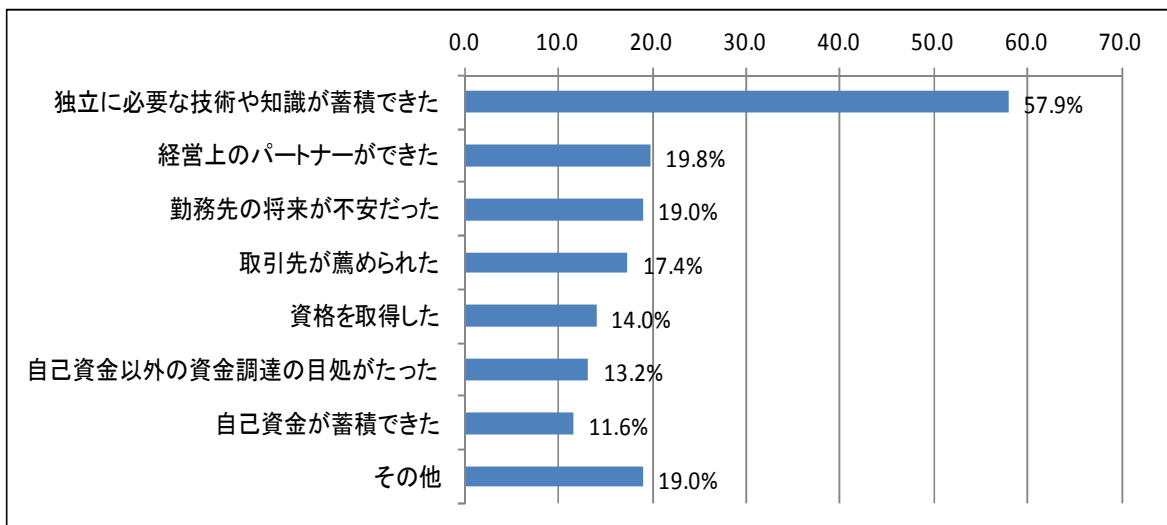
(有効回答数 121 件、複数回答)

(図 6) 創業の動機



創業する直接のきっかけは「独立に必要な技術や知識等が蓄積できた」が70件(57.9%)と圧倒的に多く、半数を超えている。次いで「経営上のパートナーができた」が24件(19.8%)、「勤務先の将来が不安だったから」が23件(19.0%)、「取引先から薦められた」が21件(17.4%)となっている。(有効回答数 121 件、複数回答)

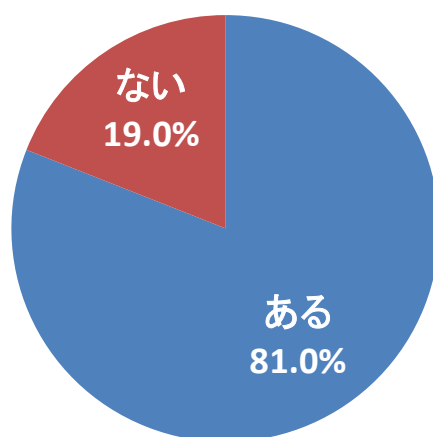
(図 7) 創業の直接のきっかけ



2. 現在営んでいる事業の経験

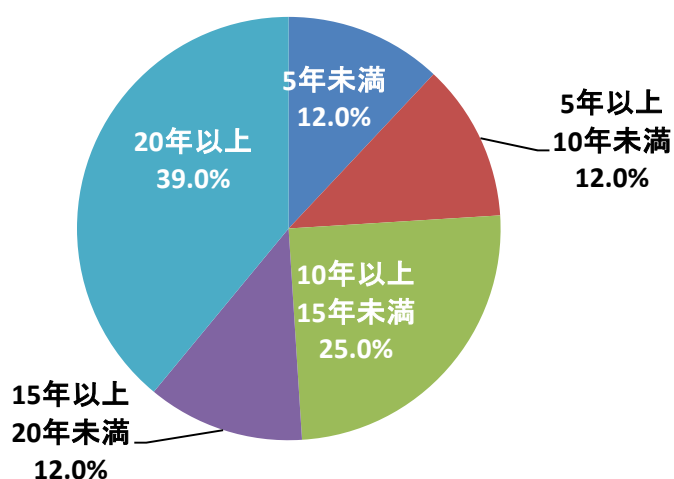
現在の事業に関連する仕事の経験は「ある」が 98 件(81.0%)と、ほとんどの創業者が何らか過去の経験を活かして独立開業している。(有効回答 121 件)

(図 8) 関連する事業経験の有無



経験年数をみると「20年以上」が 39 件(39.0%)と最も多く、「10年以上 15年未満」が 25 件(25.0%)、「5年未満」と「5年以上 10年未満」、「15年以上 20年未満」がそれぞれ 12 件(12.0%)となっている。5年未満の経験しかない創業者は 12 件(12.0%)となっている。(有効回答数 100 件)

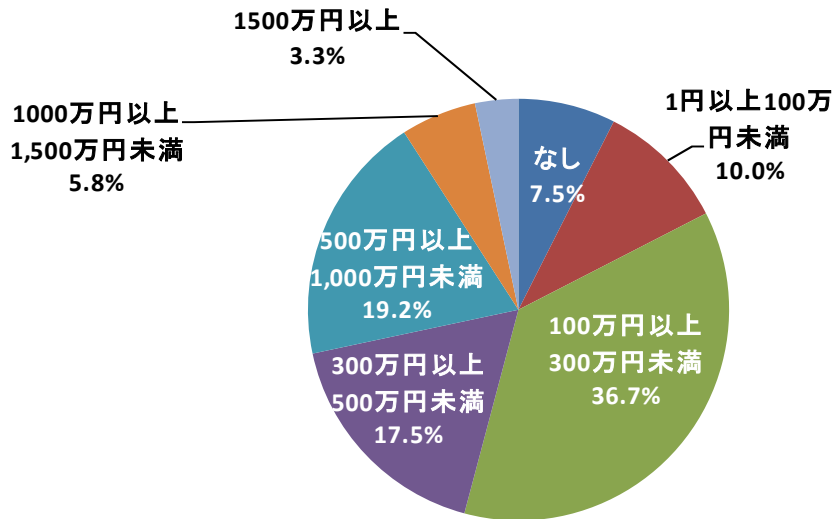
(図 9) 事業の経験年数



3. 創業費用について

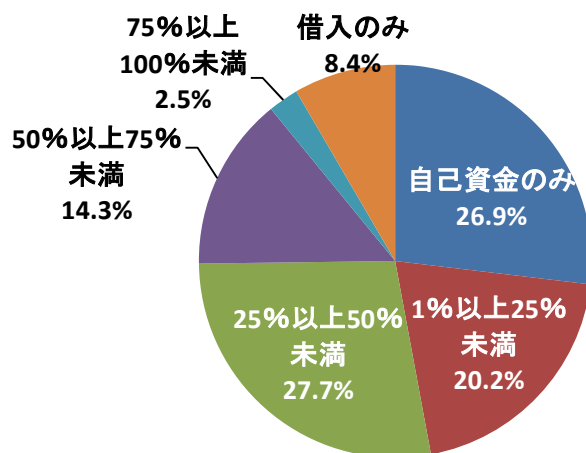
創業時の自己資金額（親族借入除く）は「100万円以上 300万円未満」が44件(36.7%)と最も多く、次いで「500万円以上 1,000万円未満」が23件(19.2%)、「300万円以上 500万円未満」21件(17.5%)となっている。一方「自己資金なし」で創業した割合も9件(7.5%)、「1,000万円以上」の創業者も11件(9.1%)と1割近くいる。120件の回答事業所の自己資金平均額は335万円という結果となった。（有効回答数120件）

(図10) 自己資金額



また、創業時にかかる費用のうち、「自己資金のみ（親族借入除く）」で創業した割合は32件（26.9%）、逆に借入金のみで創業した割合は10件(8.4%)となっている。創業費用に対する自己資金比率は「25%以上 50%未満」は33件(27.7%)、「1%以上 25%未満」は24件（20.2%）、「50%以上 75%未満」は17件(14.3%)となっている。創業者の4割以上は自己資金比率が50%を超えており、自己資金以上の借入を行っていない手堅い創業者といえる。（有効回答数119件）

(図11) 創業費用に対する自己資金比率

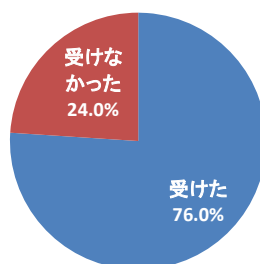


※（自己資金比率＝自己資金／創業にかかる費用×100）

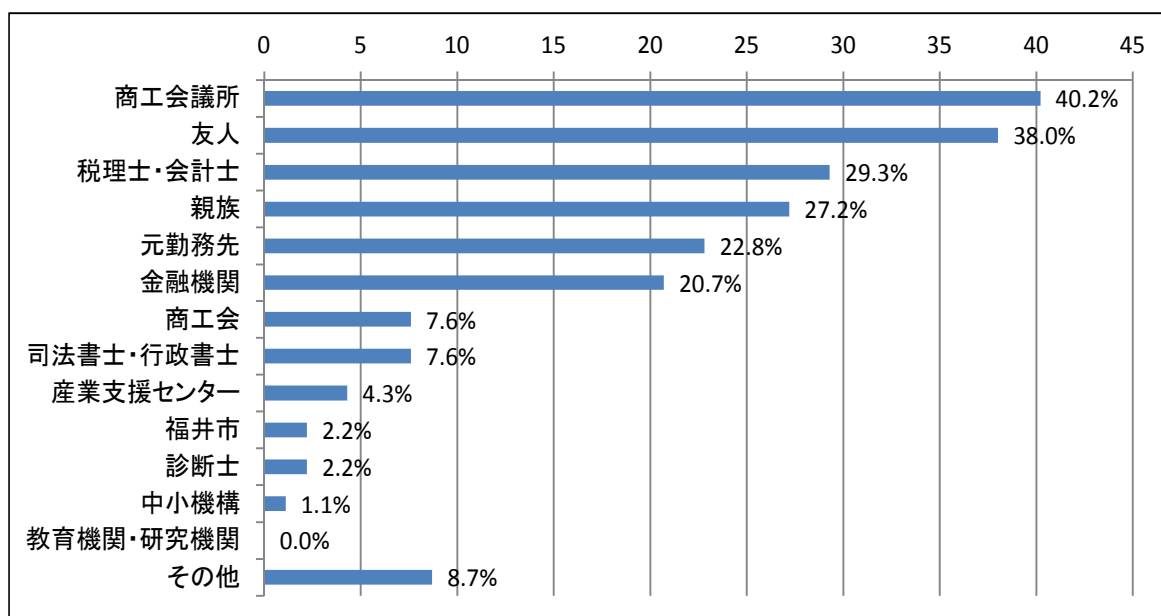
4. 創業前の相談先

創業前に「どこか（誰か）に相談したか、支援を受けたか」の項目では92件（76.0%）が「相談した・支援を受けた」と回答している。また相談・支援先としては「商工会議所」が37件（40.2%）、「友人」が35件（38.0%）、「税理士・公認会計士」が27件（29.3%）、「親族」が25件（27.2%）、「元勤務先」が21件（22.8%）、「金融機関」が19件（20.7%）と続いている。（有効回答数 創業前相談有無 121件、創業前支援先 92件）

（図 12） 創業前相談の有無

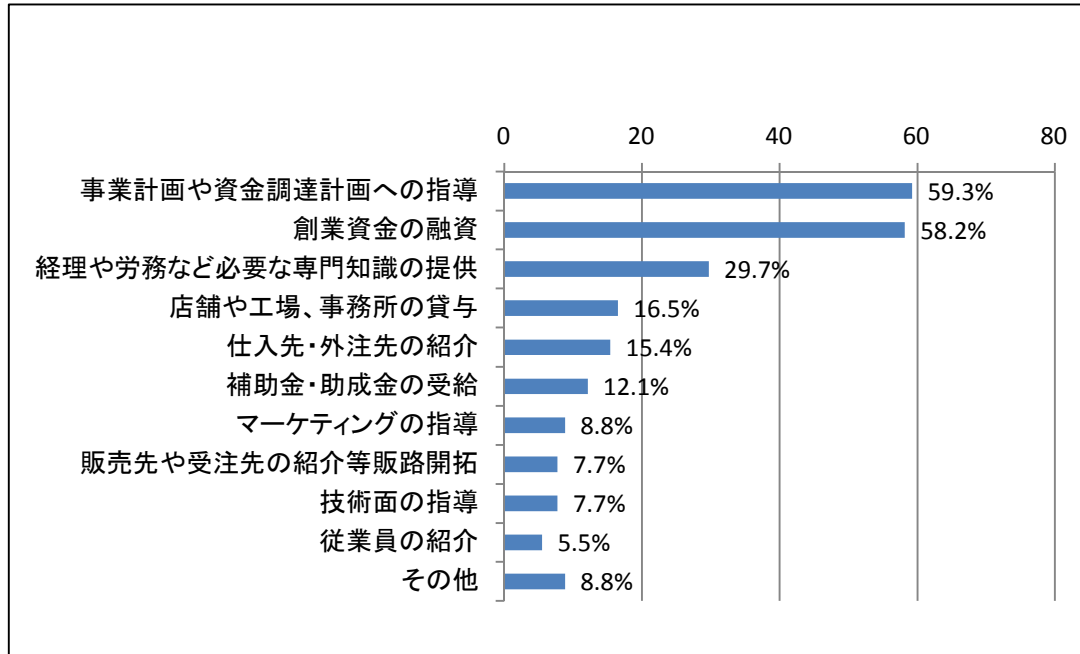


（図 13） 創業前の相談先・支援先



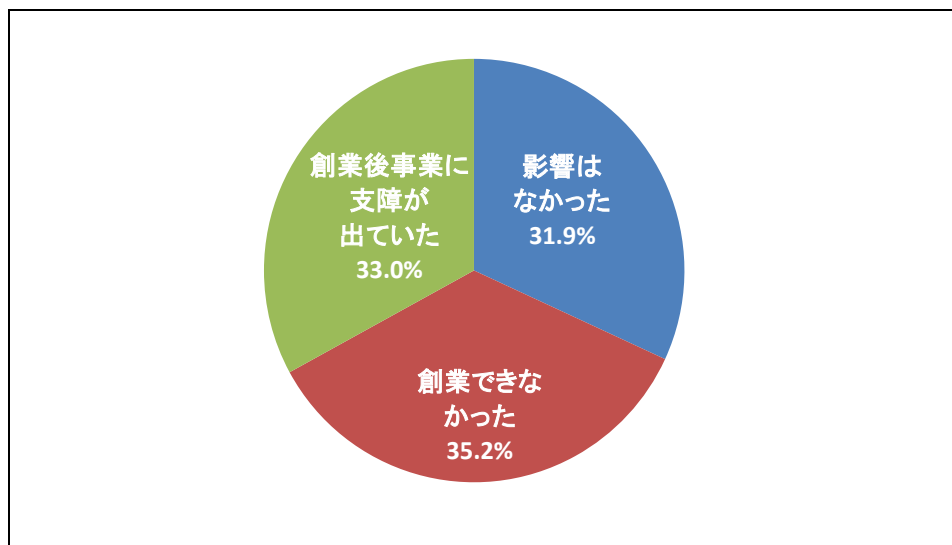
具体的な相談内容は「事業計画や資金調達計画への指導」が 54 件（59.3%）、「創業資金の融資」が 53 件（58.2%）、「経理や労務など必要な専門知識の提供」が 27 件（29.7%）、「店舗や工場、事務所の貸与」が 15 件（16.5%）、「仕入先・外注先の紹介」が 14 社（15.4%）と上位を占めた。（有効回答数 91 件、複数回答）

（図 14）創業前の相談・支援内容



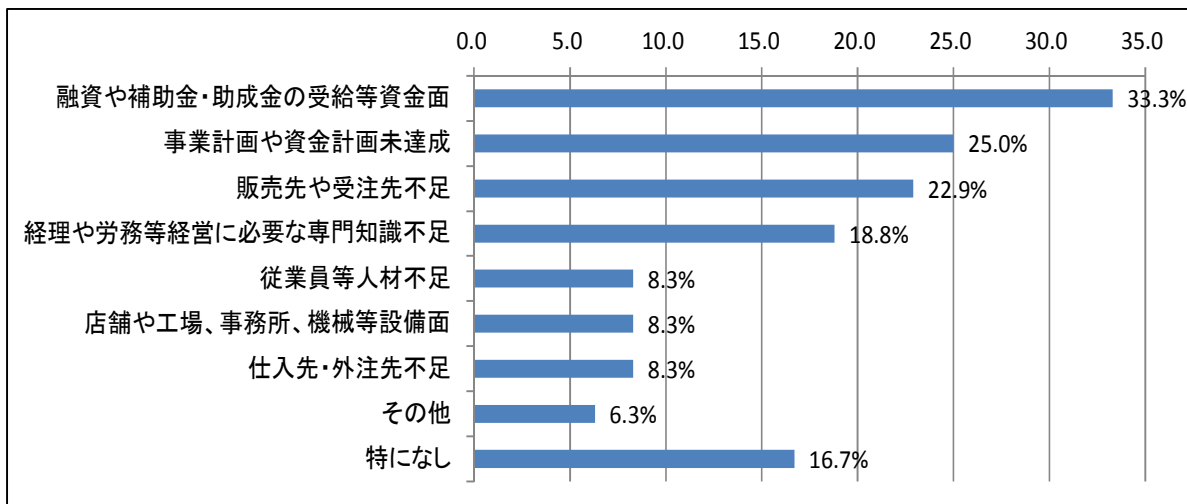
もし相談・支援を受けられなかったとした場合の創業への影響度は「創業できなかった」が 32 件（35.2%）、「創業後に事業に支障が出ていた」は 30 件（33.0%）と 6 割以上の創業者が事前の相談・支援が役に立ったと考えている。（有効回答数 91 件）

（図 15）相談・支援を受けられなかった影響度



また事前に相談を受けなかった場合に支障を来たしたであろう内容は「融資や補助金・助成金の受給等資金面」が16件(33.3%)、「事業計画や資金計画未達成」が12件(25.0%)、「販売先や受注先不足」が11件(22.9%)、「経理や労務等経営に必要な専門知識不足」が18.8%と上位を占めている。(有効回答数48件、複数回答)

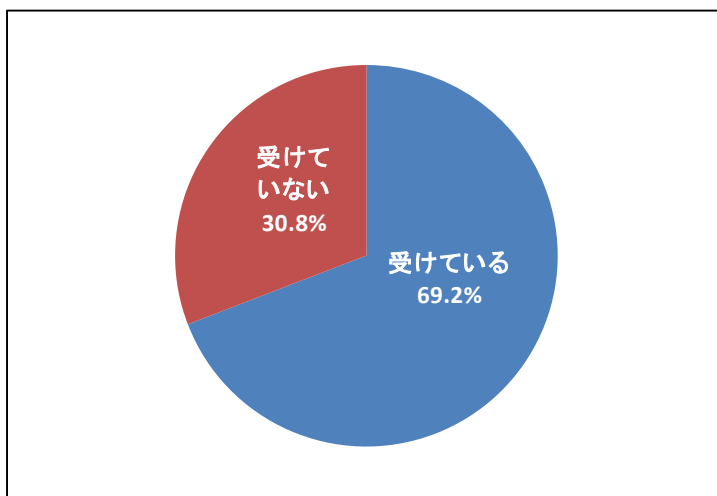
(図16) 相談・支援を受けなかった場合の支障を来たした内容



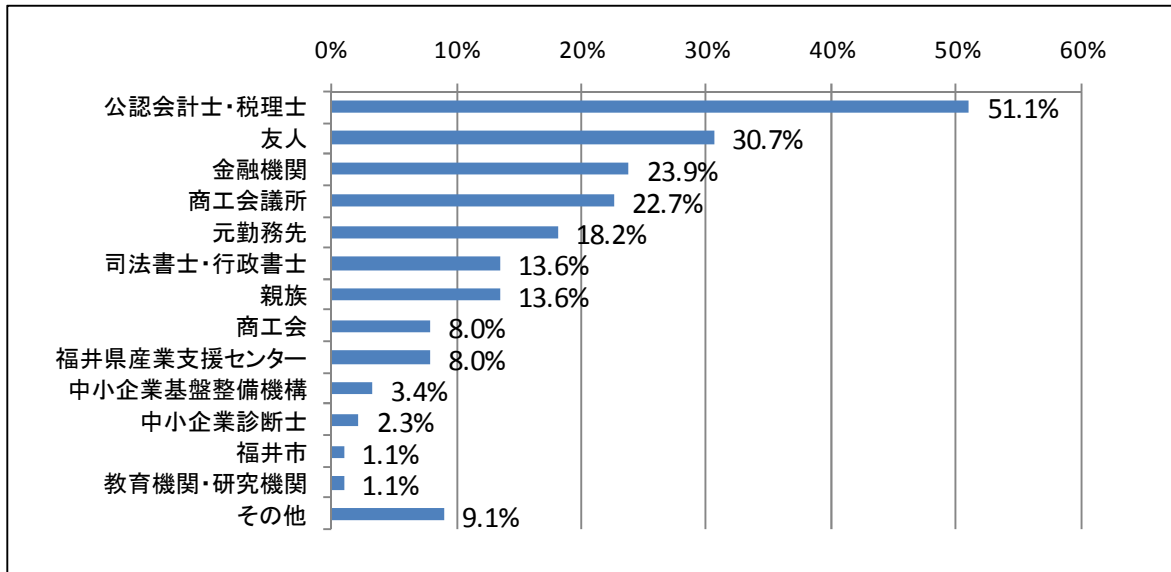
5. 創業後の相談・支援

創業後「どこか(誰か)に相談したか、支援を受けたか」の項目では83件(69.2%)が「相談した・支援を受けた」と全体の7割近くが回答している。また相談・支援先としては「公認会計士・税理士」が45件(51.1%)と半数を超えており、「友人(紹介者含む)」が27件(30.7%)、「金融機関」が21件(23.9%)、「商工会議所」が20件(22.7%)、「元勤務先」が16件(18.2%)と続いている。(有効回答数91件)

(図17) 創業後の相談の有無

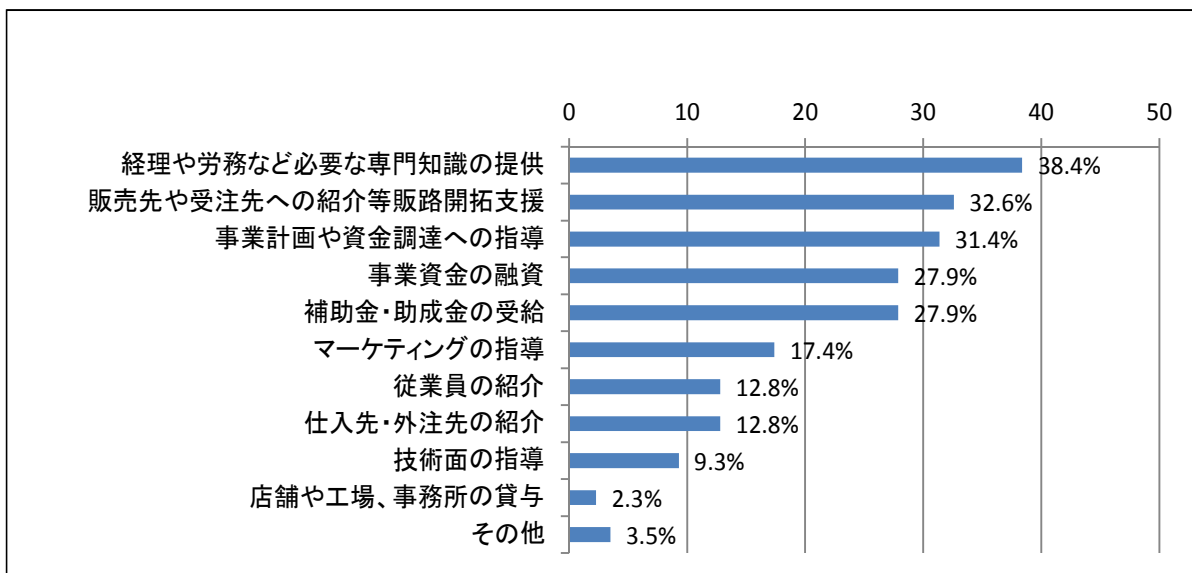


(図 18) 創業後の相談・支援先



具体的な相談内容は「経理や労務など必要な専門知識の提供」が 33 件 (38.4%) と最も多く、「販売先や受注先の紹介等販路開拓支援」が 28 件 (32.6%)、「事業計画や資金調達への指導」が 27 件 (31.4%)、「事業資金の融資」が 24 件 (27.9%)、「補助金・助成金の受給」が 24 件 (27.9%)、「マーケティングの指導」が 15 件 (17.4%) と続いている。(有効回答数 86 件、複数回答)

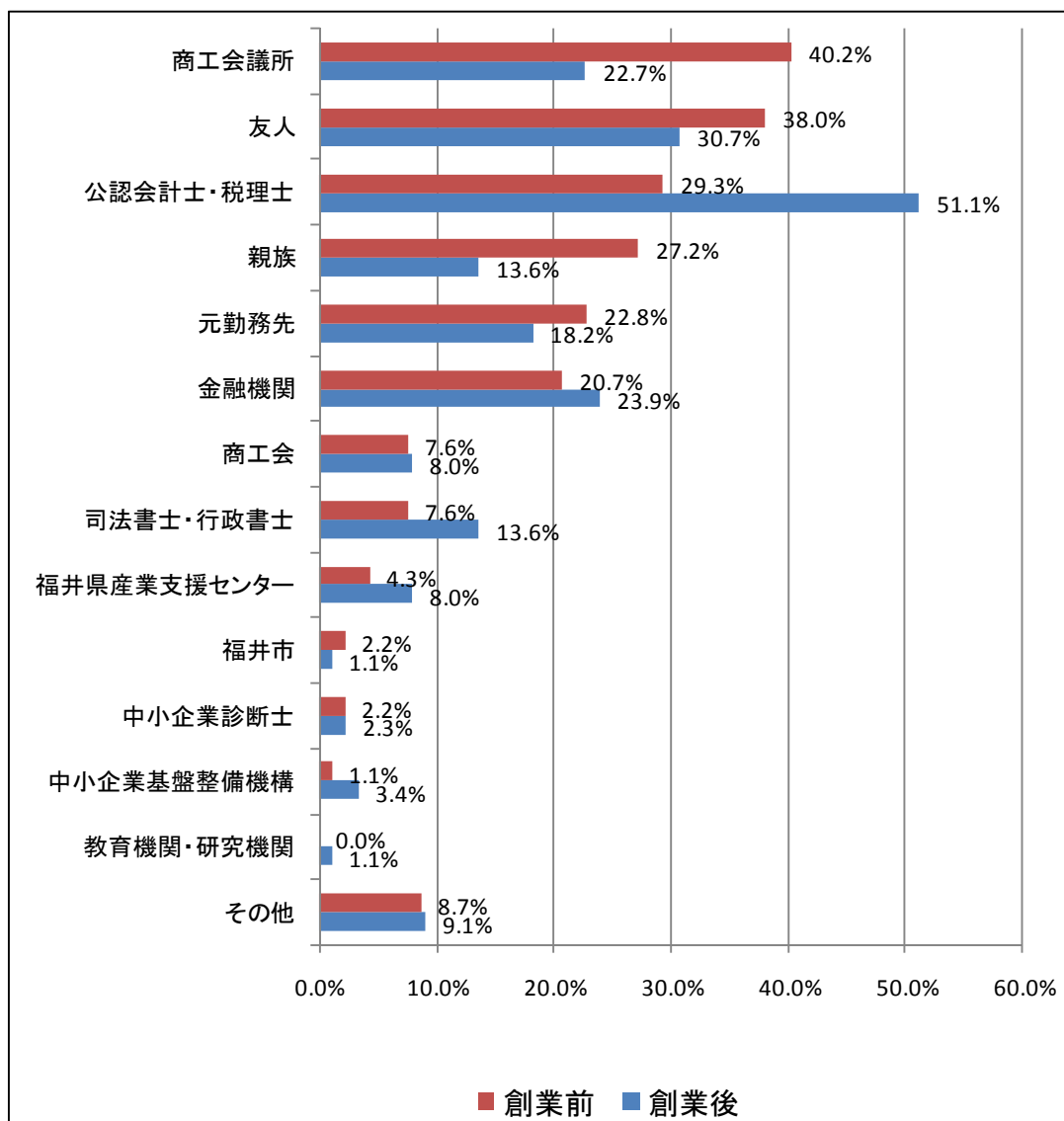
(図 19) 創業後の相談・支援内容



6. 創業前後でみる相談・支援先の変化

創業前後での相談・支援先を比較すると創業前では比率が高かった「商工会議所」や「友人」、「親族」、「元勤務先」は創業後には減少している。一方、「公認会計士・税理士」は創業後に大きく増加しており、「金融機関」、「司法書士・行政書士」、「福井県産業支援センター」等も割合は高くないものの創業後に増加している。（有効回答数創業前 92 件、創業後 88 件、複数回答）

（図 20）創業前後の相談・支援先比較



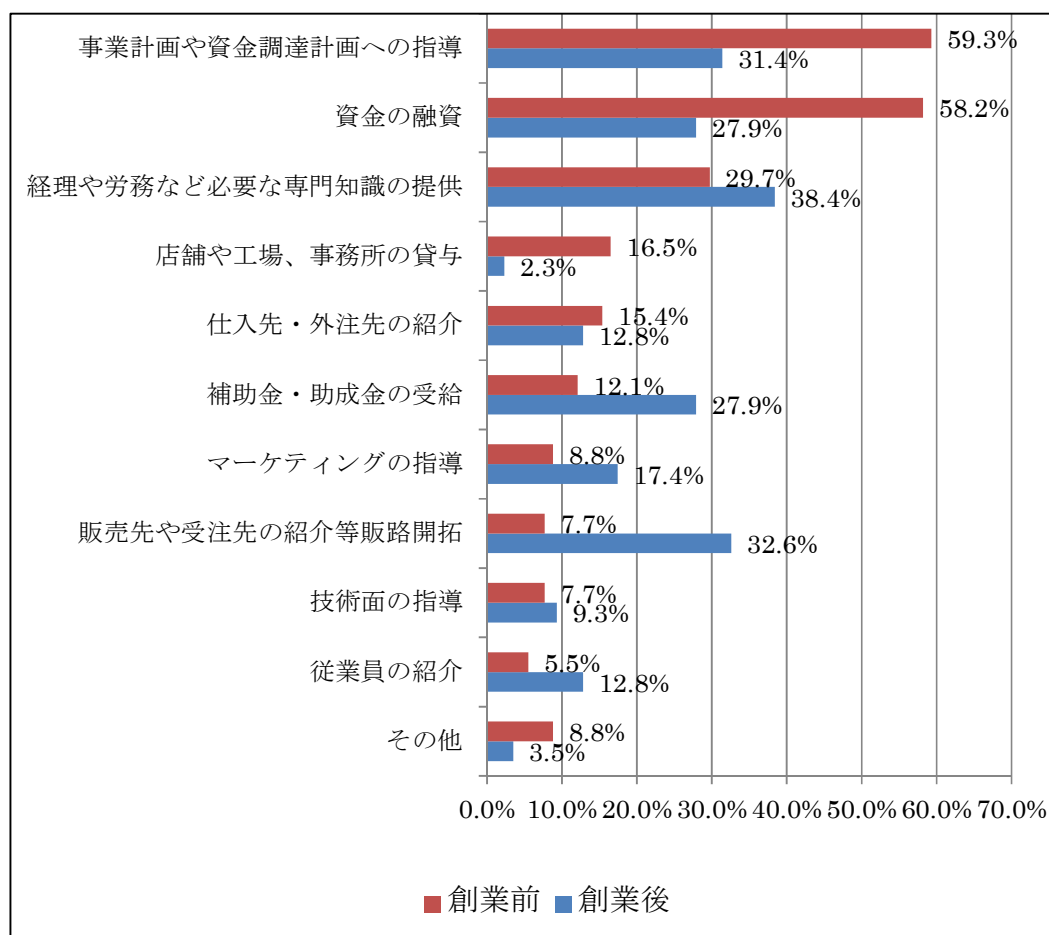
7. 創業前後でみる相談・支援内容の変化

創業前後での相談・支援内容を比較すると創業前では比率が高かった「事業計画や資金調達計画への指導」や「資金の融資」、「店舗や工場、事務所の貸与」、「仕入・外注先の紹介」は当然ながら創業後の比率が減少している。

一方、「経理や労務など必要な専門知識の提供」や「販売先や受注先の紹介等販路開拓」、「補助金・助成金の受給」、「マーケティングの指導」、「従業員の紹介」、「技術面の指導」は創業後の比率が上昇している。

事業開始前は準備段階要素の比率が高くなる傾向にあるが、事業開始後は軌道に乗せるための要素が高くなる傾向が強い。しかし「事業計画や資金調達計画への指導」や「資金の融資」、「経理や労務など必要な専門知識の提供」は、恒常的な経営課題のため創業前後を問わず、創業前後のそれぞれの時期で高い比率になっている。（有効回答数創業前 91 件、創業後 86 件、複数回答）

（図 21）創業前後の相談・支援内容比較

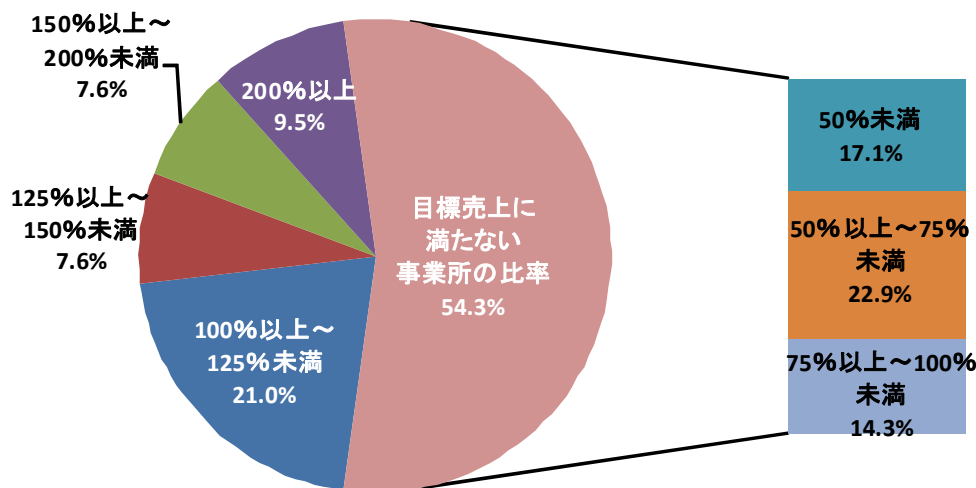


8. 業 況

創業前の計画段階での目標売上と創業後の実売上を比較すると、全体の半数以上の 57 件 (54.3%) が目標売上を達成できていない。内訳をみると目標売上の達成率が「50%未満」が 18 件 (17.1%)、「50%以上 75%未満」が 24 件 (22.9%)、「75%以上 100%未満」が 15 件 (14.3%) となっている。しかし売上目標を達成できている事業所も 48 件 (45.7%) で昨今の経済情勢を勘案すると健闘していると言える。

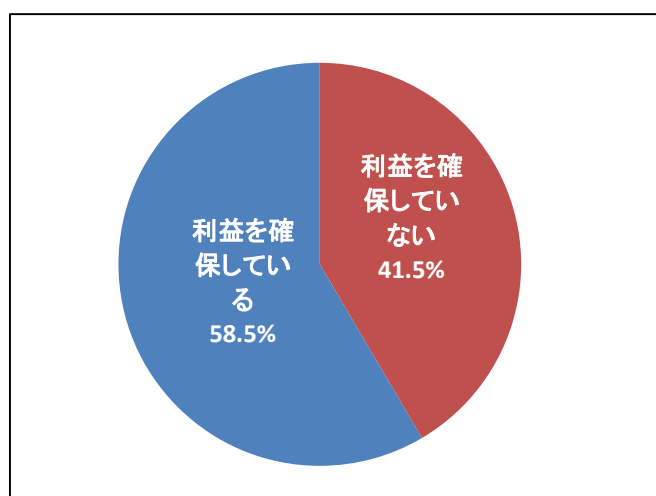
(有効回答数創業前 105 件)

(図 22) 目標売上の達成度



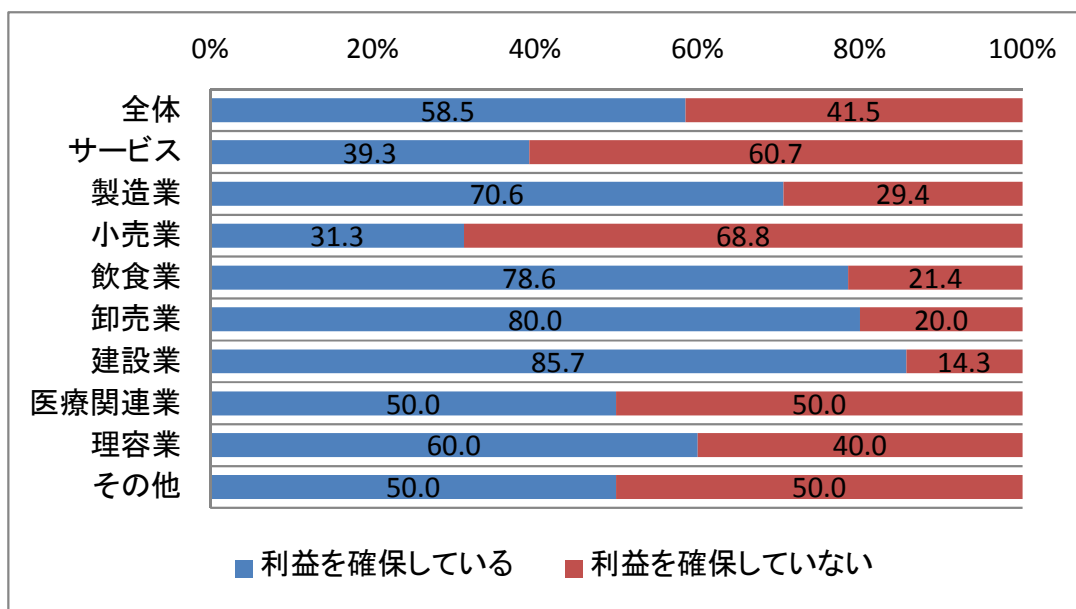
次に事業の採算性では 69 件 (58.5%) と半数以上が「利益を確保している」と回答しているが、前項の通り、目標売上を達成した創業者が半分に満たないことを考えると、原価率の改善や経費削減など、経営努力している創業者も多いことが伺える。(有効回答数 118 件)

(図 23) 現在の事業の採算性



業種別に採算性をみると、「サービス業」、「小売業」では利益を確保できていない傾向がみられ、一方で「製造業」、「飲食業」、「卸売」、「建設業」では利益を確保していると回答した割合が高い。(有効回答数 113 件)

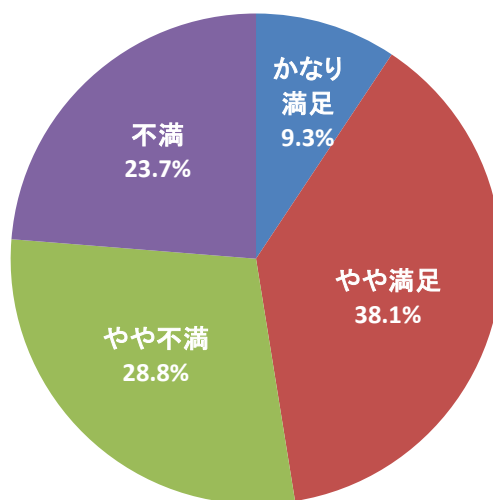
(図 24) 業種別の採算性



9. 事業業績への満足度

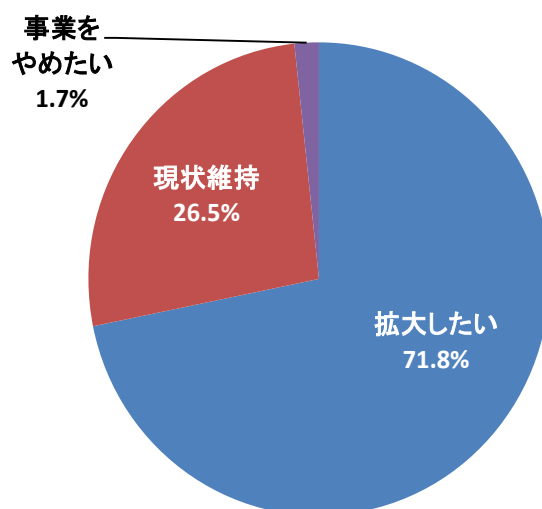
現在営んでいる事業の業績に対して「かなり満足」が11件（9.3%）、「やや満足」45件（38.1%）、「やや不満」34件（28.8%）、「不満」28件（23.7%）と満足していない創業者が約半数で、創業してから予想以上に苦戦しているといえる。（有効回答数 118 件）

（図 25） 事業業績への自己満足度



現在営んでいる事業に対して「拡大したい」創業者が84件（71.8%）と7割を占め、今後の事業運営に前向きな姿勢が伺える。また「現状維持」も31件（26.5%）あり、現在の厳しい経営環境をなんとか乗り切りたいと努力する事業者の姿も伺える。（有効回答数 117 件）

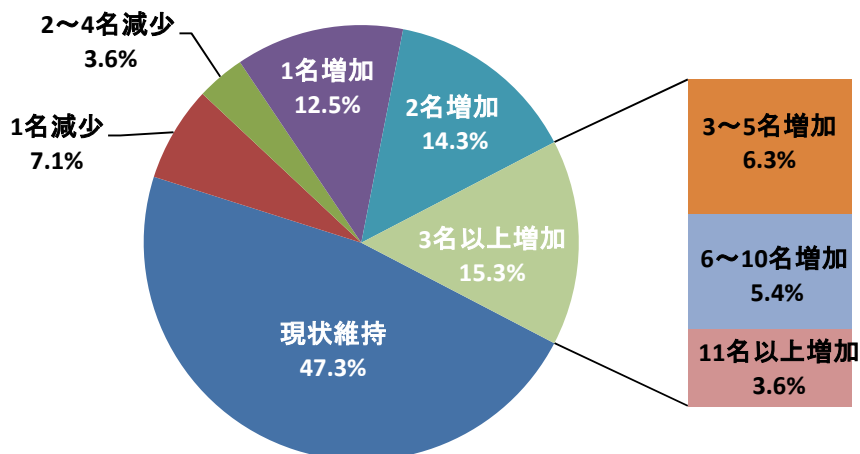
（図 26） 今後の事業への方向性



10. 創業後の雇用と今後の雇用計画

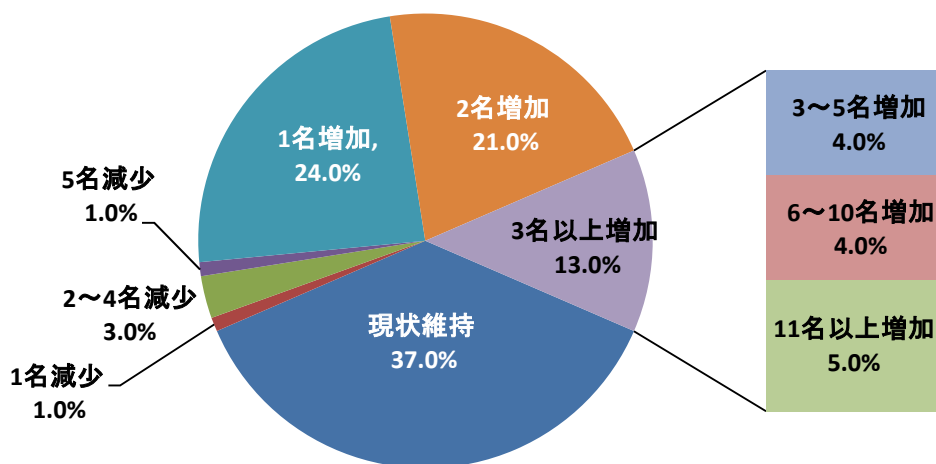
創業時と比較した現在の従業員数は「現状維持」が53件(47.3%)と半数近くを占めている。従業員が増加した事業所は全体で40.1%を占めているが、内訳をみると「1名増加」が14件(12.5%)、「2名増加」が16件(14.3%)、「3名以上増加」が7件(15.3%)となっている。昨今の厳しい労働市場を考えると創業者は雇用において貢献しているといえる。(有効回答数112件)

(図27) 創業時と現在の従業員増減



今後の従業員数の予定は「現状維持」が37件(37.0%)、増加計画の事業所は58件(58.0%)と半数を占めており、内訳をみると「1名増加」が24件(24.0%)、「2名増加」が21件(21.0%)、「3名以上増加」が13件(13.0%)となっている。創業における雇用創出は一定の効果があると言える。(有効回答数100件)

(図28) 今後の従業員増加計画



1 1. 自由意見

(1) 経営面

経営に関するセミナーや講演などあれば参加したい。
大手チェーン店からの ODM 受注がメインの売上になっているため、大手チェーン店側の在庫の推移によっては、納品をずらされてしまいます。大手チェーン店の売上のため 1 度の売上高は大きいのですが、ずれてしまうとその穴も大きく売上げが安定しない原因となります。
雇用保険のことや税金のことなどについて認識不足が多く、あとから義務を果たせていないことに気づいたり、大事なことを知らないままになっていたりしていた。創業スタートアップセミナーの案内を受けていたのに参加しなかったこと、反省しました。昨年、これではイカンと思い、スタートアップセミナーを受講(創業して 1 年後)ととてもとても勉強になりました。「お客様によるこぼれること」を大切にされた内容に共鳴しました。経営者として大切なこと、義務、覚悟など教えて頂いたことに感謝しています。
14 席のレストランを 2 人で回す予定で始め、最初は広告を打たずに始めたらお客様がなかなか来ず、人件費ばかり出ていく日がありました。無料で載せてもらえる広告をいろいろ出し、福井新聞の「fu」に載せてもらってからは、問い合わせが殺到して飛び込みのお客様には帰っていただく状態でホームページなどには告知しているのですが、なかなか浸透せず、予約のみの状態でかえって評判を落としているのではないかと思っています。
現在、福井県の指定許可を取得したばかりでこれからのスタートです。高齢者、介護保険を利用してのサービス事業ですので利益を出す前に私自身がこの事業への思いを伝えることや信頼を得られるためには PR できる支援が欲しいです。
経済、経営学が準備不足だった。今後、未来に必要なようになってくるであろう、また、重要であろう職や技術への支援(カウンセリング、エコ、エネルギー)。
後継者不足の会社に対して創業者(特に従業員の代表)の間をとりもつ支援。お互いの利益が相反するので、妥協点が生み出せない。特に廃業時に借金がある場合や過大な資産が残ってしまっている場合は、いい人材が従業員の中に(技術も必要です)いたとしても、継承することは困難ではないか? 旧経営者側にあきらめていただくよう、説得していただけると、創業は増えるか?
保険代理業はインターネットの販売が多くなり、今後の経営が難しくなってくると思われます。別事業を考えないとダメと思う。
外食産業も大変厳しい現状ですが、自社の特徴や差別化をする事によって、生き残っていく経営者と前に進まない店舗の差がはっきり見えています。変化も大変早く、将来の見通しも大変難しい現状ですが、人は「食」が最も大切な事ですから、今後は安全、安心、健康で生き残ることを考えていきたいと思ひます。
税理士、会計士、社労士などをはじめから相談し、売上拡大を進めればと思ひました。そうすれば、より良い経営、利益を得ることができたのではと思ひます。まだまだ勉強、知識を死ぬまで得ていく必要があります。
会社を開業する前の勉強不足を感じます。
単純作業、下請けなので、自社製品の開発、販売。
広告、広報の活用方法について。

<p>モノを売ったりするのではないので、臨床美術を知っていただくことが一番だと思っていますが、思った以上に時間がかかっています。今後も準備を進めていくつもりです。</p>
<p>各種仕入に際してメーカー等の代理店制度とかで直接仕入れが難しいこともあり新参者には割高での仕入を強いられる。したがって各所に入札参加しても価格競争では、かなり不利な立場となり苦勞しています。いろいろ努力してみても代理店制度の壁は厚く、自由競争の世の中、どこか完全に独占的商法も許されていることに憤りさえ感じています。</p>
<p>創業支援で(家賃等の支援が開業して1年間あるとよかった)家賃が売上の半分かかってしまうため。もっと集客の見込みをしていましたが、開業前の仕事とは関連はあっても、開業前にもっと他をよく勉強すべきと考えられました。(實際経営してみないと気付かないことなどはやってみてわかりました。3年目を迎えて、2年目は1年目に比べてお客様も増え、3年目も維持できています。広告を1年目はして、2年目はしては3年目あたりに広告費の支援があるといい。</p>
<p>京福バスターミナルの移転によりお客様が減少した。</p>
<p>患者数を増やす方法に関してのアドバイスが欲しい。医院の経営に関してのアドバイスが欲しい。</p>
<p>あいまいなところからスタートしたため、メーカーと代理店の両方から仕事が入り、個人的なお客様を受注するタイミングが遅れた。取引先のお客様を奪うくらいに営業すればよかったと思います。</p>
<p>開業してからしばらくはひまな日が続いたが、福井新聞の「fu」に載ってから問い合わせが殺到し、そのまま現在まで至っています。これから先はどうなるかわかりませんが、今はバラマキの時と考え、いいものを提供してランチサービスし、ディナーへとつなげたいと思っています。</p>
<p>創業後の同業者の経営状態を知りたい。</p>

(2) 販路開拓、支援面

<p>準備不足としては、ショップカードやパンフレットがなかったため、開店から多くのお客様にPRすることができなかったことです。</p>
<p>中国の市場調査の為、現地を見学したい。その際輸入を考えている。(どうやって中国へ行き、どんなところを見学するのか判明しない。)当社の販売商品はハンドバックと毛皮等のファッション製品。</p>
<p>国内全域を対象にした、見本市、展示会などで、販路先の開拓に安価で参加できる支援。</p>
<p>創業前の開業コンサルタントが行ったマーケティング調査はかなり大まかなものでしかなかった。もう少し詳細なマーケティングを安価でうけることができればありがたかった。</p>
<p>どうしてもこれ以上席数を増やせないなのでランチタイムのお客様をどうディナータイムへつなげるかが当面の課題です。</p>
<p>今年に入ってから製品が購入できるように成りましたが、東北震災の影響を受けて大変です。当社の販売先が主に東京でアパレル販売先が東北地方又、縫製工場が東北方面です。</p>

メディアの使い方が最初分からず、open 当初、無料だと喜んで受けたが、半年ほどして店が落ち着いてからした方がよかった。せっかく来ていただいたお客様に十分な対応ができず、悪い印象を与えたのではないかと思うので、「メディアの有効な使い方」を知っていればよかった。

現在の課題は集客。

流通に堅実にのせることも課題。

(3) 金融面

経営に対して創業時の自己資金の甘さ。目に見えないお金が流動するのでもっと最初に詰めた話が公庫様からあれば助かりました。

創業資金の支援制度、国金の融資が少ない。銀行の保証人制度が厳しい。自力での資金調達。365 日休みなしでがんばってきましたが、気がつくとき文無しの独り身。今一度事業家としてがんばってみたいと一から出直しています。色々な支援制度がありますが、相談してもありきたりの役所仕事で相談相手にはなりません。自分の力を信じて頑張ります。

福井市の助成金を申請したが、FC を理由に断られた。FC でも個人事業主の場合、すべてを自分で行う必要があるため、通してほしい。FC の場合、助成金対象とならないのは納得いかない。

融資の返済期間がもう少し長ければと思う。

無担保で 200 万円くらい借りられる制度があると助かります。資格取得や研修費の助成が受けられるとよいと思います。創業にあたり、自己資金があっても当然かもしれませんが、今の不況の中、余裕がある人は少なく、軌道に乗るまでに経費で負担が辛くなって辞める場合もあるかと思っています。

資金調達の際に、日本の制度だと経営者にリスクがありすぎだと思います。もっともっとリスクを減らさないとどんなジャンルでも、その事業の数自体増えないし、活性化もないと思います。世界を目指すきっかけをあたえてくれてありがとう。

創業前に申請しておけばよかった助成金などを全く受けられなかった。資本金が 100 円なので、リースが難しい。コピー機や車のリースには 100~300 万円必要だった。

創業支援低利融資。資金調達が課題。

創業者資金支援制度があつて助かりました。創業後のシミュレーションが不足していた。(もっと細かくシミュレーションしておけばよかった)。

すべての支援は前払いで、申請し、補助金等が後になって入金となります。創業して資金調達が思うように進まない中、支援を受けるために借入を行わなければならない、矛盾を感じます。もっと支援を受ける側の立場に立った制度があればと思います。

自己資金をしっかり準備していれば精神的にもう少し楽だったのではないかと思う。今後は利益を出せることを目標にしていきたい。ただ忙しいだけで、余裕のない生活から抜け出したい。

2009 年 5 月に創業しましたが、4 月より商工会議所へ計画書とともに相談に行き、これなら融資も問題ないと言われましたが、実際には借りられなかったし、その後 5 月に入り、仕入等もあり、支払ができるかどうか常に心配だったし、取引先の社長の紹介で銀行が融資してくれましたが、6 月ギリギリだったので苦しかった。

銀行がプロパーで金を貸してほしい。保証協会はうるさすぎだし、保証協会なのに保証人を別に立てるとか…。その時点でやる気を損ねます。
景気の状態が悪いため、思うように受注が取れなかったため、当初の計画の変更を強いられた。予算内ではあるが、創業支援をもう少し借入すればよかったと思います。
創業時はお金が借りづらいのでスムーズに借りられる制度。
売掛金が多いため支払が苦しい。一時貸付制度があると助かります。
1年間経理とか経営の仕方、お金の扱い方を指導してほしい。準備金が不足していた。今までやってきた夜遅くまで働くといサイクルから抜けられない(借金を返そうと思うと長い時間働く)。
注文があり、売上見込みはあるが、すぐに現金にならないので、資金繰りが難しい。売上の安定を図るため、オリジナルブランドを眼鏡フレームとアクセサリーにて立ち上げ、売上の安定を図りたいが、準備をしているが資金的に問題がある。このように資金がなんとかなれば事業を大きくできる可能性はあるが、どのようにすればよいかわからない。
今回、東日本大震災によって売上ダウンによる在庫調整があり、当初の納品予定が3~4か月ずれ、1つのプロジェクトはキャンセルになり秋までの資金繰りが難しくなっています。

(4) 税務面

税金が1年目で、予定納税を含め、2回払うのはどうかと思う。
経理や税金の知識、退職後の税金に関する知識。退職金が出ず、資金面で困った。
税金がおそろしいほど取られてしまう！節税対策の話とか。税金を納めるのは、わかるが、納得いかないところがたくさんあった。
経理をパソコンでするやり方を教えてもらえばよかった。
簿記や経理に関しての知識がなく、帳面や通帳などの様に扱ってよいか困った。養成塾の講座を受け、記帳できると思ったが、現実の違い、経験者に教えてもらった。

(5) 労務面

社員の教育、意識向上。
労働保険などの知識がなかったこと。やはり利益を求めたい。地域にあった宣伝費の支援があれば利用してみたいです。
準備不足はやはり資金でした。現在の経営課題は人材の教育です。
雇用する際に面接と履歴書で判断するのが難しい。最初は入れ替わりが多かったが(見た目と面接では分からず…)何人も雇ったり面接していて2年くらいしてやっと自分が求めている人材がなんとなくわかるようになってきた。
今は落ち着いているが、人の入れ替わりはとでも神経や体力を使うので、最初から面接(雇用)のノウハウが分かっていたらよかったと思う。商工会議所の無料事業所訪問(エキバン?)をよく利用させていただき、役に立っています。
雇用後の支援が少ない。社会保険の負担が大きすぎる。
なんでも、自分でやってしまい、つぶれそうになりましたが、スタッフを育てることが目標です。健康あってこそその人生だと思っています。

労務・年金等に関する支援制度があればうれしい。
創業後の数年間、社会保険(健康保険、年金など)の免除制度が欲しい。(外国にはある)
経営課題、法令遵守(労働基準法)。
社員の売り上げなどへの業績に関連するところの教育は今後必要になると思います。

(6) その他

創業時の支援制度として無償の社員教育。現在の経営課題は営業・開発の強化
予備の運転資金(売上が月によって上下するから)。経営課題は予約数と空が合わなく、もったいないから拡張してすべての予約を受けれる体制を作り売上を1.25~1.5倍増やしたい。
回路設計できる人材の紹介システムがあればよいが・・・。
世情にたいしての好・不の差が激しいため、かなり厳しい。
創業時、大変お世話になりました。ありがとうございます。法人である以上、利益追求が第一ですが、社会のため、少しでもお役に立てることを心掛け、存続していけるよう、努力していく次第です。
創業後、1~2年くらいのサークルがあったらいいと思う。
創業セミナーに参加させていただき、とても有意義な情報をいただくことができました。ありがとうございます。今の段階ではあったらよいと思う支援制度は思いつきませんが、また創業予定の目途がつかましたらご相談に伺わせていただく所存です。どうぞよろしくお願い申し上げます。
お客様が欲しいと思うものを作り切れていない点が経営課題です。
本業である出版業での利益の確保が困難。支える事業によって経営が成り立っている状況。
創業の際、ネットで調べ、勉強はしていたがどこへ行けばすべてが分かるのか、教えてもらえるのか分からず、あとになってから分かることも多々あった。総合相談所がどこにあるのか分かれればよいのと思った。
現在、頼るところもなく、大変苦勞しております。支援制度とういものが何なのか教えていただくと幸いです。なんらかの支援制度があることは耳にしておりましたが、本当に自分の会社にあった支援制度があるのか、ないのか不明。自分自身がわからない状態でご相談しても…という気持ちがありました。
副業として創業する場合のセミナーや勉強会があると助かります。私もそうですが、今後の会社の将来が不安で、収入も減っているので副業希望の方は多いと思います。今後は副業を主としていけるように、事業内容の見直しや計画の見直しをしていきたいと思っています。副業として創業するときに、副業対象の相談会みたいなのがあったらうれしかったかも。今は、チラシ1つにしてもどうして良いのかわからなかったので、準備不足を痛感しています。開業申請を出してから約4か月ですが、いい機会に恵まれたので、事業の見直しをしていきたいと思っています。
福井商工会議所起業セミナーのおかげで今日があると思います。思いつきのような発想でも、現実との比較からのアドバイスで一步一步前に押し出してくださり、夢が現実となりました。建築・設計のデザインのアドバイスもあったらよかったなと思います。
自分自身の考え方の甘さ、創業の時期や自分自身の弱さ。