Kobe University Repository : Kernel

PDF issue: 2026-11-25

起業と資金調達に関する調査(本調査)の結果概要

内田, 浩史
郭, チャリ
山田, 和郎

(Citation)
経営研究,65:1-47

(Issue Date)
2018-03-15

(Resource Type)
departmental bulletin paper

(Version)
Version of Record

(JaLCDOI)
https://doi.org/10.24546/81010439

(URL)
https://hdl.handle.net/20.500.14094/81010439

KOBE UNIVERSITY

ISSN 1347-5495

経営研究

Business Research

No. 65

内田 浩史（神戸大学大学院経営学研究科）
郭 チャリ（神戸大学大学院経営学研究科）
山田 和郎（長崎大学経済学部）

起業と資金調達に関する調査（本調査）の結果概要

2018 年 3 月 15 日

神戸大学大学院経営学研究科

起業と資金調達に関する調査（本調査）の結果概要[†]

内田浩史[‡]
神戸大学大学院経営学研究科

郭チャリ
神戸大学大学院経営学研究科

山田和郎
長崎大学経済学部

2018 年 3 月

[†]本論文は，科学研究費補助金（基盤研究 A）による研究プロジェクト『地方創生を支える創業ファイナンスに関する研究』（課題番号 16H02027，研究代表者内田浩史）の成果の一部である。お忙しい中，アンケート調査に回答いただいた企業の皆様には，心からお礼申し上げる。
[‡]連絡先：〒657-8510　神戸市灘区六甲台町 2-1　神戸大学大学院経営学研究科　内田浩史
Tel.&Fax.: 81-78-803-6949，　E-mail: uchida@ b.kobe-u.ac.jp。

Summary of the Survey on Startup Finance in Japan: Results from the Main Survey

Hirofumi Uchida
Graduate School of Business Administration, Kobe University

Charee Kwak
Graduate School of Business Administration, Kobe University

Kazuo Yamada
Faculty of Economics, Nagasaki University

March 2018

１．　はじめに

本稿の目的は，2017 年 7 月に実施したアンケート調査「起業と資金調達に関する調査」の調査結果を報告することである。本稿では，回答を集計した結果を示しながら，日本における起業と資金調達の実態を明らかにすることで，今後同調査のデータを用いて詳細な分析を行っていくための基礎的な情報を提供する。

本調査は，日本学術振興会科学研究費補助金『地方創生を支える創業ファイナンスに関する研究』プロジェクト（基盤研究(A)，課題番号 JP16H02027，2016-2020 年，研究代表者内田浩史）の一環として，研究代表者が中心となって設計し，実施したものである。調査形式はインターネット上で回答を求めるアンケート形式であり，楽天リサーチ㈱（以下，調査会社）に委託して行われた。サンプルは，調査会社にあらかじめ登録されている全国のモニターの中から選ばれた，起業経験者 1,700 人である。[1]　調査の質問は，大別すると，起業した事業，起業時の資金調達，起業後の資金繰り，起業後の事業の状況，起業家，起業時の事業の想定と起業準備，という６つのパートから構成されている。

以下では，調査の方法について次節で説明したあと，回答者の属性に関する情報について第３節で報告する。その後，第４節から第９節において，調査の６つのパートそれぞれの質問に対する回答を順に報告する。各質問については，該当する調査画面の抜粋を示した後で，回答状況を集計した表を示して説明を行う。ほとんどの表においては，回答項目（選択肢）ごとに，回答の件数（回答者数）と，割合（%）を示しているが，一部の表では，記述統計値を示している。調査では一つの問に有効な回答をおこなわなければ次の質問に進めないため，得られた 1,700 人のサンプルはすべての質問に回答している。

２．　調査について

本調査のサンプルは，調査会社の登録モニター2,272,031 人の中から選ばれた 1,700 人である。この調査の一番の目的は，創業金融の実態を明らかにすることであるため，調査ではまずスクリーニング（事前）調査を行い，起業の経験者（起業の経験があり現在も事業を継続している者）を特定した。特定された起業経験者に対しては，引き続き本調査の質問が示され，創業と資金調達等に関する回答が行われた。本調査のサンプル 1,700 人は，こうして特定され本調査の質問に回答した起業経験者である。スクリーニング調査の調査期間（最初の回答依頼配信から最後の回答回収まで）は，2017 年 7 月 24 日から 26 日までである。[2]

スクリーニング調査ならびに本調査のサンプル選定方法をより詳しく説明すると，まずスクリーニング調査の調査対象は，登録モニターを二種類のグループに分けたうえで，それぞ

[1]詳しくは第 2 節を参照。
[2]スクリーニング調査の詳細については内田・郭(2018)を参照。

れの中から選定した。第一グループは，全モニターのうち 20 歳から 79 歳の国内居住者である。これは，日本全体の分布を代表することのできるサンプルを取り出すためのグループである。ただし，このグループだけでは十分な数の起業経験者を確保することが難しいと考えられたため，第二グループとして勤続年数 5 年未満で自由業（フリーランス）または自営業を職業とする者，を設定した。勤続年数の条件は，最近起業した者を捉えるための条件である。

調査では，第一グループについては 20,000 人からスクリーニング調査の回答を得ることを目標とし，調査会社の過去の同様の調査の経験に基づき 323,405 人を全モニターの中から無作為抽出して回答依頼を配信し，20,000 件の回答を得た時点で調査を終了した。第二グループについては，全モニターのうち「勤続年数 5 年未満の自由業（フリーランス）または自営業者」に該当する 26,722 人全員に回答依頼を配信した。調査では，第二グループから 6,608 件の回答が得られた時点で本調査の回答数が 1,700 件を超えたため，この時点で本調査を打ち切った。[3] なお，打ち切りのタイミングのずれにより，本調査の回答は合計 1,791 件得られている。この内訳は，第一グループから 623 件，第二グループから 1,168 件となっている。この 1,791 件の回答のうち，有効と思われない回答などを取り除くデータクリーニングを行った結果，1,751 件が残り，この中からランダムに選ばれた 1,700 が，以下で説明する本調査の回答サンプルである。

スクリーニング調査で把握した「起業」の有無は，「会社・個人事業・自営業・NPO 等の事業を新たに始めることで，副業・代理店・フランチャイズを含むもの」と定義されており，過去 5 年間で複数の起業を行った場合には最も規模の大きなものを指すものとしている。特に「副業」が含まれていることからして，本調査がとらえる起業家は，大きな元手がかからない手軽な起業（例えばアプリ開発など）も含んでいる可能性がある点に注意が必要である。

３．　回答者の属性

まず，調査会社のデータベースに登録されている事前の情報に基づき，回答者の属性について説明する（表 1 参照）。性別は，約 80%が男性である（表１－１）。回答者の年齢（表１－２）は平均で 49 歳である。あらかじめ調査対象を 20 歳から 79 歳の国内居住者に限っていることもあり，最小値は 21 歳，最大値は 79 歳となっている。年代を見ると（表１－３），

[3]本調査の打ち切りは 2017 年 7 月 25 日でありスクリーニング調査の打ち切りより前となった。これは，本調査のサンプルが 1,700 件を超えた時点でも，スクリーニング調査の第一グループからの回答が 20,000 件に達していなかったからである。スクリーニング調査では，本調査のサンプル選定とは別に，起業家精神に関する情報を得るために十分な数のサンプルを集める，という目的があったため，本調査のサンプルが確保されたかどうかとは無関係に，20,000 件の回答を確保した。

40 代が最も多く全体の 27.8%を占めており，続いて 50 代が 27.1%を占める。性別と年齢をクロス集計した表１－４から分かるように，ほぼすべての年齢層において男性の方が多く，75~80%を占めている。

表1 回答者属性

１－１ 性別

	男性	女性	合計
件数	1371	329	1700
%	80.6	19.4	100.0

１－２ 年齢

件数	平均	最小値	最大値
1700	49.2	21	79

１－３ 年代

	20代	30代	40代	50代	60代	70代	合計
件数	129	260	472	460	308	71	1700
%	7.6	15.3	27.8	27.1	18.1	4.2	100.0

１－４ 性別と年代

	男性 20代	男性 30代	男性 40代	男性 50代	男性 60代	男性 70代	女性 20代	女性 30代	女性 40代	女性 50代	女性 60代	女性 70代	合計
件数	99	188	387	386	268	43	30	72	85	74	40	28	1700
%	5.8	11.1	22.8	22.7	15.8	2.5	1.8	4.2	5.0	4.4	2.4	1.6	100.0

次に，居住地を示したのが表２である。人口分布を反映して，東京都（17%）の回答者が最も多く，その近辺（埼玉，千葉，神奈川県）からの回答者も多い。他の大都市では，愛知県（7.3%），大阪府（9.4%），兵庫県（5.3%）からの回答が多い。

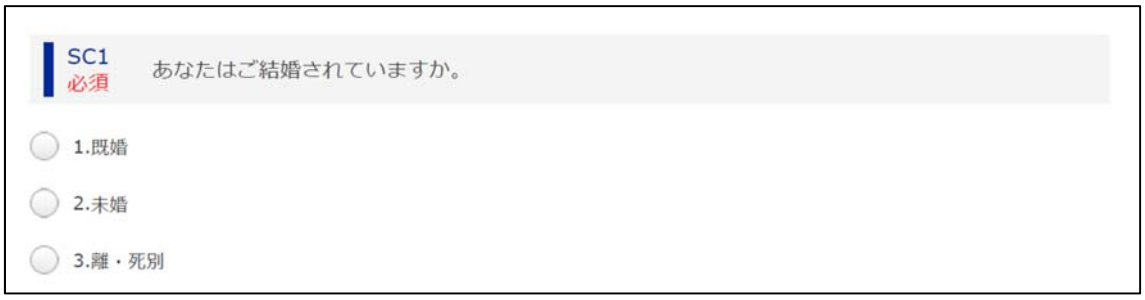
表2 居住地

	件数	%
北海道	79	4.6
青森県	6	0.4
岩手県	10	0.6
宮城県	29	1.7
秋田県	10	0.6
山形県	8	0.5
福島県	18	1.1
茨城県	28	1.6
栃木県	15	0.9
群馬県	17	1.0
埼玉県	103	6.1
千葉県	84	4.9
東京都	299	17.6
神奈川県	129	7.6
新潟県	23	1.4
富山県	12	0.7
石川県	11	0.6
福井県	5	0.3
山梨県	6	0.4
長野県	30	1.8
岐阜県	23	1.4
静岡県	50	2.9
愛知県	124	7.3
三重県	18	1.1
滋賀県	17	1.0
京都府	42	2.5
大阪府	159	9.4
兵庫県	90	5.3
奈良県	17	1.0
和歌山県	8	0.5
鳥取県	5	0.3
島根県	7	0.4
岡山県	29	1.7
広島県	31	1.8
山口県	7	0.4
徳島県	5	0.3
香川県	11	0.6
愛媛県	19	1.1
高知県	4	0.2
福岡県	56	3.3
佐賀県	4	0.2
長崎県	4	0.2
熊本県	10	0.6
大分県	8	0.5
宮崎県	5	0.3
鹿児島県	8	0.5
沖縄県	17	1.0
海外	0	0.0
合計	1700	100.0

以上は調査会社が保有している事前の情報に基づく回答者属性であるが，属性についてはスクリーニング調査の中でも尋ねている。まず家族構成について関する質問として，スクリーニング調査では結婚の有無（問番号 SC1）と，扶養している子供の有無（問番号 SC2）を尋ねている（図１）。その結果からは（表３），既婚者は全体の 55.5%であること（表３－１）。扶養している子供がいる割合は 30%であることが分かる（表３－２）。

図１　問 SC1・SC2：家族構成

１－１　結婚の有無



１－２　扶養している子供の有無

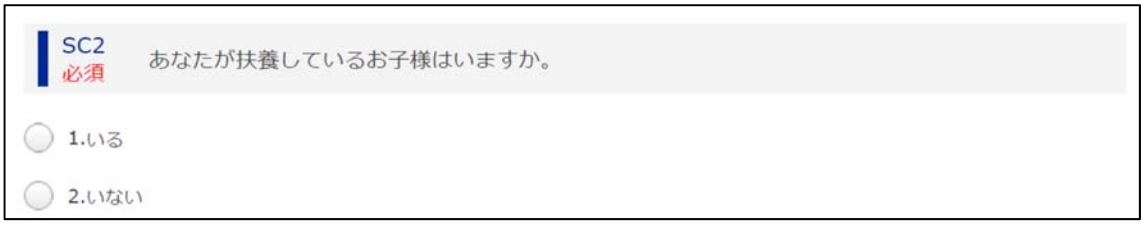


表3 家族構成

３－１　結婚の有無

	既婚	未婚	離・死別	合計
件数	943	554	203	1700
%	55.5	32.6	11.9	100.0

３－２　子供の有無

	いる	いない	合計
件数	515	1185	1700
%	30.3	69.7	100.0

次に，スクリーニング調査では職業について尋ねている（図２）。その回答結果は表４のとおりである。回答者のうち 43%は自営業，17%が自由業である。この結果は，この調査では起業経験者を捉えるために，事前の属性としてこの 2 つの業種に属しているモニターに回答依頼の配信を多くした結果を反映している。ただし一方で，会社員も 24.4%となっており，一般企業に対して被雇用関係にある回答者も多い。次に多いのは専門家で，6.8%である。ただし，自身で開業しているのか雇用されているのかは不明である。

図２ 職業

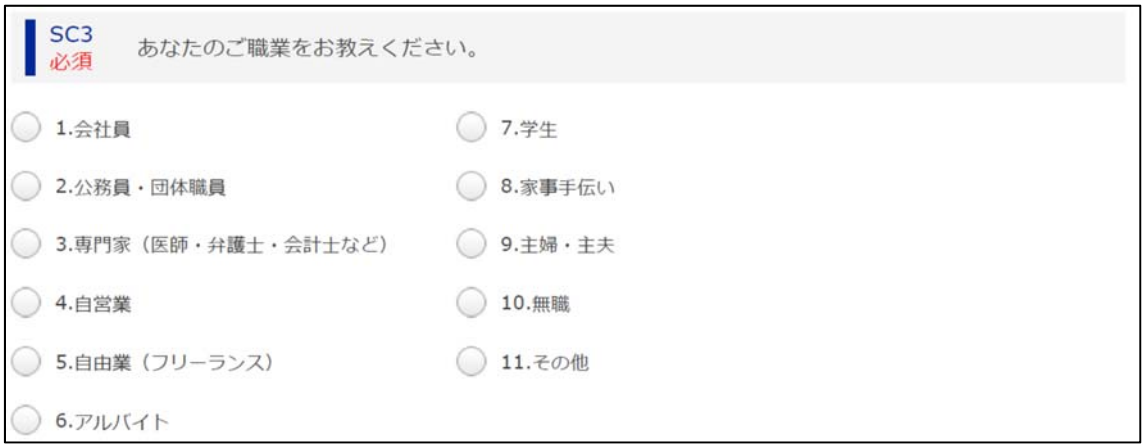


表4 問 SC3：職業

	会社員	公務員・団体職員	専門家（医師・弁護士・会計士など）	自営業	自由業（フリーランス）	アルバイト	学生	家事手伝い	主婦・主夫	無職	その他	合計
件数	414	17	116	730	288	39	7	1	17	40	31	1700
%	24.4	1.0	6.8	42.9	16.9	2.3	0.4	0.1	1.0	2.4	1.8	100.0

スクリーニング調査の一番の目的は起業経験者を特定することであるが，そのための質問が次の問 SC4 である（図３）。その回答結果を示したのが表５である。本調査のサンプル 1,700 人は，この問に「5.一人でも共同でも起業を行っていない」以外の回答をした者の中から選ばれており，このため 5. の回答はゼロである。本調査の起業経験者の中では，全体の 72.2%が一人で起業を，12.3%が他者と起業をし，しかもその事業は現在も継続している。起業を経験し，その事業を現在も継続している回答者が 8 割以上を占めることが分かる。一方で，かつて起業したものの，何らかの理由で現在は経営に関わっていない者も，それぞれ 9.8%，5.7%存在する。

図３ 問 SC4：起業の有無

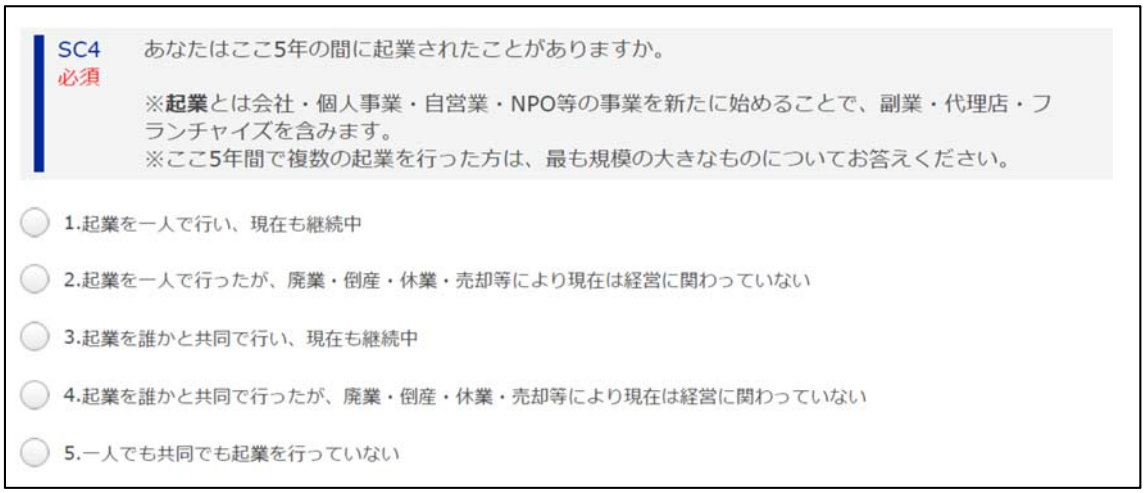


表5 起業の有無

	起業を一人で行い、現在も継続中	起業を一人で行ったが、廃業・倒産・休業・売却等により現在は経営に関わっていない	起業を誰かと共同で行い、現在も継続中	起業を誰かと共同で行ったが、廃業・倒産・休業・売却等により現在は経営に関わっていない	一人でも共同でも起業を行っていない	合計
件数	1227	167	209	97	0	1700
%	72.2	9.8	12.3	5.7	0.0	100.0

なお，スクリーニング調査では，前問に「1.起業を一人で行ない，現在も継続中」あるいは「3.起業を誰かと共同で行ない，現在も継続中」と答えた者を対象として，どれだけの期間給与・報酬を受け取っているかを尋ねている（問 SC6：図４）。[4] 具体的にはその事業から給与・報酬を得ている期間が「3 ヶ月以上 3.5 年未満」であるかを聞いている。この問いは,別の調査と整合的な定義で,起業後間もない起業家を把握するために問うたものであり，他調査との比較を行わない限りはあまり意味がないが，得られた結果を示しておくと表６のとおりである。[5] 給与・報酬の受け取り期間が「3 ヶ月以上 3.5 年未満」という回答は，全体の 53%である。

[4]この問の前に，スクリーニング調査では問 SC5 として，起業経験がない回答者を対象として起業準備の有無を尋ねているが，本調査の回答者は起業経験がある回答者だけであるため該当しない。

[5]この問は，世界的な起業家調査である Global Entrepreneurship Monitor（GEM 調査）でいう「乳幼児期」の起業家を捉えるための質問である。詳しくは内田・郭(2018)を参照。

図４　問 SC6：起業し継続している事業からの給与・報酬受け取り

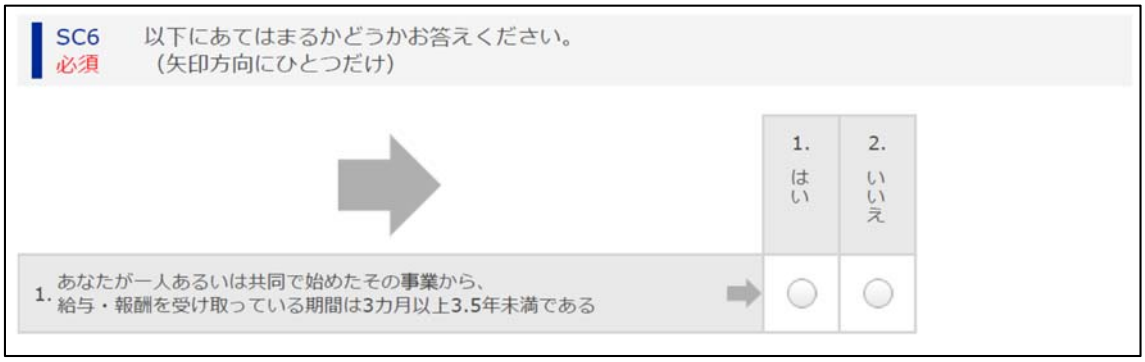


表6 起業し継続している事業からの給与・報酬受け取り

	はい	いいえ	合計
件数	761	675	1436
%	53.0	47.0	100.0

４．　起業した事業

本調査では，まず起業した事業の特徴に関して尋ねている。最初の問は，設立年について尋ねるものである（問 Q1：図５）。回答結果は表７のとおりである。その結果によると，4 割近くの回答者は 2012 年に事業を開始している。本調査では，より直近の起業であって，しかも起業時の状況をよく記憶していると考えられる，過去 5 年間の起業を期待していたが，実際に得られた回答では 2013 年以降の起業は 6 割程度である。過去 5 年間では，2017 年を除いて 11~15%程度にばらついている。2017 年が少ないのは，調査が同年 7 月に行われたことを反映していると考えられる。

図５　問 Q1：事業開始年



表7 事業開始年

	2017年	2016年	2015年	2014年	2013年	2012年	合計
件数	122	225	266	213	200	674	1700
%	7.2	13.2	15.6	12.5	11.8	39.6	100.0

次に問 Q2 としてどのような業種で起業を行ったのかを尋ねた（図６）。得られた結果（表８）では，「その他の業種」という回答が 33%程度を占め，最も多い。既存の業種分類に当てはまらない業種での起業者が多いサンプルであることが分かる。それ以外の業種では「小売業」が 9.5%で最も多く，次いで「一般顧客を主な顧客とするサービス業」が 9.2%となっている。これに続くのは建設業（5.9%），「情報通信業」や「企業・官庁を主な顧客とするサービス業」（いずれも 5.8%），製造業（5.2%），教育，学習支援業（4.7%)である。

図６ 問 Q2：業種

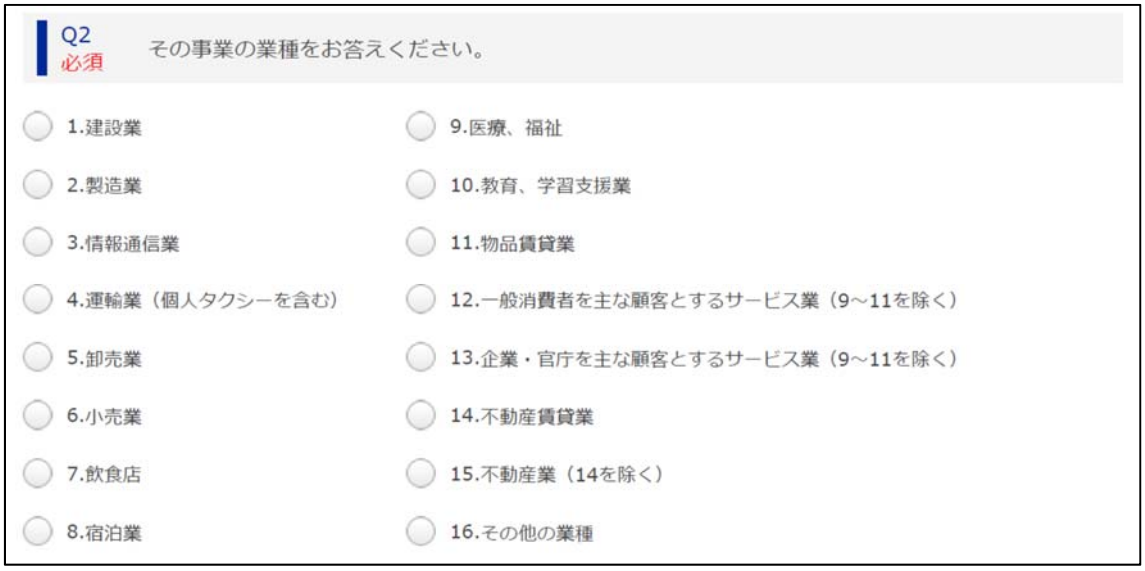


表8 業種

	件数	%
建設業	101	5.9
製造業	88	5.2
情報通信業	99	5.8
運輸業（個人タクシーを含む）	44	2.6
卸売業	60	3.5
小売業	161	9.5
飲食店	72	4.2
宿泊業	8	0.5
医療、福祉	60	3.5
教育、学習支援業	80	4.7
物品賃貸業	5	0.3
一般消費者を主な顧客とするサービス業（9～11を除く）	156	9.2
企業・官庁を主な顧客とするサービス業（9～11を除く）	99	5.8
不動産賃貸業	70	4.1
不動産業（14を除く）	38	2.2
その他の業種	559	32.9
合計	1700	100.0

続いて事業を展開する場所を確認した。質問は問 Q3（図 7）のとおりであり，結果は表 9 にまとめられている。所在地としては東京都（20.1%）が最も多く，ついで大阪府（9.5%），神奈川県（7.1%），愛知県（6.6%）が続く。海外で展開している事業者も少数ながら（0.5%）存在する。

図 7 問 Q3：所在地

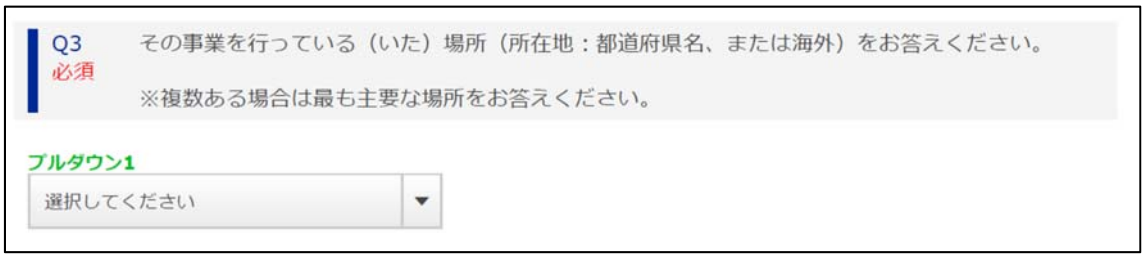


表9 所在地

	件数	%
北海道	86	5.1
青森県	11	0.6
岩手県	16	0.9
宮城県	39	2.3
秋田県	14	0.8
山形県	8	0.5
福島県	19	1.1
茨城県	26	1.5
栃木県	16	0.9
群馬県	21	1.2
埼玉県	86	5.1
千葉県	69	4.1
東京都	341	20.1
神奈川県	120	7.1
新潟県	21	1.2
富山県	12	0.7
石川県	11	0.6
福井県	5	0.3
山梨県	4	0.2
長野県	30	1.8
岐阜県	21	1.2
静岡県	45	2.6
愛知県	112	6.6
三重県	17	1.0
滋賀県	15	0.9
京都府	44	2.6
大阪府	162	9.5
兵庫県	78	4.6
奈良県	16	0.9
和歌山県	9	0.5
鳥取県	5	0.3
島根県	5	0.3
岡山県	28	1.6
広島県	29	1.7
山口県	7	0.4
徳島県	6	0.4
香川県	10	0.6
愛媛県	19	1.1
高知県	3	0.2
福岡県	56	3.3
佐賀県	4	0.2
長崎県	4	0.2
熊本県	7	0.4
大分県	7	0.4
宮崎県	4	0.2
鹿児島県	8	0.5
沖縄県	16	0.9
海外	8	0.5
合計	1700	100.0

問 Q4（図８）では，設立形態を尋ねている。結果は表１０のとおりであり，個人経営が75%程度を占めている。これに対して株式会社の形態をとるものは全体の 17.5%となっている。また NPO の起業も 1.4%存在する。

図８ 問 Q4：組織形態

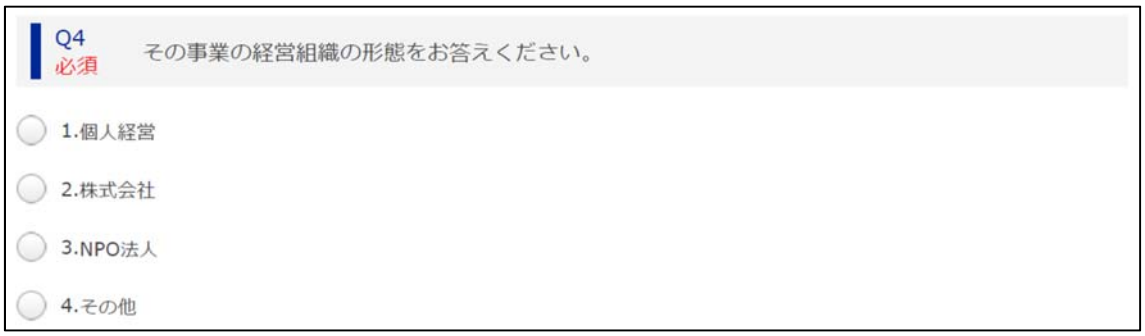


表10 組織形態

	個人経営	株式会社	NPO法人	その他	合計
件数	1270	297	23	110	1700
%	74.7	17.5	1.4	6.5	100.0

起業した事業について，他の会社との関係を尋ねたのが問 Q5（図９）である。この問では起業時と現在（調査回答時点）の 2 時点での状況を尋ねているが，起業の有無に関する前述の問（問 SC4）において回答が「1.起業を一人で行ない，現在も継続中」あるいは「3.起業を誰かと共同で行ない，現在も継続中」であれば 2 時点ともに尋ねるが，それ以外の場合は起業時だけの回答を求めている。

得られた結果は表１１のとおりである。起業時点で子会社か関連会社であった企業の割合はそれぞれ 4.7%，4.1%であり，アンケート時点ではそれぞれ 3.3%，2.9%にまで減少している。また代理店やフランチャイズ契約であった割合も起業時点では 3.5%，3.6%であり，質問時点では 2.8%，3.0%に減少している。それらに該当しない起業は約 85%を占めており，大半が独立の企業であることが分かる。

図９　問 Q5：既存企業との関係

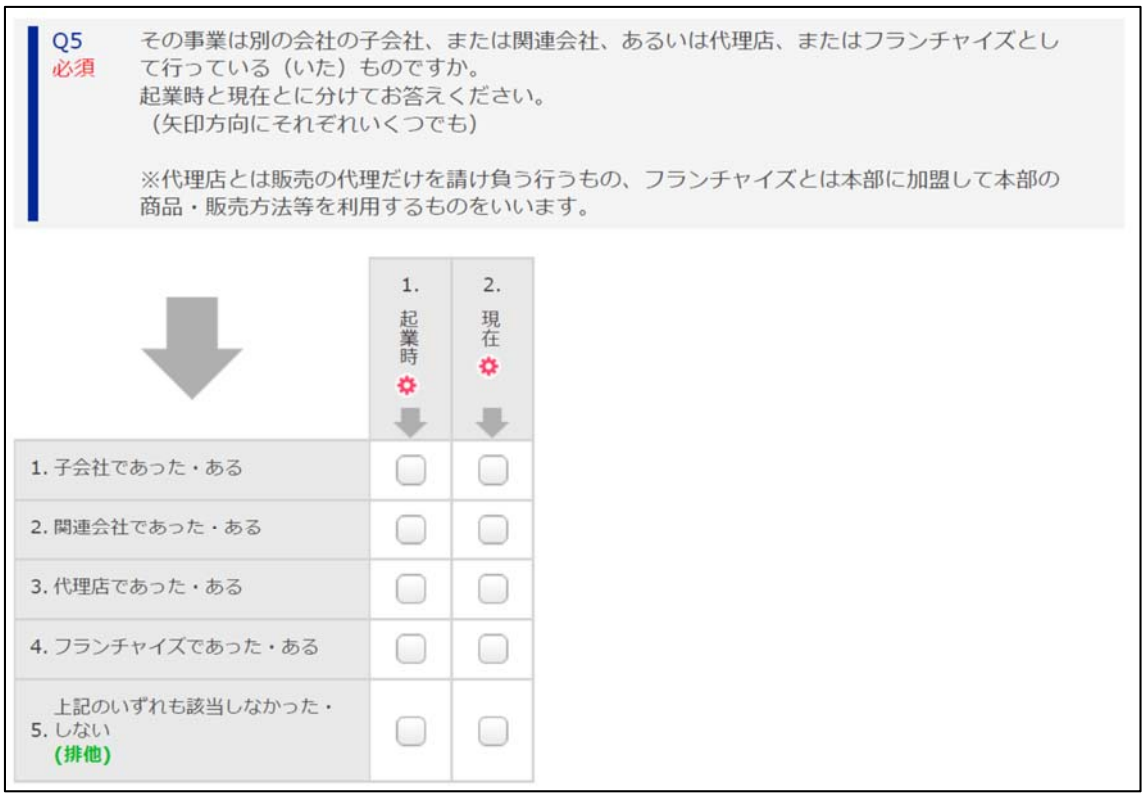


表11 既存企業との関係

		子会社であった・ある	関連会社であった・ある	代理店であった・ある	フランチャイズであった・ある	上記のいずれも該当しなかった・しない	合計
(1)起業時	件数	80	70	59	61	1440	1700
	%	4.7	4.1	3.5	3.6	84.7	100.0
(2)現在	件数	47	42	40	43	1266	1436
	%	3.3	2.9	2.8	3.0	88.2	100.0
(3) 合計	件数	127	112	99	104	2706	3136
	%	4.0	3.6	3.2	3.3	86.3	100.0

次に，企業規模に関する質問として従業員数を尋ねた（問 Q6：図１０）。この質問も前問と同様起業時と現在の 2 時点を尋ねており，現在事業を継続していない企業は前者のみ回答している。得られた結果によると（表１２），起業時点でも現在でも，6 割以上の企業は回答者のみが事業を行う，従業員 1 人だけの企業である。次に多いのは 2 から 5 人という回答であり，起業時点では全体の 28.4%，質問時点では 26.8%である。

図１０ 問 Q6：従業員数

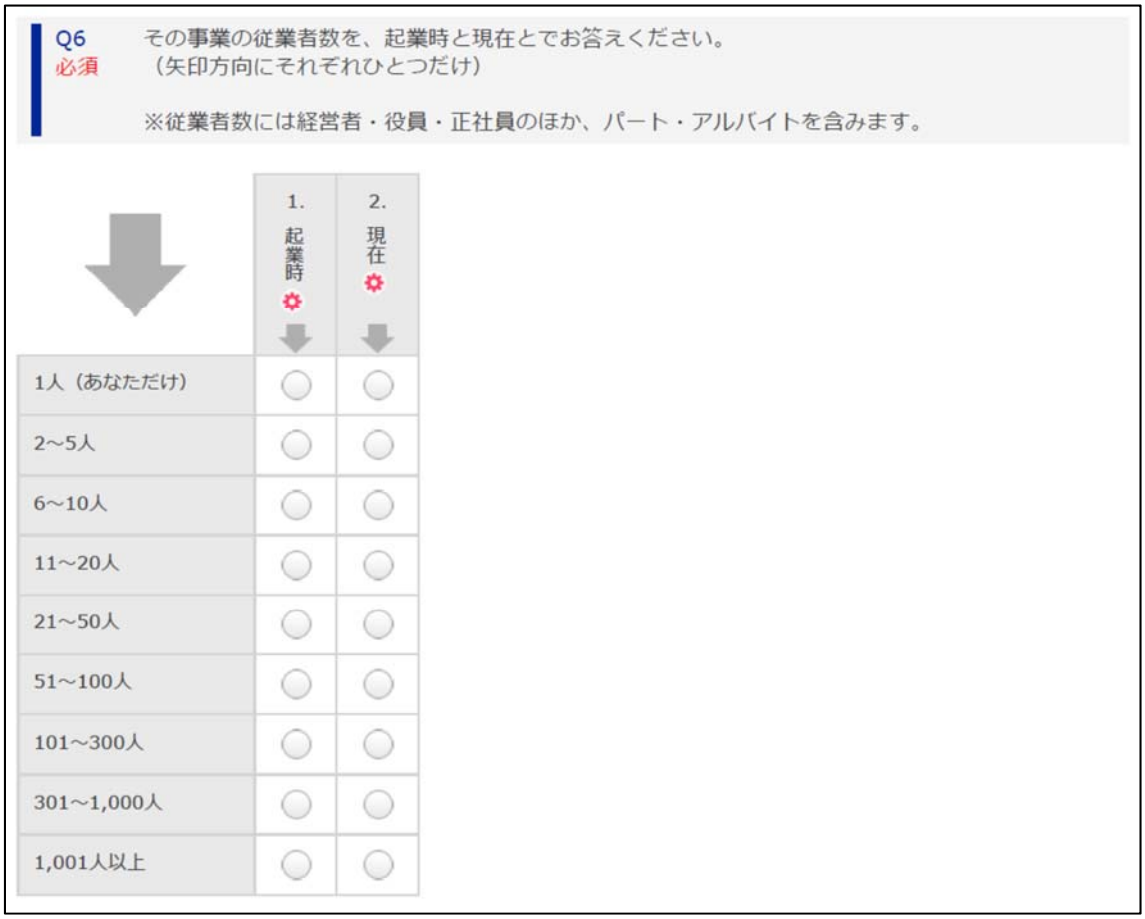


表12 従業員数

		1人（あなただけ）	2～5人	6～10人	11～20人	21～50人	51～100人	101～300人	301～1,000人	1,001人以上	合計
(1)起業時	件数	1079	483	71	32	12	6	2	5	10	1700
	%	63.5	28.4	4.2	1.9	0.7	0.4	0.1	0.3	0.6	100.0
(2)現在	件数	890	385	61	45	23	13	9	2	8	1436
	%	62.0	26.8	4.2	3.1	1.6	0.9	0.6	0.1	0.6	100.0
(3) 合計	件数	1969	868	132	77	35	19	11	7	18	3136
	%	62.8	27.7	4.2	2.5	1.1	0.6	0.4	0.2	0.6	100.0

５． 起業時の資金調達

本調査の一番の目的は，起業時の資金調達の実態を明らかにすることである。そのために，調査ではまず必要資金額を表す起業費用について質問をした（問 Q7：図１１）。得られた結

果によると（表１３），最も多い回答は 50 万円未満で起業を行ったというものであり，全体の 35%を占めている。ごく少額の資金での企業が最も多いことが分かる。ただし，それ以上の費用が必要であったケースも多く，50 万円から 500 万円までであったという回答を合計すると，4 割にのぼる。

図１１ 問 Q7：起業費用

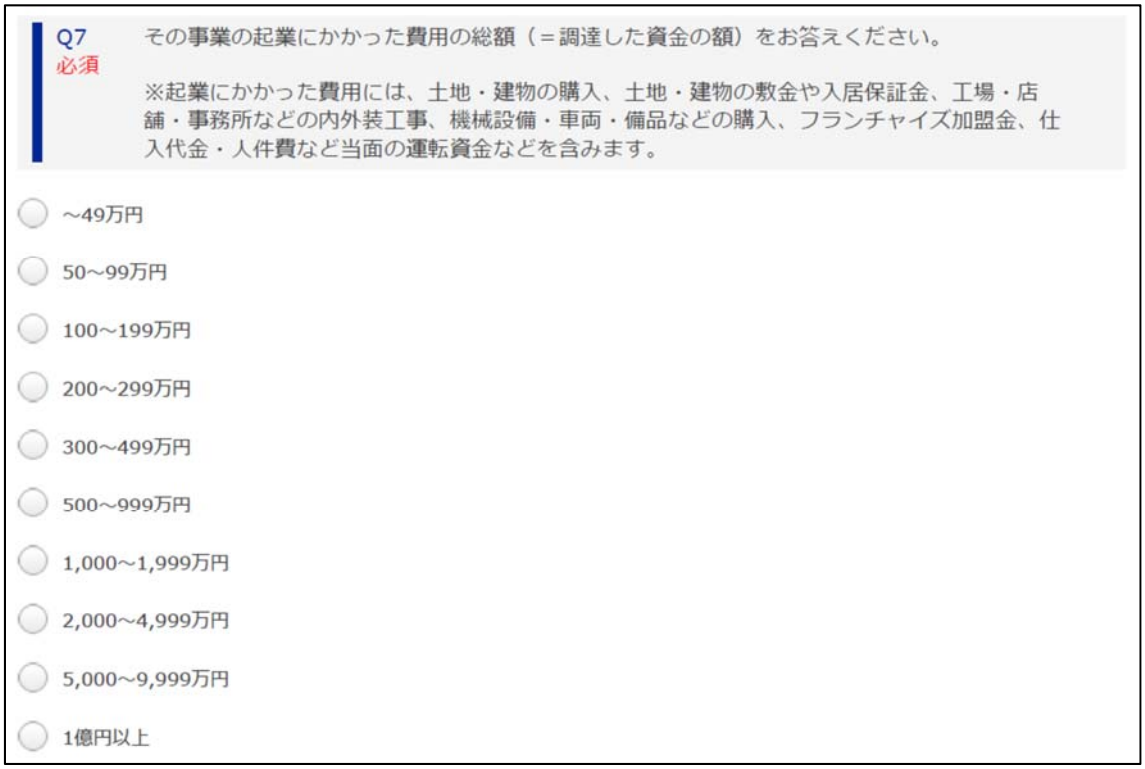


表13 起業費用

	～49万円	50～99万円	100～199万円	200～299万円	300～499万円	500～999万円	1,000～1,999万円	2,000～4,999万円	5,000～9,999万円	1億円以上	合計
件数	608	155	203	150	178	186	125	43	25	27	1700
%	35.8	9.1	11.9	8.8	10.5	10.9	7.4	2.5	1.5	1.6	100.0

起業の際の資金調達源として最も重要だと考えられるのは，起業家自らが負担する資金を使う，自己資金である。そこで，問 Q8（図１２）では調達資金のうち自己資金の比率を尋ねている。得られた回答によると（表１４），回答者の 74.1%は自己資金だけで起業費用を賄ったと答えている。事前の予想通り，創業金融において，自己資金が非常に重要であることが分かる。それ以外の回答としては，50 から 59%という回答が最も多く，過半数より少し

多いだけの資金を自己資金で賄ったケースが 5.1%を占めている。ただし，自己資金を全く充当しなかったという回答も 3.8%存在する点には注意が必要である。

図１２ 問 Q8：自己資金の比率



表14 自己資金の比率

	100%（すべて自己資金）	90～99%	80～89%	70～79%	60～69%	50～59%	40～49%	30～39%	20～29%	10～19%	1～9%	0%	合計
件数	1260	15	33	42	28	87	31	55	30	30	25	64	1700
%	74.1	0.9	1.9	2.5	1.6	5.1	1.8	3.2	1.8	1.8	1.5	3.8	100.0

次の問 Q9（図１３）では，自己資金以外に用いた資金調達源について尋ねている。この問では回答者が用いる可能性があると考えられる資金調達方法を予め示したうえで，単に利用したかどうかだけではなく，利用した場合には充足度，利用しなかった場合にはその理由についても尋ねている。なお，全問の回答において，全額自己資金を用いたと回答された場合には，この問では「4. 利用しなかった‥利用しようとしたが全くできなかった・断られた」と「5. 利用しなかった‥利用しようとしなかった」のどちらかしか回答できない形としている。

得られた結果を示した表１５では，各選択肢の回答数とともに，利用した，利用しなかった，という回答の合計値も示している。まず合計値から見てみると，利用したという回答が最も多いのは，経営者の家族・親族・友人，従業員からの借入金・出資金であり，13%ほどを占めている。次に多いのは民間金融機関（銀行・信用金庫・信用組合）からの借入金（地方自治体の制度融資を含む）であり，1 割ほどとなっている。民間金融機関は，過去の取引

履歴や信用情報が存在する場合にのみ融資を行うために，起業資金の貸出は通常行わないと考えられてきたが，実際にはある程度の起業資金を供給していることが分かる。ただし，この中には自治体の制度融資，つまり実質的には地方自治体が貸手となって資金を供給する融資も含まれているはずであり，民間金融機関がどこまでリスクを負担して起業資金を提供しているかどうかは明らかでない。

その他の資金調達手段はいずれも回答が 1 割未満であり，特にベンチャーキャピタルやファンド，エンジェルからの出資はあまり利用されていない。ただし当然のことながら，これらの数値は前問で自己資金のみで資金を調達したという回答者を除けば比率が高くなる。

利用した，との回答を充足度別に見てみると，表の左側三列のうち，どの選択肢においても真ん中の選択肢の回答がおおむね最も多く，どの選択肢も希望した額だけ利用できた企業が多いといえる。希望額を超えた額を利用できたとする回答を加えると，どの選択肢も少なくとも過半の回答者は希望額以上の利用ができていることが分かる。

利用しなかった，との回答を理由別に見た場合には，ほとんどの回答が，そもそも各選択肢を利用しようとしなかったから利用がないと答えている。利用した，も含めた全体に対する比率を見た場合でも，そもそも利用しようとしなかったという回答はどの選択肢を見ても 8 割を超えている。この結果は自己資金を含めて何らかの資金調達が可能であったために各資金調達手段を利用しなかった起業家が多く，起業資金の調達がそれほど困難ではないことを表している可能性がある。

ただし他方で,「利用しようとしなかった」という回答の中には申し込んでも利用を断られると考えて申込自体を行わないという，借手が含まれている可能性もある。こうした借手は特にディスカレッジドボロワー（discouraged borrower : 気をそがれた借手）と呼ばれ，資金調達に困難をきたした借手に含められる。この点については後に紹介する問 Q12 の回答結果と合わせることによって検討することが可能である。

図１３ 問 Q9：資金調達（有無・充足度）



Q9 必須　以下の（1）から（9）に示した、起業のための資金を調達する方法（自己資金以外）について、利用の有無と、事前の希望の充足度をお答えください。
（矢印方向にそれぞれひとつだけ）

※結果的に利用しなかったものについてもお答えください。

	1. 利用した：希望した額を超えた額を利用 ✿	2. 利用した：希望した額だけ利用 ✿	3. 利用した：希望した額未満を利用 ✿	4. 利用しなかった：利用しようとしたが全くできなかった・断られた ✿	5. 利用しなかった：利用しようとしなかった ✿
1. 経営者の家族・親族・友人、従業員からの借入金・出資金	○	○	○	○	○
2. 自治体等からの補助金・助成金	○	○	○	○	○
3. 関係会社（親会社・関連会社等）からの借入金	○	○	○	○	○
4. 関係会社（親会社・関連会社等）からの出資金	○	○	○	○	○
5. 政府系金融機関（日本政策金融公庫など）からの借入金	○	○	○	○	○
6. 民間金融機関（銀行・信用金庫・信用組合）からの借入金（地方自治体の制度融資を含む）	○	○	○	○	○
7. その他の貸手からの借入金	○	○	○	○	○
8. ベンチャーキャピタル・ファンドからの出資金	○	○	○	○	○
9. 個人投資家（エンジェル）からの出資金	○	○	○	○	○

表15 資金調達（有無・充足度）

		利用した:希望した額を超えた額を利用	利用した:希望した額だけ利用	利用した:希望した額未満を利用	利用しなかった:利用しようとしたが全くできなかった・断られた	利用しなかった:利用しようとしなかった	利用した:合計	利用しなかった:合計	合計
経営者の家族・親族・友人、従業員からの借入金・出資金	件数	80	112	25	96	1387	217	1483	1700
	%	4.7	6.6	1.5	5.6	81.6	12.8	87.2	100.0
自治体等からの補助金・助成金	件数	23	79	25	113	1460	127	1573	1700
	%	1.4	4.6	1.5	6.6	85.9	7.5	92.5	100.0
関係会社（親会社・関連会社等）からの借入金	件数	27	41	29	85	1518	97	1603	1700
	%	1.6	2.4	1.7	5.0	89.3	5.7	94.3	100.0
関係会社（親会社・関連会社等）からの出資金	件数	23	55	17	88	1517	95	1605	1700
	%	1.4	3.2	1.0	5.2	89.2	5.6	94.4	100.0
政府系金融機関（日本政策金融公庫など）からの借入金	件数	22	81	39	99	1459	142	1558	1700
	%	1.3	4.8	2.3	5.8	85.8	8.4	91.6	100.0
民間金融機関（銀行・信用金庫・信用組合）からの借入金（地方自治体の制度融資を含む）	件数	33	93	47	107	1420	173	1527	1700
	%	1.9	5.5	2.8	6.3	83.5	10.2	89.8	100.0
その他の貸手からの借入金	件数	18	35	35	92	1520	88	1612	1700
	%	1.1	2.1	2.1	5.4	89.4	5.2	94.8	100.0
ベンチャーキャピタル・ファンドからの出資金	件数	16	39	30	84	1531	85	1615	1700
	%	0.9	2.3	1.8	4.9	90.1	5.0	95.0	100.0
個人投資家（エンジェル）からの出資金	件数	25	45	26	82	1522	96	1604	1700
	%	1.5	2.6	1.5	4.8	89.5	5.6	94.4	100.0

前問では自己資金以外の資金調達手段の利用の有無を尋ねたが，次の問 Q10（図１４）では調達金額の順位を尋ねることによって，各手段の重要性を明らかにしている。回答の際には，全問で「利用した」と回答した選択肢の中からのみ順位を選べるように設定されている。得られた結果として，表１６には各選択肢が第一位として回答された件数を示している。これによると，利用の有無の結果と同様に，家族や友人からの出資金・借入金（42.1%）あるいは民間金融機関からの借入金（20.3%）が多いことが分かる。また政府系金融機関からの借入金も，多くの企業が第一位として回答している（13.1%）。

図１４ 問 Q10：資金調達（順位）



表16 資金調達（順位）

	件数	%
経営者の家族・親族・友人、従業員からの借入金・出資金	135	42.1
自治体等からの補助金・助成金	31	9.7
関係会社（親会社・関連会社等）からの借入金	11	3.4
関係会社（親会社・関連会社等）からの出資金	13	4.0
政府系金融機関（日本政策金融公庫など）からの借入金	42	13.1
民間金融機関（銀行・信用金庫・信用組合）からの借入金（地方自治体の制度融資を含む）	67	20.9
その他の貸手からの借入金	8	2.5
ベンチャーキャピタル・ファンドからの出資金	3	0.9
個人投資家（エンジェル）からの出資金	11	3.4
合計	321	100.0

なお，調査では引き続き，民間金融機関からの借入金の利用者に対し，その借入に際して担保や保証が付与されたかどうかを尋ねている（問 Q11：図１５）。この回答は，問 Q9 の選択肢 6 において，利用した（選択肢１から３）を選んだ回答者だけに尋ねたものである。その結果を示したのが表１７である。この結果によると，不動産担保の差し入れが 4 割超，それ以外の担保の差し入れが 24.3%となっており，全体の 67%の回答者が何らかの形で担保を差し入れていることが分かる。保証に関しては，29.5%が個人保証を，22.5%が信用保証協会からの保証を付与した借入を受けている。担保も保証も付与しない借入は全体の 14.5%であり，多くの場合に担保や保証が必要とされることが分かる。

この結果は，起業資金を民間金融機関から借り入れる際にはコストが大きいこと，逆に民間金融機関は起業資金の貸出において，債務不履行時の保全を重視して貸すことを表しているといえる。また，信用保証協会による保証の中にはいわゆる創業保証と呼ばれる，信用保証協会が債務を 100%保証する保証が数多く含まれている可能性が高く，民間金融機関のみがリスクを負担して創業資金を供給することは難しいことを意味している可能性がある。ただし，こうした態度は必ずしも創業時の融資に限らず，中小企業向け融資において一般的にみられる態度であるため，創業融資固有の特徴を明らかにするためには一般の中小企業向け融資との比較が必要である。

図１５ 問 Q11：民間金融機関借入

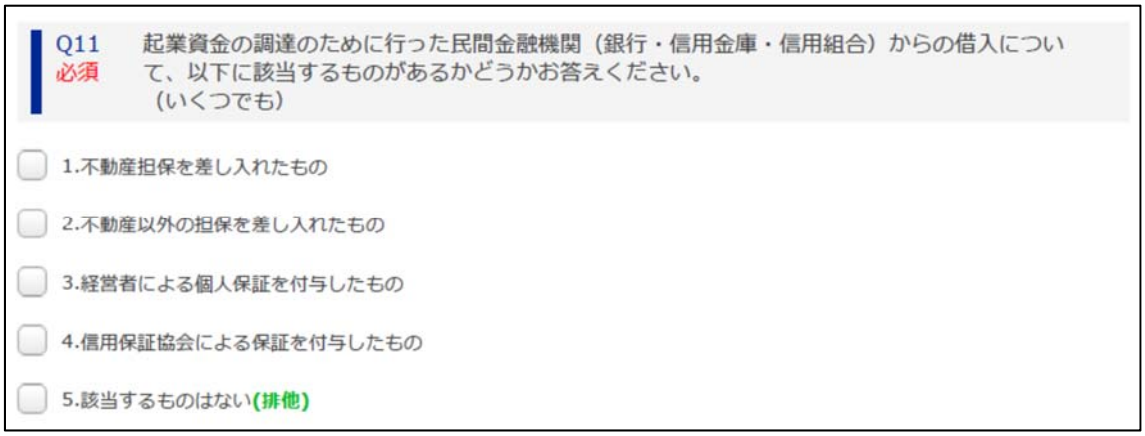


表17 民間金融機関借入

	不動産担保を差し入れたもの	不動産以外の担保を差し入れたもの	経営者による個人保証を付与したもの	信用保証協会による保証を付与したもの	該当するものはない	合計
件数	74	42	51	39	25	173
%	42.8	24.3	29.5	22.5	14.5	100.0

次の問 Q12（図１６）では，問 Q9 の各資金調達手段に関する質問に戻り，民間金融機関からの借入金，ベンチャーキャピタル・ファンドからの出資金，個人投資家からの出資金の 3 つの手段について，「利用しなかった：利用しようとしなかった」と回答した企業にその理由を尋ねている。得られた結果（表１８）によると，最も多い回答は，「必要なかったから」であり，どの手段についても 8 割程度を占めている。それ以外の選択肢は，ディスカレッジドボロワーに相当する「申し込んでも断られると思った」，「考えつかなかった・知らなかった」，そして「その他」であるが，民間金融機関ではディスカレッジドボロワーに相当する回答が 8.4%と比較的多かったが，ベンチャーキャピタルや個人投資家（エンジェル）については「考えつかなかった・知らなかった」のほうが多い。資金調達手段ごとに，その認知度が利用の有無に影響を与えている可能性が示されている。しかし，全体的に見ると，必要なかったから各手段を用いなかったという回答がほとんどであり，問 Q9 の回答と合わせて考えると，少なくともこの 3 つの資金調達手段に関する限り，起業家が深刻な資金制約に直面しているという結果は得られていない。

図１６ 問 Q12：資金調達（利用しなかった理由）

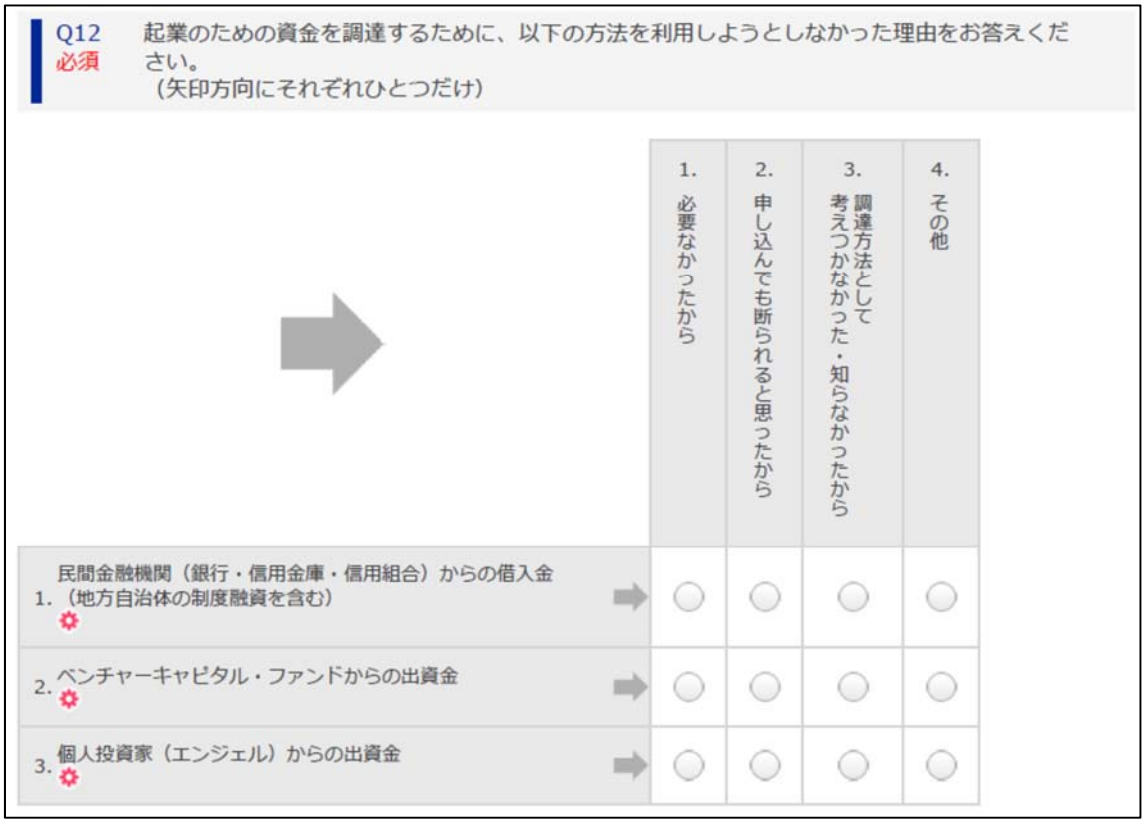


表18 資金調達（利用しなかった理由）

		必要なかったから	申し込んでも断られると思ったから	調達方法として考えつかなかった・知らなかったから	その他	合計
(1)民間金融機関(銀行・信用金庫・信用組合)からの借入金(地方自治体の制度融資を含む)	件数	1165	119	60	76	1420
	%	82.0	8.4	4.2	5.4	100.0
(2)ベンチャーキャピタル・ファンドからの出資金	件数	1204	97	140	90	1531
	%	78.6	6.3	9.1	5.9	100.0
(3) 個人投資家(エンジェル)からの出資金	件数	1197	87	151	87	1522
	%	78.6	5.7	9.9	5.7	100.0

資金制約に関しては,最後に全体的に見た起業資金の調達状況に関する評価を尋ねている。望ましい額の資金が調達できたかと尋ねた問 Q13（図１７）の結果（表１９）を見ると，半数以上の回答者（55.1%）が望ましい額の調達ができており，また 24.1%の回答者がそれ以上の額の調達ができたと回答している。必要額に満たない調達しかできなかったとする回答は 20.9%であり。全体的に見ても，創業資金の調達にはそれほど困難があったとは考えられ

ない。

図１７ 問 Q13：資金調達の評価

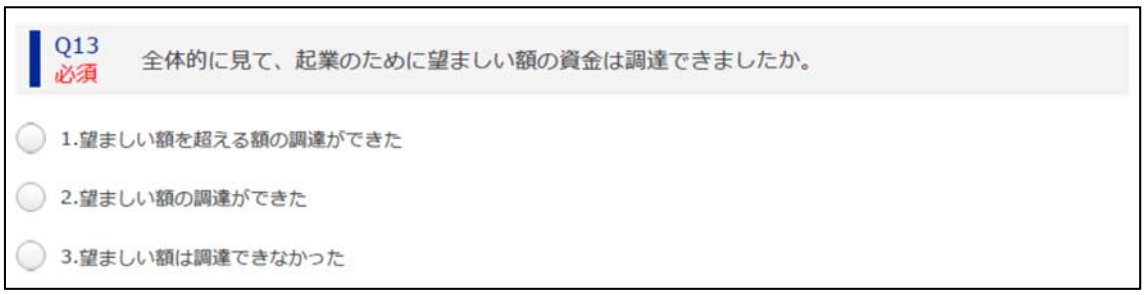


表19 資金調達の評価

	望ましい額を超える額の調達ができた	望ましい額の調達ができた	望ましい額は調達できなかった	合計
件数	409	936	355	1700
%	24.1	55.1	20.9	100.0

資金調達に関連する質問として，調査では続いて起業時点でのメインバンクの業態を質問した（問 Q14：図１８）。ここでいうメインバンクとは，借入額が最大の民間金融機関であり，借り入れがない場合は決済に用いる預金口座を保有する金融機関である。ただし，民間金融機関からの借入があるとする回答が少なかったことを踏まえると，多くの回答者は後者に該当する金融機関を回答しているものと考えられる。

その結果は表２０に示したとおりである。回答者の 35.4%は都市銀行や信託銀行がメインバンクであるとしている。この結果は，都市銀行・信託銀行が創業資金を供給している，と解釈するよりも，多くの回答者が大銀行に口座を保有していると解釈するべきであろう。続いて多いのは地方銀行・第二地方銀行であり，事業の所在地に本店があるケースが 25.0%，他の都道府県が 3.5%となっている。信用金庫，信用組合と回答した割合はそれぞれ 11.0%，1.7%となっている。

図１８ 問 Q14：メインバンクの業態

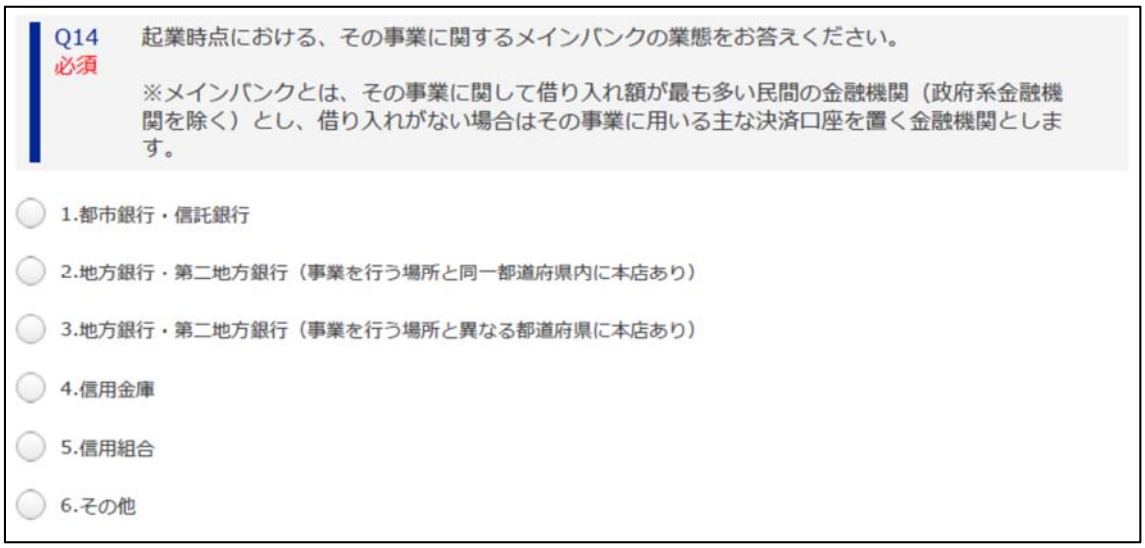


表20 メインバンクの業態

	都市銀行・信託銀行	地方銀行・第二地方銀行（事業を行う場所と同一都道府県内に本店あり）	地方銀行・第二地方銀行（事業を行う場所と異なる都道府県に本店あり）	信用金庫	信用組合	その他	合計
件数	601	425	59	187	29	399	1700
%	35.4	25.0	3.5	11.0	1.7	23.5	100.0

資金調達そのものに関する質問ではないが，調査では続いて事業に必要な不動産，具体的には土地と建物の取得方法を尋ねている（問 Q15：図１９）。結果は表２１にまとめているが，全体の 20%の回答者が自身の不動産を用いて起業したと回答している。また，不動産を借りて起業したとする回答も多く，全体の 18.2%であった。新たに購入した，親族の不動産を利用した，は少なく，それぞれ 6.5%，6.1%である。これに対して，そもそも不動産を必要としていないケースが 5 割弱存在する。本調査で捉えた起業には，ソフトウェアの開発やインターネットのサービス提供など，店舗や工場などの物理的な場所を必要としない事業が数多く含まれている可能性が高い。

図１９ 問 Q15：不動産の調達

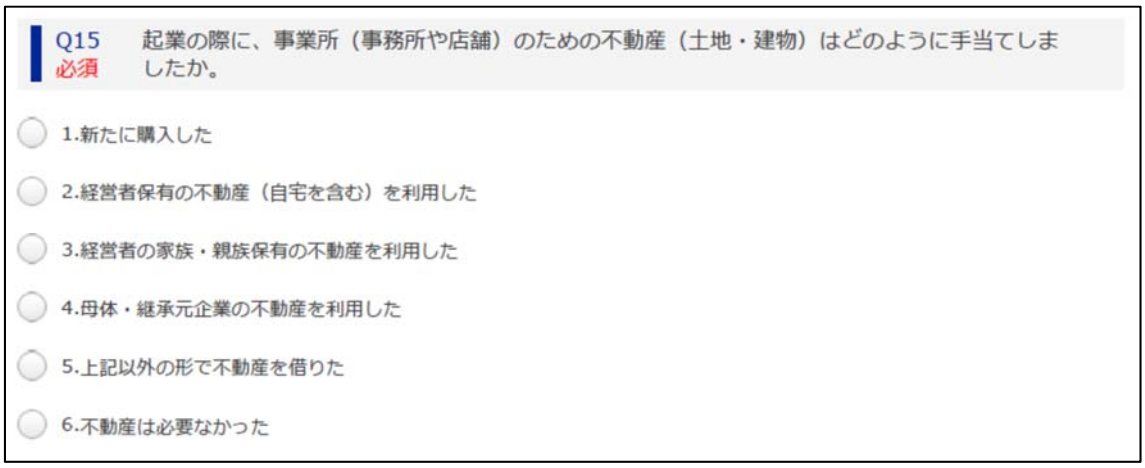


表21 不動産の調達

	新たに購入した	経営者保有の不動産（自宅を含む）を利用した	経営者の家族・親族保有の不動産を利用した	母体・継承元企業の不動産を利用した	上記以外の形で不動産を借りた	不動産は必要なかった	合計
件数	110	345	104	42	310	789	1700
%	6.5	20.3	6.1	2.5	18.2	46.4	100.0

調査ではさらに，土地と建物以外に必要な設備・機械等の調達に関して，購入とリースに分けて質問した（問 Q16）。その結果は表 22 のとおりである。複数回答を許す形で購入の有無を尋ねた場合には，半数程度の回答者が情報通信機器を購入したと回答している。また複数回答も含めて購入金額が最大のものを尋ねた場合には，回答者の 30%が情報通信機器を選択した。一方リースの有無に関して訪ねた場合には，情報通信機器を利用したとの回答は 11.6%のみであった。輸送用機器に関しては，20%が購入あり，12%が購入額最大と回答し，また 6.4%がリースありと回答している。その他では商業・サービス業用機器の購入ありという回答が 14%ほど存在する。ただし，いずれの機械・機器も購入していないという回答も 5 割弱存在し，リースの場合は 8 割に上っている。新たな機械・機器なしの起業が多い点も興味深い。

図２０ 問 Q16：機械・機器類の購入・リース

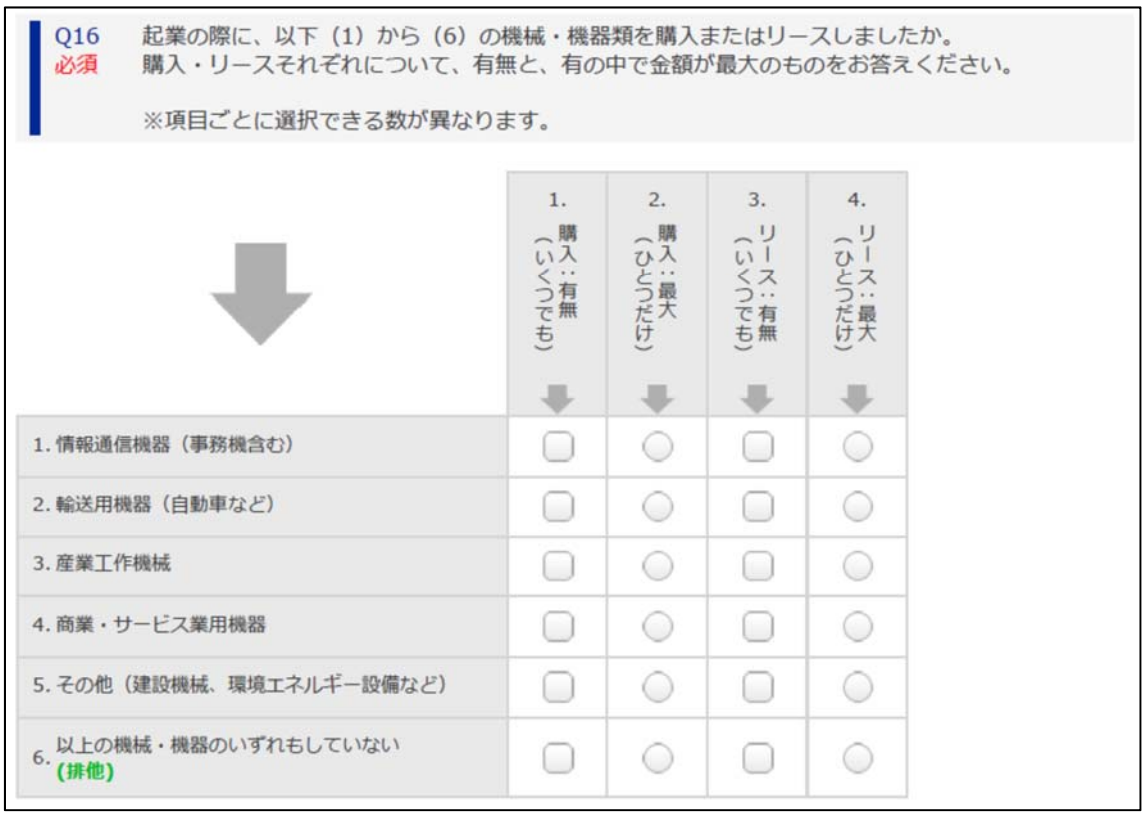


表22 機械・機器類の購入・リース

		情報通信機器（事務機含む）	輸送用機器（自動車など）	産業工作機械	商業・サービス業用機器	その他（建設機械、環境エネルギー設備など）	以上の機械・機器のいずれもしていない	合計
(1)購入（有無）	件数	790	340	134	239	110	798	1700
	%	46.5	20.0	7.9	14.1	6.5	46.9	100.0
(2)購入（最大）	件数	548	209	40	80	25	798	1700
	%	32.2	12.3	2.4	4.7	1.5	46.9	100.0
(3) リース（有無）	件数	198	109	60	92	56	1366	1700
	%	11.6	6.4	3.5	5.4	3.3	80.4	100.0
(4)リース（最大）	件数	158	74	31	53	18	1366	1700
	%	9.3	4.4	1.8	3.1	1.1	80.4	100.0

６． 起業後の資金繰り

次に起業後の資金繰りについて尋ねている。このパートの質問は，前のパートで尋ねた起業のための資金ではなく，起業後の事業活動の定期的なサイクルにおいて，収入が得られるまでの期間に必要となる支払（仕入や賃金の支払いなど）のための資金をどのように賄う（調

達する)かという,短期的な資金繰りに関して実態を明らかにするために設けたものである。

まず，問 Q17（図２１）では，短期的な資金繰りのために調達する資金，つまり運転資金の調達方法について尋ねている。選択肢として挙げられているのは，金融機関からの短期の借入として,民間金融機関からのもの(信用保証の付与有無別),政府系金融機関からのもの,ノンバンクや事業金融業者からのもの，内部者からの調達として，経営者本人やその家族・親族の資金，友人や知人からの資金，そして，仕入先に対して支払いを一定期間猶予してもらうことによって資金繰りを確保する企業間信用（支払いの猶予を表す買掛金と，手形の発行により猶予してもらう支払手形）である。これ以外の選択肢として「その他」が設けられているが，ここには以上とは別な形で短期の資金調達を行う場合だけでなく，事業自体からの収益で支払のための短期的な資金不足を賄う場合や，そもそも定期的な支払が不要な場合など，様々なケースが含まれるはずである。

回答を示した表２３を見てみると，選択肢として示した手段の中で最も多い回答は，経営者や家族・親族からの借入・出資であり，内部資金がやはり重要であることが分かる。ただし，民間金融機関からの借入に関しても，信用保証の有無を問わなければ 2 割程度となり，最も多い調達手段となる。信用保証の有無に関しては，多くの民間金融機関借入が信用保証付きで行われていることが分かる。政府系金融機関からの借入も含めると，公的なサポートが創業企業の資金繰りの確保に重要な役割を果たしていることが分かる。ただし，全体としては「その他」の回答が過半を占めている。この中には当初の創業費用以外に特に支払いを必要としない事業も多く含まれているはずである。

図２１ 問 Q17：運転資金の調達

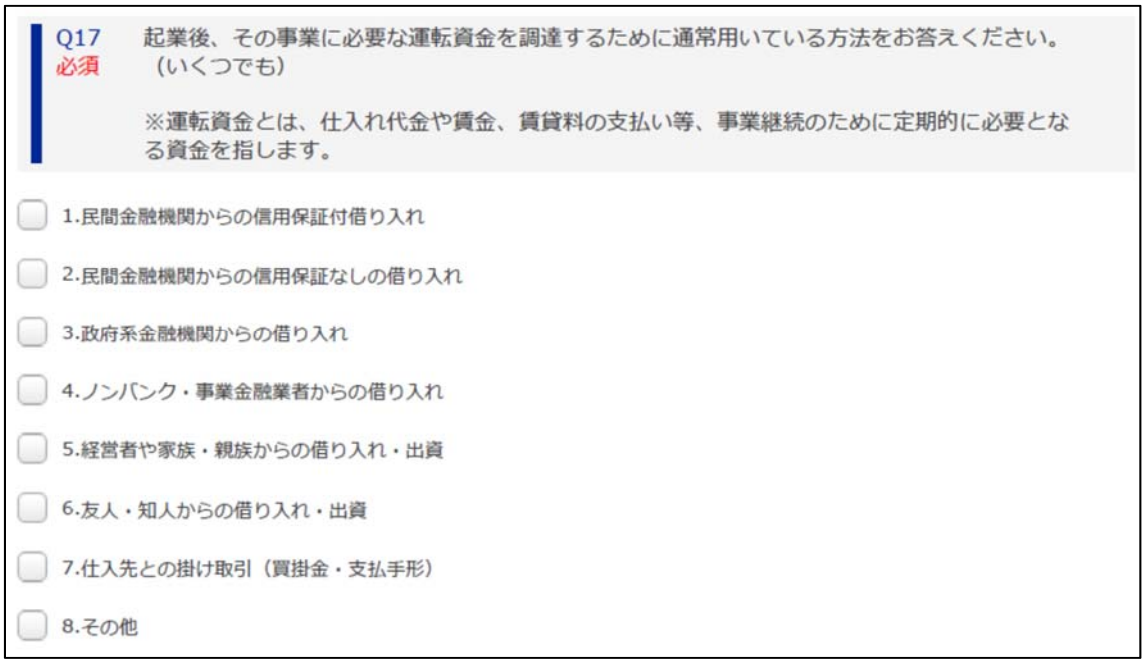


表23 運転資金の調達

	民間金融機関からの信用保証付借り入れ	民間金融機関からの信用保証なしの借り入れ	政府系金融機関からの借り入れ	ノンバンク・事業金融業者からの借り入れ	経営者や家族・親族からの借り入れ・出資	友人・知人からの借り入れ・出資	仕入先との掛け取引（買掛金・支払手形）	その他	合計
件数	230	122	112	58	290	74	148	914	1700
%	13.5	7.2	6.6	3.4	17.1	4.4	8.7	53.8	100.0

次の問 Q18（図２２）では，前問で挙げた調達手段のうち外部からのもの 5 つについて，それを利用しなかったと答えた回答者に対して理由を尋ねている。得られた結果によると，どの手段についても 8 割弱の回答者が，必要ないからそれらを用いていないと回答している。申し込んでも断られそうだという回答は 1 割前後あるいはそれよりも少なく，これらの手段を用いて資金を調達することが困難であるという結果は得られていない。創業時も創業後の資金繰りに関しても，外部の資金調達に問題があるとは考えにくい結果である。

図２２ 問 Q18：運転資金の調達（利用しない理由）

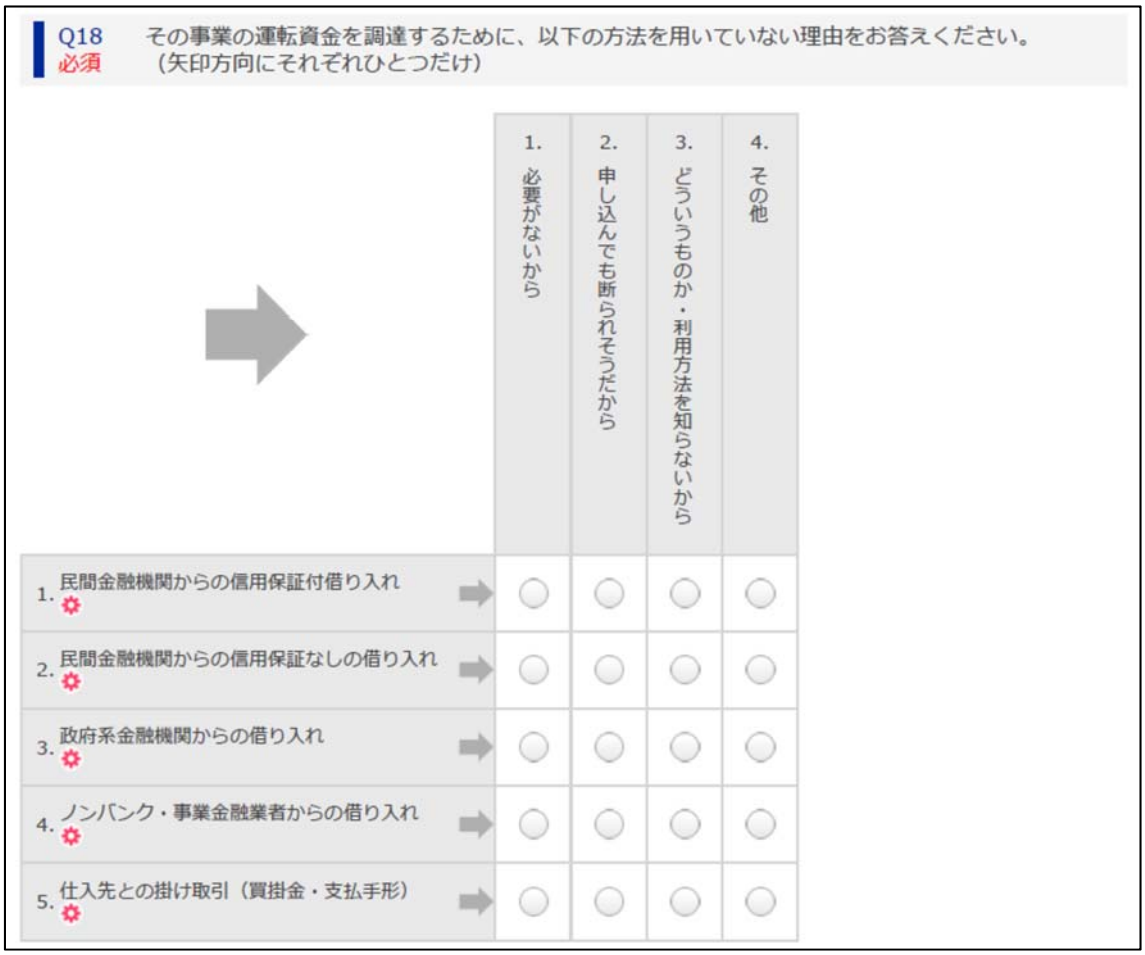


表24 運転資金の調達（利用しない理由）

		必要がないから	申し込んでも断られそうだから	どういうものか・利用方法を知らないから	その他	合計
(1)民間金融機関からの信用保証付借り入れ	件数	1172	141	68	89	1470
	%	79.7	9.6	4.6	6.1	100.0
(2)民間金融機関からの信用保証なしの借り入れ	件数	1208	185	91	94	1578
	%	76.6	11.7	5.8	6.0	100.0
(3)政府系金融機関からの借り入れ	件数	1226	156	114	92	1588
	%	77.2	9.8	7.2	5.8	100.0
(4)ノンバンク・事業金融業者からの借り入れ	件数	1295	129	118	100	1642
	%	78.9	7.9	7.2	6.1	100.0
(5)仕入先との掛け取引（買掛金・支払手形）	件数	1215	118	122	97	1552
	%	78.3	7.6	7.9	6.3	100.0

そもそも資金繰りが難しい事態に陥っていなければ，外部からの調達の有無は問題とならないはずである。この点に関して，問 Q19（図２３）では起業後に資金繰りが厳しくなった時期があるかどうかを尋ねている。その回答を示した表２５によると，資金繰りが苦しくなったことはないという回答が 6 割弱を占めており，そもそも新たな短期資金の調達が特別に必要とならなかった回答者が多いことを示している。ただし，4 割超の回答者は何らかの形で資金繰りの問題に直面している。最も多いのは起業翌月以降半年後までであり，半年以降 1 年後までに資金繰りの問題に直面した回答者も多い。4 割超の回答者が資金繰りの問題に直面したにもかかわらず，前問の通り外部からの資金調達に問題を感じていないという結果は，短期資金の調達においても創業金融の問題は大きくないという先の解釈を支持するものである。

図２３ 問 Q19：資金繰りの問題

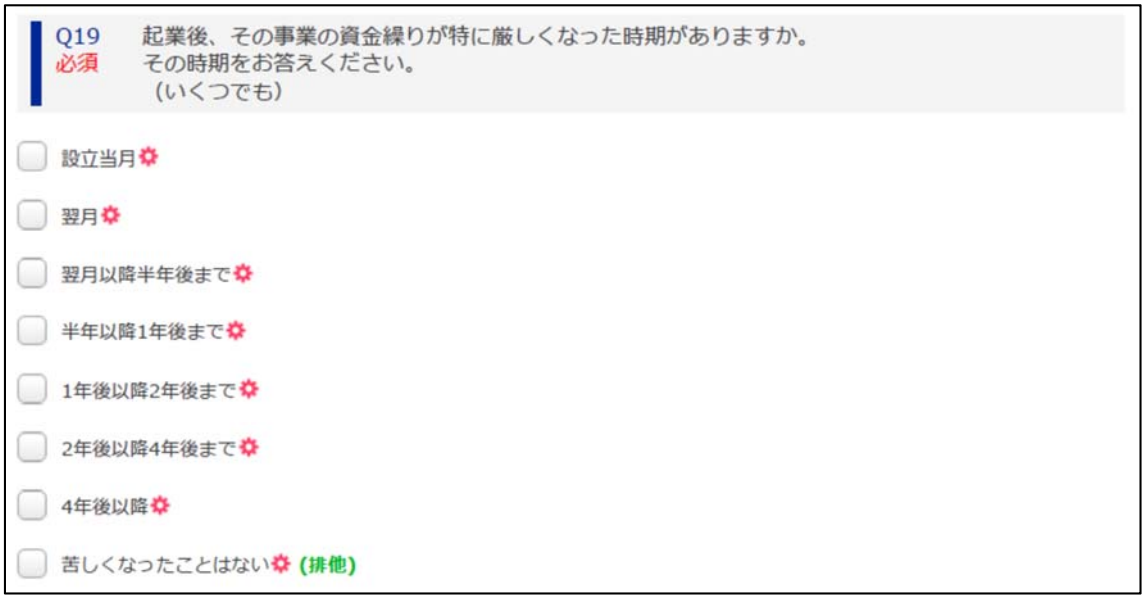


表25 資金繰りの問題

	設立当月	翌月	翌月以降半年後まで	半年以降1年後まで	1年後以降2年後まで	2年後以降4年後まで	4年後以降	苦しくなったことはない	合計
件数	138	109	190	185	147	120	87	993	1700
%	8.1	6.4	11.2	10.9	8.6	7.1	5.1	58.4	100.0

資金繰りの問題に直面しながら外部からの調達は必要でなかったという結果は，外部からの新たな資金調達以外の方法で問題に対処した可能性が高いことを示唆している。この点を明らかにするのが問 Q20（図２４）に対する回答である。この問では資金繰りが難しくなったことがあると答えた回答者に対して，その際に取った対応を尋ねており，金融機関からの借入のほかに，一般的に資金繰りの問題への対象方法として考えられるものを選択肢として挙げている。その回答結果（表２６）を見ると，最も多い回答は，自分や家族の資金を追加投入した，であり，3 割超が回答している。やはり内部の資金が重要であるという結果が得られていることが分かる。ただし，次に多いのは販売拡大の努力であり 3 割程度を占めている。追加的な短期資金の調達ではなく，事業面での積極的な対応で対処できたケースも多いことが分かる。なお，1 割以上の回答を集めた対処方法は他にもいくつか存在し，資金繰りの問題への対処方法は多様であることが分かる。

図２４ 問 Q20：資金繰り問題への対処

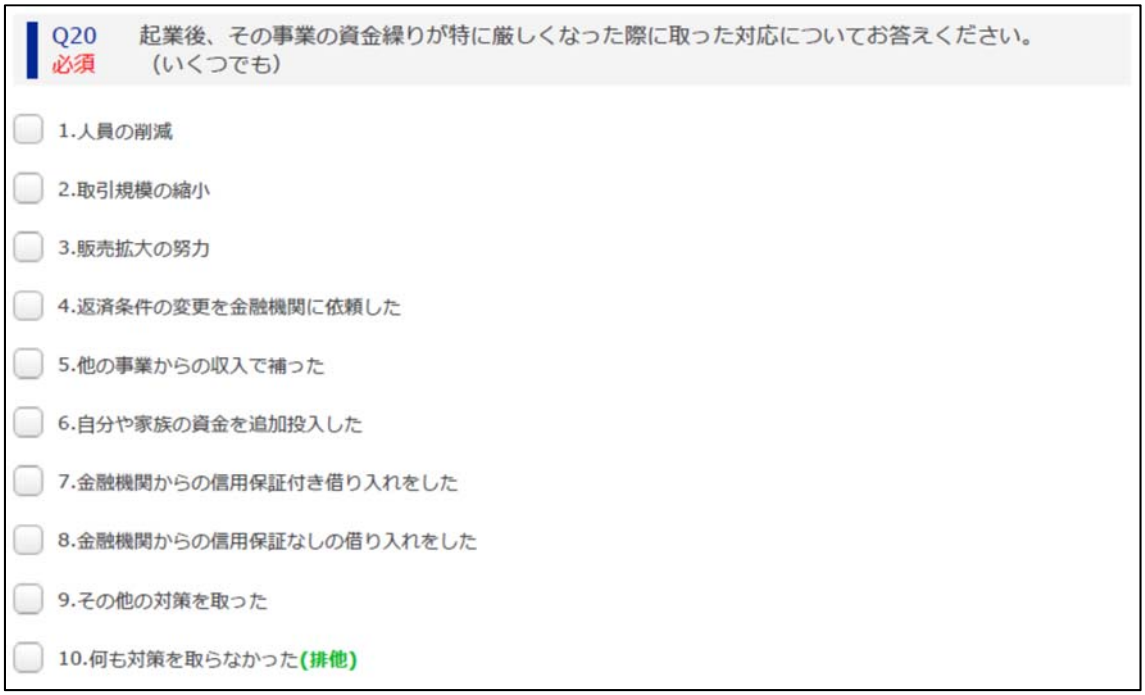


表26 資金繰り問題への対処

	人員の削減	取引規模の縮小	販売拡大の努力	返済条件の変更を金融機関に依頼した	他の事業からの収入で補った	自分や家族の資金を追加投入した	金融機関からの信用保証付き借り入れをした	金融機関からの信用保証なしの借り入れをした	その他の対策を取った	何も対策を取らなかった	合計
件数	63	90	209	53	98	231	49	34	106	102	707
%	8.9	12.7	29.6	7.5	13.9	32.7	6.9	4.8	15.0	14.4	100.0

７． 起業後の事業の状況

以上が金融面に関する質問であるが，調査では続いて起業後の事業の状況について尋ねている。最初の質問（問 Q21：図２５）は，事業から初めて売上，利益が得られた時期を尋ねたものである。この問は，起業した事業の特徴に関する情報を得る目的で設定されたものである。起業にはさまざまなタイプのものが考えられるが，収益面では定期的に安定的な収入が得られるリスクの小さい事業だけでなく，成長志向のベンチャー企業のように一定期間は収入が期待できない代わりに長期的には大きなリターンが得られる可能性のある高リスクの事業も考えられる。

結果を示した表２７からは，多くの事業で創業した月に何らかの収入が得られており，翌月，半年後までを含めると，7 割超の回答者がある程度の期間内に収入を得ていることが分かる。回答比率は低くなるが，費用を差し引いた利益で見ても傾向は同様であり，本調査の

サンプルとなった起業の多くは，短期的に収益が見込める，ある程度堅実でリスクの低い事業であることが分かる。ただし，売上がずっと得られていないという回答も 1 割程度存在する。こうした事業の中には長期的に大きなリターンを求める事業が含まれている可能性がある。

図２５ 問 Q21：初めての売上・利益

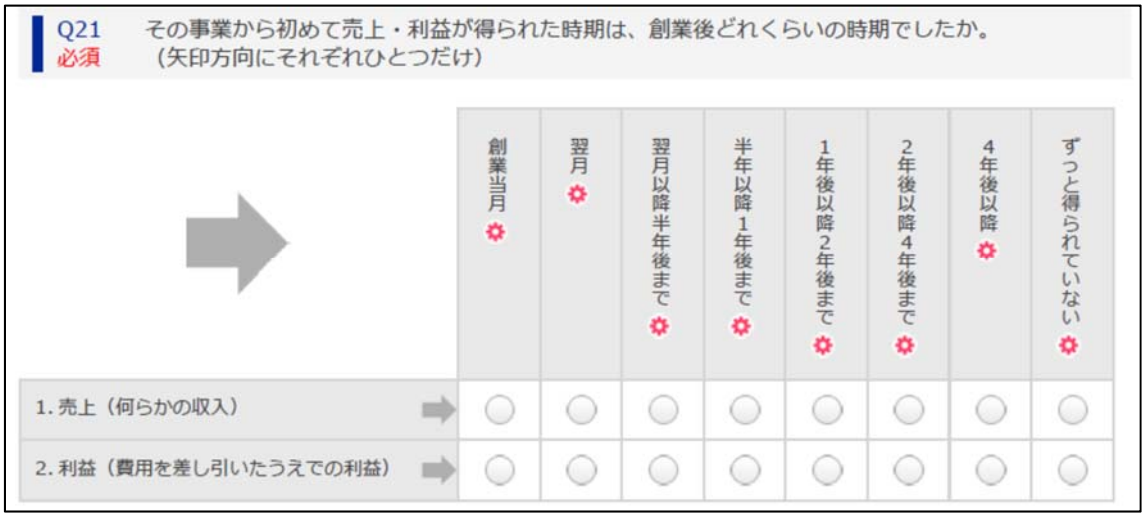


表27 初めての売上・利益

		創業当月	翌月	翌月以降半年後まで	半年以降1年後まで	1年後以降2年後まで	2年後以降4年後まで	4年後以降	ずっと得られていない	合計
(1)売上（何らかの収入）	件数	662	329	261	131	74	33	30	180	1700
	%	38.9	19.4	15.4	7.7	4.4	1.9	1.8	10.6	100.0
(2)利益（費用を差し引いたうえでの利益）	件数	440	277	258	210	124	52	50	289	1700
	%	25.9	16.3	15.2	12.4	7.3	3.1	2.9	17.0	100.0

このように売上・利益の実際の状況に対して，事前の計画や想定との乖離を尋ねたのが次の問 Q22（図２６）である。その回答によると，売上も利益も計画通りの時期に得られたという回答が半数を超えており，前問の結果と合わせると，計画段階から事業開始後短期間で収入や利益が得られることを見込んでいた起業家が多く，リスクの小さい事業が多いことが推察される。ただし，計画よりも遅い時期に売上や利益が得られたという回答も 3 割程度存在する。当初の計画が楽観的すぎる起業家も少なくはないことが示唆される。

図２６ 問 Q22：売上・利益の計画との乖離

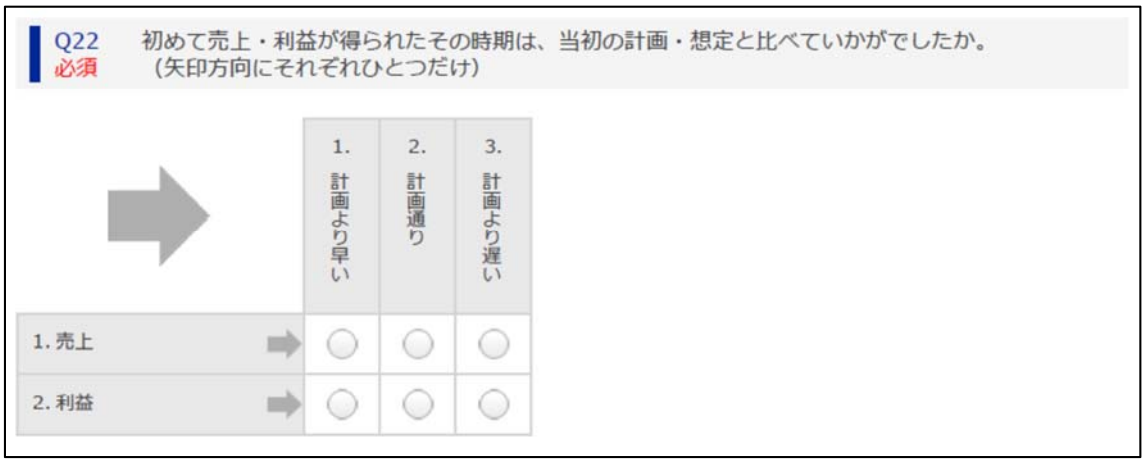


表28 売上・利益の計画との乖離

		計画より早い	計画通り	計画より遅い	合計
(1)売上	件数	242	997	461	1700
	%	14.2	58.6	27.1	100.0
(2)利益	件数	206	909	585	1700
	%	12.1	53.5	34.4	100.0

８． 起業家

次のパートでは，起業家自身に関する質問を行っている。まず問 Q23（図２７）では，起業家，つまり回答者自身の学歴を尋ねている。その結果を見ると（表２９），大学卒という回答が半数程度を占めている。次に多いのは高校卒業であり，2 割程度である。

図２７ 問 Q23：学歴

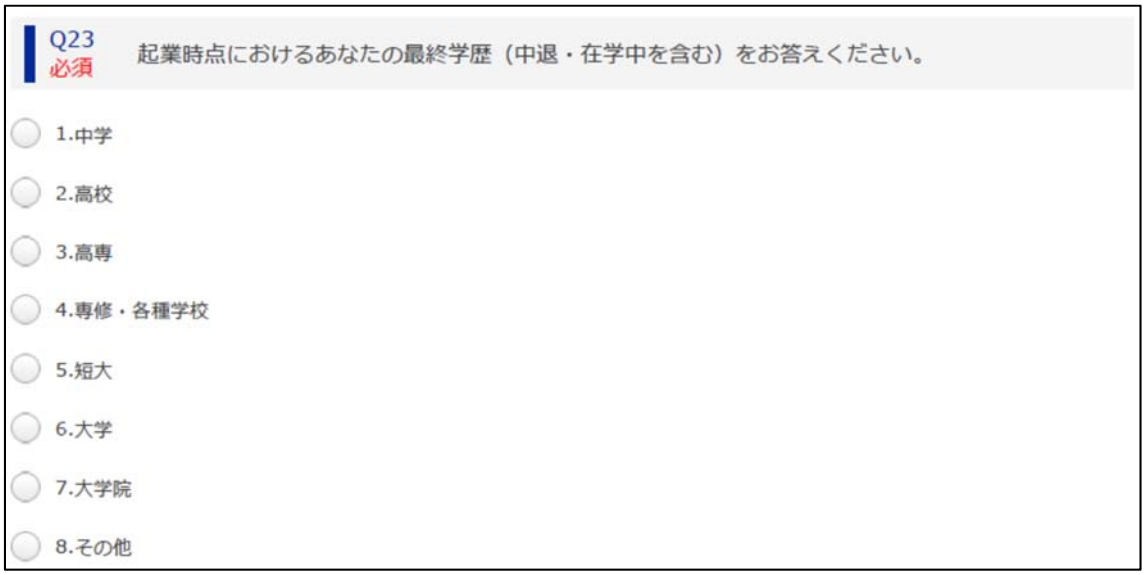


表29 学歴

	中学	高校	高専	専修･各種学校	短大	大学	大学院	その他	合計
件数	45	356	37	193	79	854	115	21	1700
%	2.6	20.9	2.2	11.4	4.6	50.2	6.8	1.2	100.0

次の問 Q24（図２８）は，回答者の起業前の就業経験ならびに事業経営の経験について尋ねている。この問からは，過去の経験が起業に重要かどうかという情報を得ることができるとともに，何度も起業を繰り返すことのできる起業家であるシリアルアントレプレナー（serial entrepreneur）を捉えることができる。得られた結果（表３０）を見ると，就業の経験については 8 割以上の回答者がありと答えており，しかも起業した事業と関連する事業での就業経験がありと答えた回答者は半数弱を占める。これに対して事業経営の経験があるという回答は 3 割超しかなく，多くないことが分かる。

図２８ 問 Q24：起業前の経験

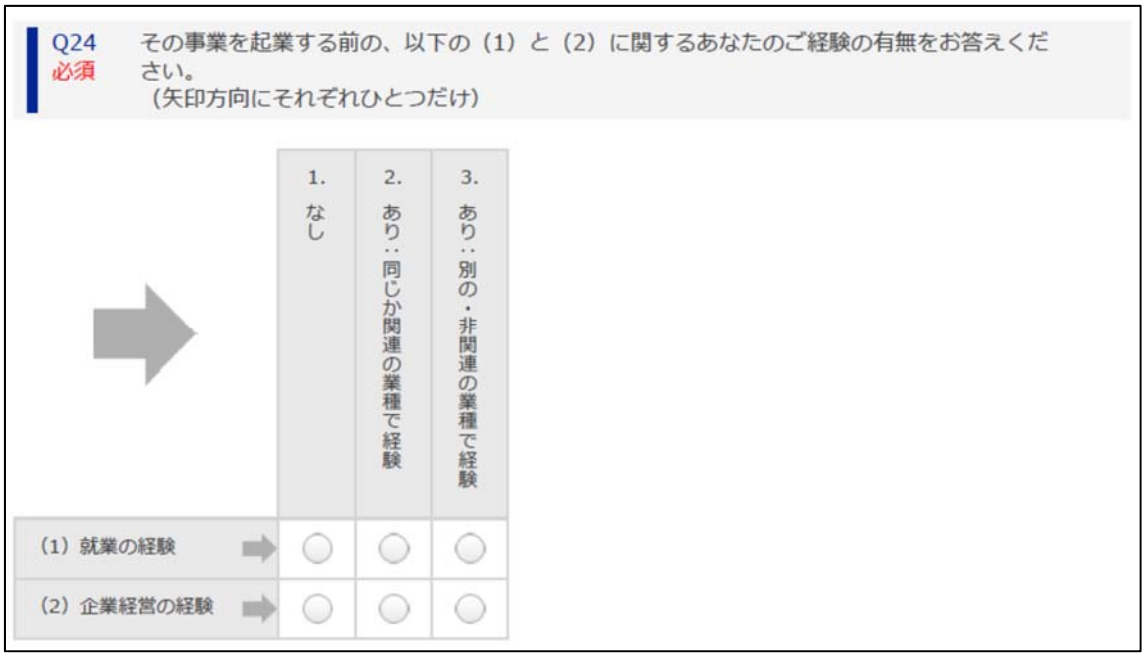


表30 起業前の経験

		なし	あり‥同じか関連の業種で経験	あり‥別の・非関連の業種で経験	合計
(1)就業の経験	件数	328	790	582	1700
	%	19.3	46.5	34.2	100.0
(2)企業経営の経験	件数	1144	315	241	1700
	%	67.3	18.5	14.2	100.0

次の質問 Q25（図２９）は，前問で就業経験ありと答えた回答者に対し，起業に際して以前の就業先から離職をしたかどうかを尋ねたものである。この問は，副業の形で起業を行ったかどうか, あるいはリスクを伴う形で行われた起業かどうかを把握するためのものである。回答結果（表３１）によると，6 割超の回答者が自らの意思で退職して起業をしている。リスクを負っての起業が多いことが分かる。ただし，リストラ・待遇悪化による自主退職，解雇，勤務先の倒産・廃業による離職は 1 割超であり，後ろ向きの起業はそれほど多くない。

図２９ 問 Q25：離職の有無と状況

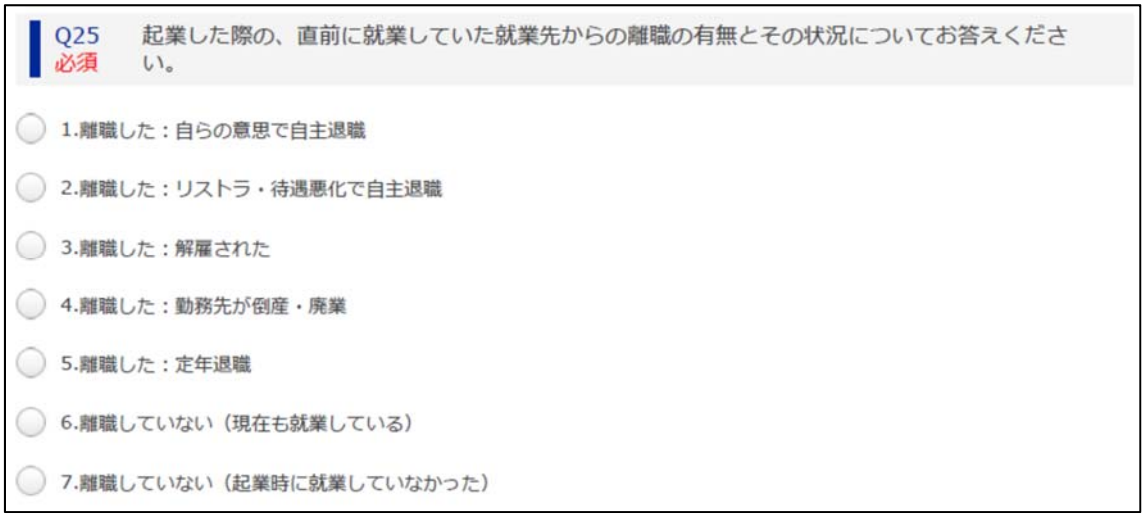


表31 離職の有無と状況

	離職した:自らの意思で自主退職	離職した:リストラ・待遇悪化で自主退職	離職した:解雇された	離職した:勤務先が倒産・廃業	離職した:定年退職	離職していない（現在も就業している）	離職していない（起業時に就業していなかった）	合計
件数	869	80	45	77	106	105	90	1372
%	63.3	5.8	3.3	5.6	7.7	7.7	6.6	100.0

問 Q26（図３０）は，別の企業が前身や母体となり，継承物がある形で起業が行われたかどうかを尋ねた質問である。この問もリスクのある起業かどうかをある程度反映するが，人的・物的資産などを持つ形で起業が行われたかどうか，という起業後のパフォーマンスの違いに大きく影響する可能性のある要因に関して情報を与えてくれる質問でもある。得られた結果（表３２）によると，事業や人的資産，資産や債務，取引先など，いずれの項目に関しても，約 8 割以上の回答者が引き継いだものが全くないと回答している。すべて，あるいは一部を引き継いだという回答は，合わせて 2 割ほどである。前者と後者とで起業後にどのような違いがみられるのか，というリサーチクエスチョンに答えることは，興味深い分析となるはずである。

図３０ 問 Q26：母体からの継承物



表32 母体からの継承物

		すべて引き継いだ	一部引き継いだ	全く引き継がなかった	合計
(1)事業そのもの	件数	169	160	1371	1700
	%	9.9	9.4	80.6	100.0
(2)経営陣	件数	102	99	1499	1700
	%	6.0	5.8	88.2	100.0
(3)従業員	件数	95	128	1477	1700
	%	5.6	7.5	86.9	100.0
(4)資産	件数	104	114	1482	1700
	%	6.1	6.7	87.2	100.0
(5)負債	件数	90	82	1528	1700
	%	5.3	4.8	89.9	100.0
(6)顧客・販売先	件数	138	212	1350	1700
	%	8.1	12.5	79.4	100.0
(7)仕入先	件数	114	200	1386	1700
	%	6.7	11.8	81.5	100.0
(8)知的財産	件数	111	155	1434	1700
	%	6.5	9.1	84.4	100.0

９．　起業時の事業の想定と起業準備

調査の最後のパートでは，起業前の時点における，起業した事業に関する想定や起業準備の状況について尋ねている。最初の質問（問 Q27：図３１）は，起業時点における事業の想定である。具体的には，当該事業あるいは商品に関し，新規性，成長性，製品開発投資の必要性，成功時の利益，想定されるリスク，という 5 つの項目に関して事前の想定を尋ねている。表３３に示した回答結果を見ると，どの項目についても「どちらでもない」という回答が 4 割前後で最も多い。それ以外の選択肢を見ると，製品開発投資の必要性以外の 4 項目については，大小いずれの想定も対称的かつ正規分布的に分布しており，事業の特徴の違いによる創業金融の違いを明らかにすることができるサンプルだと考えられる。製品開発投資の必要性に関しては，非常に大きい，あるいは大きいという回答が比較的少なく，必要性が低いという回答が多い。

図３１ 問 Q27：事業の特徴



表33 事業の特徴

		非常に大きい	大きい	どちらでもない	小さい	非常に小さい	分からない	合計
(1)事業・商品等の新規性	件数	103	225	691	215	198	268	1700
	%	6.1	13.2	40.6	12.6	11.6	15.8	100.0
(2)事業・市場の成長性	件数	84	285	703	245	127	256	1700
	%	4.9	16.8	41.4	14.4	7.5	15.1	100.0
(3)製品開発投資の必要性	件数	59	147	661	228	306	299	1700
	%	3.5	8.6	38.9	13.4	18.0	17.6	100.0
(4)事業成功時の利益	件数	95	296	671	264	130	244	1700
	%	5.6	17.4	39.5	15.5	7.6	14.4	100.0
(5)事業のリスク	件数	95	227	603	343	198	234	1700
	%	5.6	13.4	35.5	20.2	11.6	13.8	100.0

次の質問 Q28 は，事前の経営目標に関して訪ねたものである（図３２）。この問は特に，成長志向の有無，安定志向の有無を尋ねることによって，リスキーな起業かどうかを明らかにするためのものである。得られた結果によると（表３４），まず規模の拡大や成長性に関しては，どちらでもないという回答が 4 割程度で最も多く，重要でない，あるいはほとんど重要でないという回答と合わせると，成長志向を持たない企業が 6 割超である。将来的な株式公開や事業売却という，いわゆるベンチャー企業のエグジットを念頭に置いているかどうか

という項目に関しては，非常に重要または重要という回答はさらに少なく，ベンチャー志向の起業は少数派である。これに対して事業の経営性や経営の安定性に関して重要とする回答はどちらも 4 割程度，非常に重要という回答を合わせると 6 割弱にも上り，安定志向の企業が過半数であると考えられる。

図３２ 問 Q28：経営目標

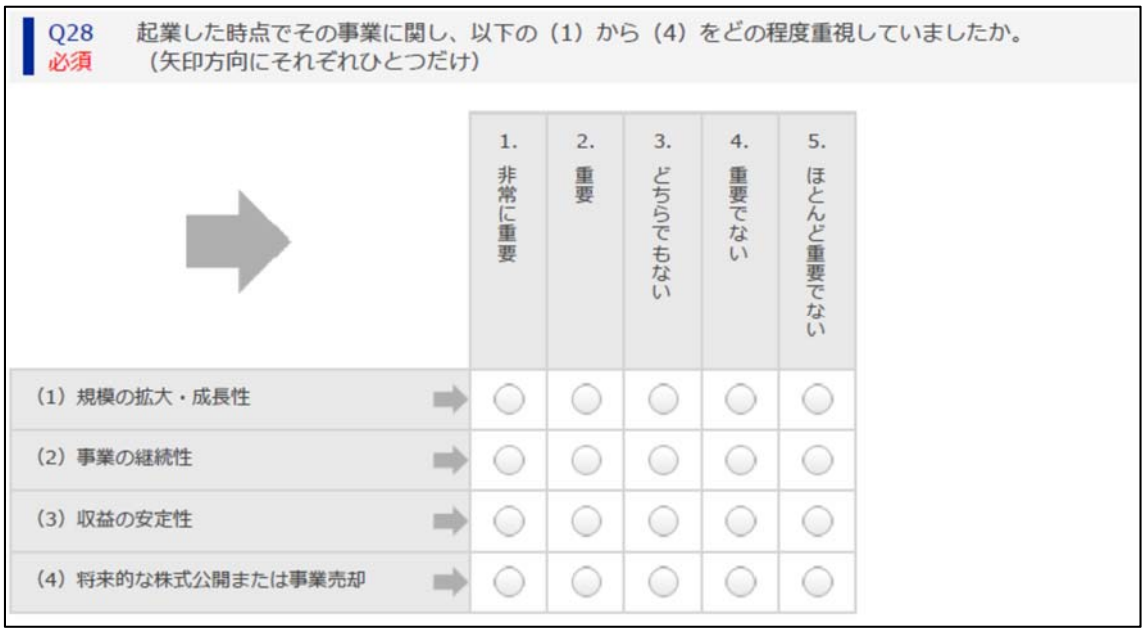


表34 経営目標

		非常に重要	重要	どちらでもない	重要でない	ほとんど重要でない	合計
(1)規模の拡大・成長性	件数	158	415	694	206	227	1700
	%	9.3	24.4	40.8	12.1	13.4	100.0
(2)事業の継続性	件数	292	695	511	70	132	1700
	%	17.2	40.9	30.1	4.1	7.8	100.0
(3)収益の安定性	件数	298	687	536	57	122	1700
	%	17.5	40.4	31.5	3.4	7.2	100.0
(4)将来的な株式公開または事業売却	件数	75	149	686	292	498	1700
	%	4.4	8.8	40.4	17.2	29.3	100.0

次の問 Q29（図３３）は，事前の計画の有無について尋ねたものである。計画的な起業かどうかを事業計画，資金計画（起業当初およびその後の資金繰り）に関して尋ねた結果によると（表３５），いずれについても作成・検討しなかったという回答が 25%以上となり，頭の中で検討した，という回答を合わせると，過半数の起業があまり計画的なものではない

と判断できる。書類を作成したという回答を見ても，大まかなものだけという場合が多く，あまり計画性のない企業が多いと考えられる。この回答結果によりその後の事業パフォーマンスがどのように異なるのかを分析することは興味深い。

図３３ 問 Q29：計画作成の有無

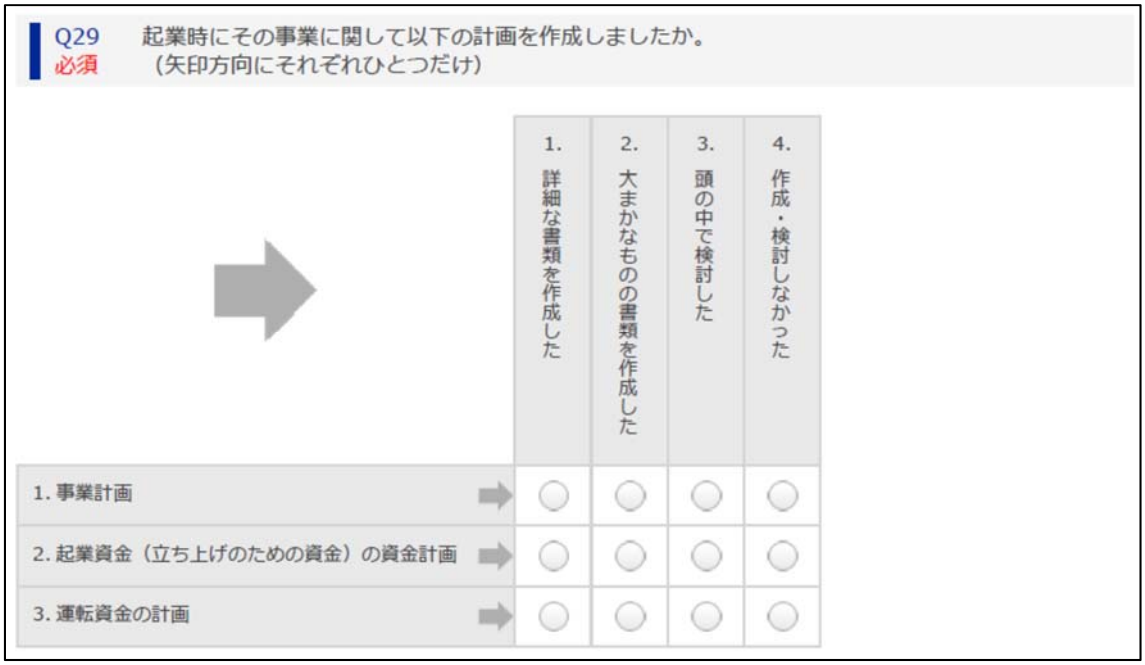


表35 計画作成の有無

		詳細な書類を作成した	大まかなものの書類を作成した	頭の中で検討した	作成・検討しなかった	合計
(1)事業計画	件数	217	493	557	433	1700
	%	12.8	29.0	32.8	25.5	100.0
(2)起業資金（立ち上げのための資金）の資金計画	件数	197	503	502	498	1700
	%	11.6	29.6	29.5	29.3	100.0
(3)運転資金の計画	件数	188	467	553	492	1700
	%	11.1	27.5	32.5	28.9	100.0

調査最後の質問は，起業前に行った準備に関するものである。問 Q30（図３４）では，起業の準備として考えられるものを 10 項目列挙し，その有無について尋ねている。その結果を示した表３６によると，10 項目いずれにも該当せず，特別な準備をしなかったとする回答が 3 割を超えている。準備した，という回答の中でも，独学での知識の習得，が最も多く，十分

に準備した起業が少ないといえるが，準備の必要のない起業が多いという可能性も否定できない。その他では，自己資金の手当てを行ったという回答が比較的多く，また起業家仲間に対する相談，税理士や会計士に対する相談も多い。セミナー参加や創業支援機関への相談はあまり多くなく，こうした機会の認知度が低いことも示唆される。

図３４ 問 Q30：起業の準備

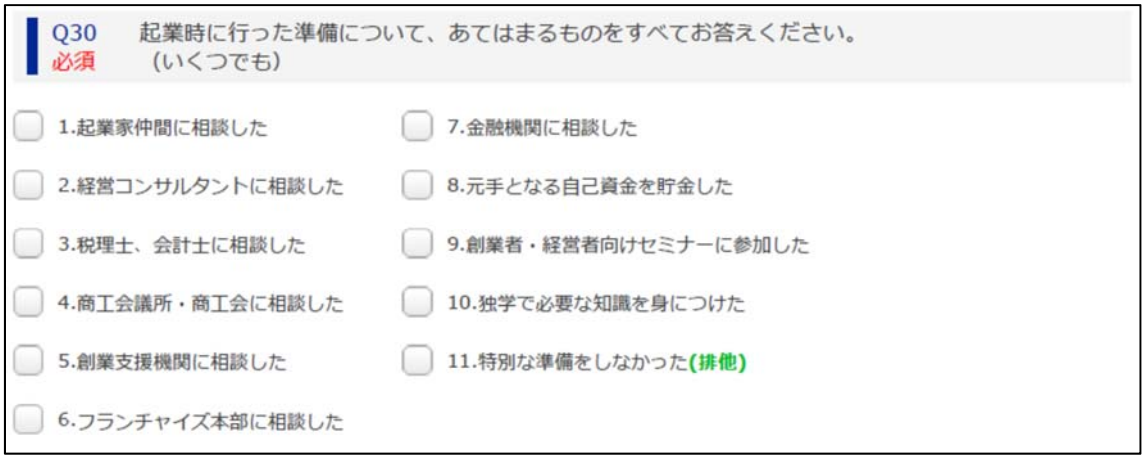


表36 起業の準備

	起業家仲間に相談した	経営コンサルタントに相談した	税理士、会計士に相談した	商工会議所・商工会に相談した	創業支援機関に相談した	フランチャイズ本部に相談した	金融機関に相談した	元手となる自己資金を貯金した	創業者・経営者向けセミナーに参加した	独学で必要な知識を身につけた	特別な準備をしなかった	合計
件数	270	107	222	110	58	64	132	305	138	636	590	1700
%	15.9	6.3	13.1	6.5	3.4	3.8	7.8	17.9	8.1	37.4	34.7	100.0

１０． おわりに

本稿では，創業金融の実態を明らかにするために，日本学術振興会科学研究費補助金『地方創生を支える創業ファイナンスに関する研究』プロジェクト（基盤研究(A)，課題番号 JP16H02027，2016-2020 年，研究代表者内田浩史）が 2017 年 7 月に実施したインターネット調査「起業と資金調達に関する調査」の本調査部分について，回答を集計した結果を報告した。本稿で示した単純な集計結果からも，本調査のデータを用いて行うべき分析の可能性がいくつか示されたが，今後は起業時の資金調達の実態，資金制約の有無など様々な点について，更に深い分析を行っていく予定である。

参考文献

内田浩史・郭チャリ(2018a)「起業と資金調達に関する調査（スクリーニング調査）の結果概要」『経営研究』（神戸大学大学院経営学研究科）No. 64, pp. 1-19, 2018.

内田浩史・郭チャリ (2018b)「日本の起業精神に関する一考察 : インターネット調査データを用いた分析」近刊.

Summary of the Survey on Startup Finance in Japan: Results from the Main Survey

Hirofumi Uchida
Graduate School of Business Administration, Kobe University

Charee Kwak
Graduate School of Business Administration, Kobe University

Kazuo Yamada
Faculty of Economics, Nagasaki University

March 2018

１．　はじめに

本稿の目的は，2017 年 7 月に実施したアンケート調査「起業と資金調達に関する調査」の調査結果を報告することである。本稿では，回答を集計した結果を示しながら，日本における起業と資金調達の実態を明らかにすることで，今後同調査のデータを用いて詳細な分析を行っていくための基礎的な情報を提供する。

本調査は，日本学術振興会科学研究費補助金『地方創生を支える創業ファイナンスに関する研究』プロジェクト（基盤研究(A)，課題番号 JP16H02027，2016-2020 年，研究代表者内田浩史）の一環として，研究代表者が中心となって設計し，実施したものである。調査形式はインターネット上で回答を求めるアンケート形式であり，楽天リサーチ㈱（以下，調査会社）に委託して行われた。サンプルは，調査会社にあらかじめ登録されている全国のモニターの中から選ばれた，起業経験者 1,700 人である。[1]　調査の質問は，大別すると，起業した事業，起業時の資金調達，起業後の資金繰り，起業後の事業の状況，起業家，起業時の事業の想定と起業準備，という６つのパートから構成されている。

以下では，調査の方法について次節で説明したあと，回答者の属性に関する情報について第３節で報告する。その後，第４節から第９節において，調査の６つのパートそれぞれの質問に対する回答を順に報告する。各質問については，該当する調査画面の抜粋を示した後で，回答状況を集計した表を示して説明を行う。ほとんどの表においては，回答項目（選択肢）ごとに，回答の件数（回答者数）と，割合（%）を示しているが，一部の表では，記述統計値を示している。調査では一つの問に有効な回答をおこなわなければ次の質問に進めないため，得られた 1,700 人のサンプルはすべての質問に回答している。

２．　調査について

本調査のサンプルは，調査会社の登録モニター2,272,031 人の中から選ばれた 1,700 人である。この調査の一番の目的は，創業金融の実態を明らかにすることであるため，調査ではまずスクリーニング（事前）調査を行い，起業の経験者（起業の経験があり現在も事業を継続している者）を特定した。特定された起業経験者に対しては，引き続き本調査の質問が示され，創業と資金調達等に関する回答が行われた。本調査のサンプル 1,700 人は，こうして特定され本調査の質問に回答した起業経験者である。スクリーニング調査の調査期間（最初の回答依頼配信から最後の回答回収まで）は，2017 年 7 月 24 日から 26 日までである。[2]

スクリーニング調査ならびに本調査のサンプル選定方法をより詳しく説明すると，まずスクリーニング調査の調査対象は，登録モニターを二種類のグループに分けたうえで，それぞ

[1]詳しくは第 2 節を参照。
[2]スクリーニング調査の詳細については内田・郭(2018)を参照。

れの中から選定した。第一グループは，全モニターのうち 20 歳から 79 歳の国内居住者である。これは，日本全体の分布を代表することのできるサンプルを取り出すためのグループである。ただし，このグループだけでは十分な数の起業経験者を確保することが難しいと考えられたため，第二グループとして勤続年数 5 年未満で自由業（フリーランス）または自営業を職業とする者，を設定した。勤続年数の条件は，最近起業した者を捉えるための条件である。

調査では，第一グループについては 20,000 人からスクリーニング調査の回答を得ることを目標とし，調査会社の過去の同様の調査の経験に基づき 323,405 人を全モニターの中から無作為抽出して回答依頼を配信し，20,000 件の回答を得た時点で調査を終了した。第二グループについては，全モニターのうち「勤続年数 5 年未満の自由業（フリーランス）または自営業者」に該当する 26,722 人全員に回答依頼を配信した。調査では，第二グループから 6,608 件の回答が得られた時点で本調査の回答数が 1,700 件を超えたため，この時点で本調査を打ち切った。[3] なお，打ち切りのタイミングのずれにより，本調査の回答は合計 1,791 件得られている。この内訳は，第一グループから 623 件，第二グループから 1,168 件となっている。この 1,791 件の回答のうち，有効と思われない回答などを取り除くデータクリーニングを行った結果，1,751 件が残り，この中からランダムに選ばれた 1,700 が，以下で説明する本調査の回答サンプルである。

スクリーニング調査で把握した「起業」の有無は，「会社・個人事業・自営業・NPO 等の事業を新たに始めることで，副業・代理店・フランチャイズを含むもの」と定義されており，過去 5 年間で複数の起業を行った場合には最も規模の大きなものを指すものとしている。特に「副業」が含まれていることからして，本調査がとらえる起業家は，大きな元手がかからない手軽な起業（例えばアプリ開発など）も含んでいる可能性がある点に注意が必要である。

３．　回答者の属性

まず，調査会社のデータベースに登録されている事前の情報に基づき，回答者の属性について説明する（表 1 参照）。性別は，約 80%が男性である（表１－１）。回答者の年齢（表１－２）は平均で 49 歳である。あらかじめ調査対象を 20 歳から 79 歳の国内居住者に限っていることもあり，最小値は 21 歳，最大値は 79 歳となっている。年代を見ると（表１－３），

[3]本調査の打ち切りは 2017 年 7 月 25 日でありスクリーニング調査の打ち切りより前となった。これは，本調査のサンプルが 1,700 件を超えた時点でも，スクリーニング調査の第一グループからの回答が 20,000 件に達していなかったからである。スクリーニング調査では，本調査のサンプル選定とは別に，起業家精神に関する情報を得るために十分な数のサンプルを集める，という目的があったため，本調査のサンプルが確保されたかどうかとは無関係に，20,000 件の回答を確保した。

40 代が最も多く全体の 27.8%を占めており，続いて 50 代が 27.1%を占める。性別と年齢をクロス集計した表１－４から分かるように，ほぼすべての年齢層において男性の方が多く，75~80%を占めている。

表1 回答者属性

１－１ 性別

	男性	女性	合計
件数	1371	329	1700
%	80.6	19.4	100.0

１－２ 年齢

件数	平均	最小値	最大値
1700	49.2	21	79

１－３ 年代

	20代	30代	40代	50代	60代	70代	合計
件数	129	260	472	460	308	71	1700
%	7.6	15.3	27.8	27.1	18.1	4.2	100.0

１－４ 性別と年代

	男性 20代	男性 30代	男性 40代	男性 50代	男性 60代	男性 70代	女性 20代	女性 30代	女性 40代	女性 50代	女性 60代	女性 70代	合計
件数	99	188	387	386	268	43	30	72	85	74	40	28	1700
%	5.8	11.1	22.8	22.7	15.8	2.5	1.8	4.2	5.0	4.4	2.4	1.6	100.0

次に，居住地を示したのが表２である。人口分布を反映して，東京都（17%）の回答者が最も多く，その近辺（埼玉，千葉，神奈川県）からの回答者も多い。他の大都市では，愛知県（7.3%），大阪府（9.4%），兵庫県（5.3%）からの回答が多い。

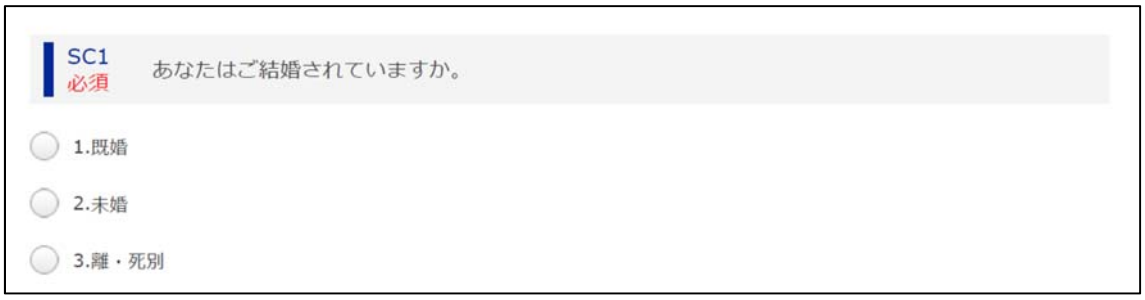
表2 居住地

	件数	%
北海道	79	4.6
青森県	6	0.4
岩手県	10	0.6
宮城県	29	1.7
秋田県	10	0.6
山形県	8	0.5
福島県	18	1.1
茨城県	28	1.6
栃木県	15	0.9
群馬県	17	1.0
埼玉県	103	6.1
千葉県	84	4.9
東京都	299	17.6
神奈川県	129	7.6
新潟県	23	1.4
富山県	12	0.7
石川県	11	0.6
福井県	5	0.3
山梨県	6	0.4
長野県	30	1.8
岐阜県	23	1.4
静岡県	50	2.9
愛知県	124	7.3
三重県	18	1.1
滋賀県	17	1.0
京都府	42	2.5
大阪府	159	9.4
兵庫県	90	5.3
奈良県	17	1.0
和歌山県	8	0.5
鳥取県	5	0.3
島根県	7	0.4
岡山県	29	1.7
広島県	31	1.8
山口県	7	0.4
徳島県	5	0.3
香川県	11	0.6
愛媛県	19	1.1
高知県	4	0.2
福岡県	56	3.3
佐賀県	4	0.2
長崎県	4	0.2
熊本県	10	0.6
大分県	8	0.5
宮崎県	5	0.3
鹿児島県	8	0.5
沖縄県	17	1.0
海外	0	0.0
合計	1700	100.0

以上は調査会社が保有している事前の情報に基づく回答者属性であるが，属性についてはスクリーニング調査の中でも尋ねている。まず家族構成について関する質問として，スクリーニング調査では結婚の有無（問番号 SC1）と，扶養している子供の有無（問番号 SC2）を尋ねている（図１）。その結果からは（表３），既婚者は全体の 55.5%であること（表３－１）。扶養している子供がいる割合は 30%であることが分かる（表３－２）。

図１　問 SC1・SC2：家族構成

１－１　結婚の有無



１－２　扶養している子供の有無

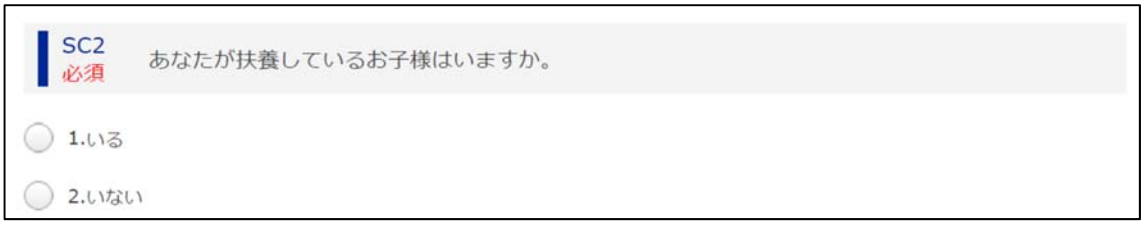


表3 家族構成

３－１　結婚の有無

	既婚	未婚	離・死別	合計
件数	943	554	203	1700
%	55.5	32.6	11.9	100.0

３－２　子供の有無

	いる	いない	合計
件数	515	1185	1700
%	30.3	69.7	100.0

次に，スクリーニング調査では職業について尋ねている（図２）。その回答結果は表４のとおりである。回答者のうち 43%は自営業，17%が自由業である。この結果は，この調査では起業経験者を捉えるために，事前の属性としてこの 2 つの業種に属しているモニターに回答依頼の配信を多くした結果を反映している。ただし一方で，会社員も 24.4%となっており，一般企業に対して被雇用関係にある回答者も多い。次に多いのは専門家で，6.8%である。ただし，自身で開業しているのか雇用されているのかは不明である。

図２ 職業

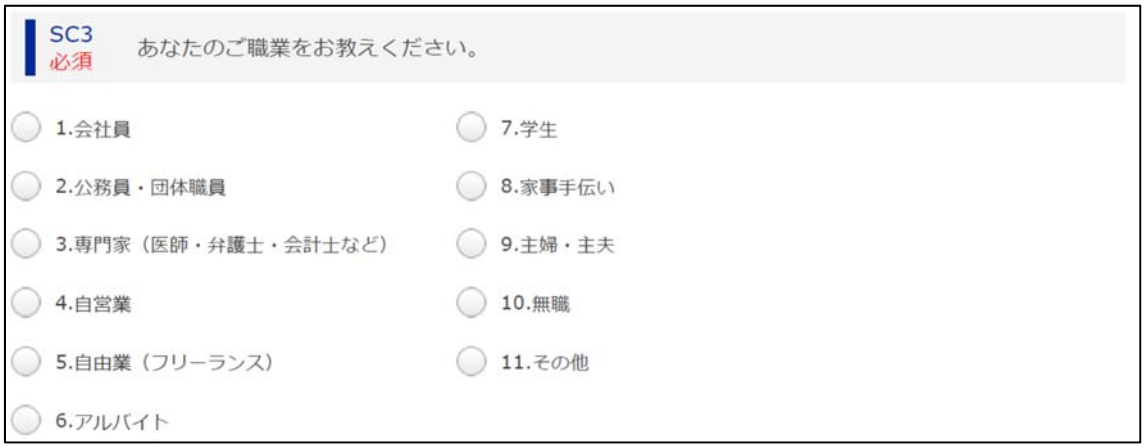


表4 問 SC3：職業

	会社員	公務員・団体職員	専門家（医師・弁護士・会計士など）	自営業	自由業（フリーランス）	アルバイト	学生	家事手伝い	主婦・主夫	無職	その他	合計
件数	414	17	116	730	288	39	7	1	17	40	31	1700
%	24.4	1.0	6.8	42.9	16.9	2.3	0.4	0.1	1.0	2.4	1.8	100.0

スクリーニング調査の一番の目的は起業経験者を特定することであるが，そのための質問が次の問 SC4 である（図３）。その回答結果を示したのが表５である。本調査のサンプル 1,700 人は，この問に「5.一人でも共同でも起業を行っていない」以外の回答をした者の中から選ばれており，このため 5. の回答はゼロである。本調査の起業経験者の中では，全体の 72.2%が一人で起業を，12.3%が他者と起業をし，しかもその事業は現在も継続している。起業を経験し，その事業を現在も継続している回答者が 8 割以上を占めることが分かる。一方で，かつて起業したものの，何らかの理由で現在は経営に関わっていない者も，それぞれ 9.8%，5.7%存在する。

図３ 問 SC4：起業の有無

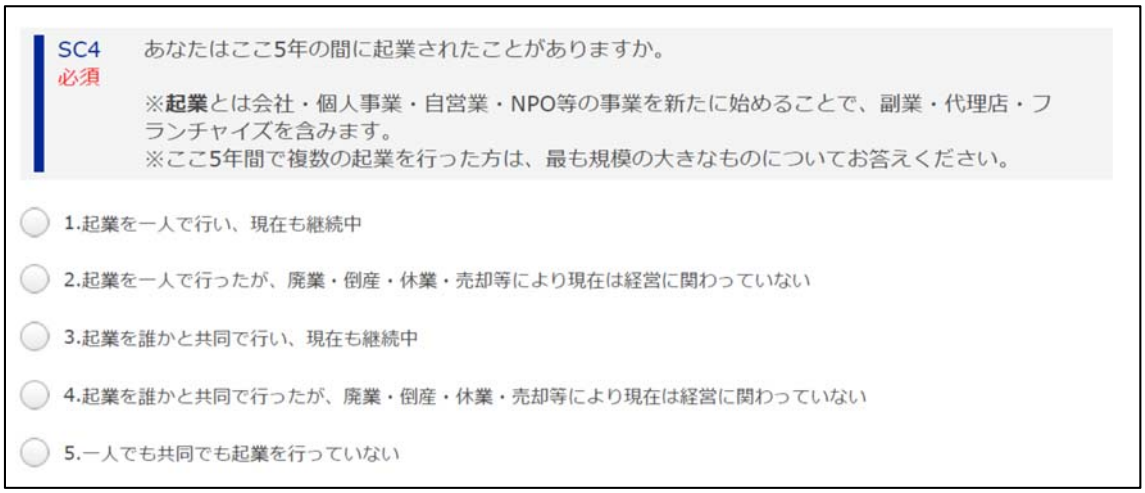


表5 起業の有無

	起業を一人で行い、現在も継続中	起業を一人で行ったが、廃業・倒産・休業・売却等により現在は経営に関わっていない	起業を誰かと共同で行い、現在も継続中	起業を誰かと共同で行ったが、廃業・倒産・休業・売却等により現在は経営に関わっていない	一人でも共同でも起業を行っていない	合計
件数	1227	167	209	97	0	1700
%	72.2	9.8	12.3	5.7	0.0	100.0

なお，スクリーニング調査では，前問に「1.起業を一人で行ない，現在も継続中」あるいは「3.起業を誰かと共同で行ない，現在も継続中」と答えた者を対象として，どれだけの期間給与・報酬を受け取っているかを尋ねている（問 SC6：図４）。[4] 具体的にはその事業から給与・報酬を得ている期間が「3 ヶ月以上 3.5 年未満」であるかを聞いている。この問いは,別の調査と整合的な定義で,起業後間もない起業家を把握するために問うたものであり，他調査との比較を行わない限りはあまり意味がないが，得られた結果を示しておくと表６のとおりである。[5] 給与・報酬の受け取り期間が「3 ヶ月以上 3.5 年未満」という回答は，全体の 53%である。

[4]この問の前に，スクリーニング調査では問 SC5 として，起業経験がない回答者を対象として起業準備の有無を尋ねているが，本調査の回答者は起業経験がある回答者だけであるため該当しない。

[5]この問は，世界的な起業家調査である Global Entrepreneurship Monitor（GEM 調査）でいう「乳幼児期」の起業家を捉えるための質問である。詳しくは内田・郭(2018)を参照。

図４　問 SC6：起業し継続している事業からの給与・報酬受け取り

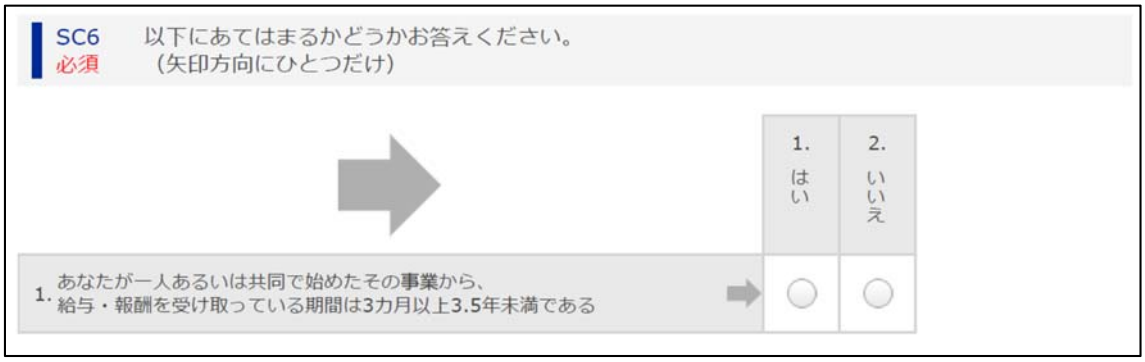


表6 起業し継続している事業からの給与・報酬受け取り

	はい	いいえ	合計
件数	761	675	1436
%	53.0	47.0	100.0

４．　起業した事業

本調査では，まず起業した事業の特徴に関して尋ねている。最初の問は，設立年について尋ねるものである（問 Q1：図５）。回答結果は表７のとおりである。その結果によると，4 割近くの回答者は 2012 年に事業を開始している。本調査では，より直近の起業であって，しかも起業時の状況をよく記憶していると考えられる，過去 5 年間の起業を期待していたが，実際に得られた回答では 2013 年以降の起業は 6 割程度である。過去 5 年間では，2017 年を除いて 11~15%程度にばらついている。2017 年が少ないのは，調査が同年 7 月に行われたことを反映していると考えられる。

図５　問 Q1：事業開始年



表7 事業開始年

	2017年	2016年	2015年	2014年	2013年	2012年	合計
件数	122	225	266	213	200	674	1700
%	7.2	13.2	15.6	12.5	11.8	39.6	100.0

次に問 Q2 としてどのような業種で起業を行ったのかを尋ねた（図６）。得られた結果（表８）では，「その他の業種」という回答が 33%程度を占め，最も多い。既存の業種分類に当てはまらない業種での起業者が多いサンプルであることが分かる。それ以外の業種では「小売業」が 9.5%で最も多く，次いで「一般顧客を主な顧客とするサービス業」が 9.2%となっている。これに続くのは建設業（5.9%），「情報通信業」や「企業・官庁を主な顧客とするサービス業」（いずれも 5.8%），製造業（5.2%），教育，学習支援業（4.7%)である。

図６ 問 Q2：業種

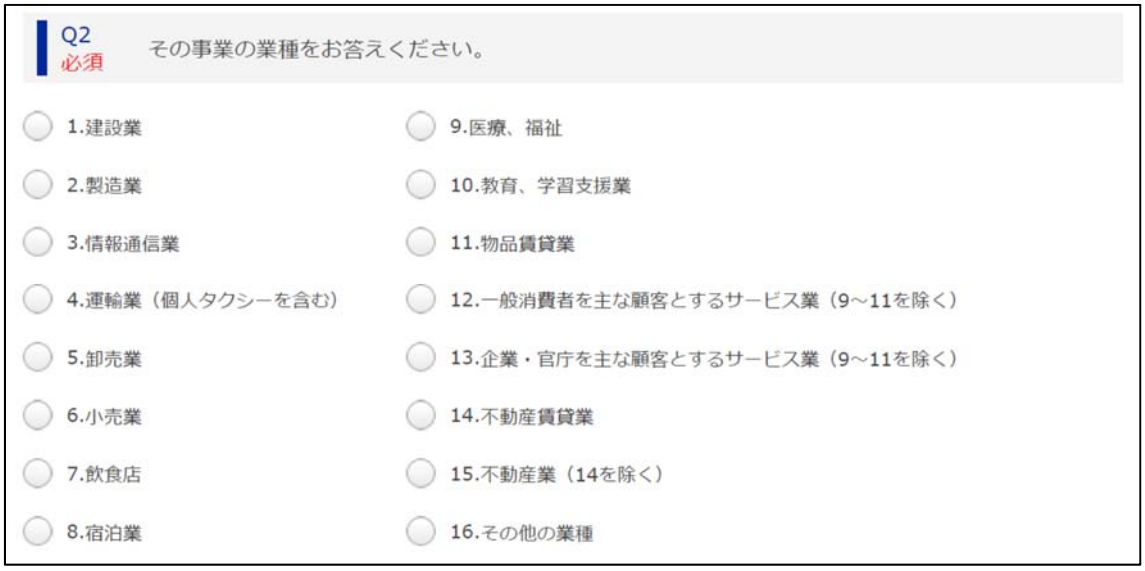


表8 業種

	件数	%
建設業	101	5.9
製造業	88	5.2
情報通信業	99	5.8
運輸業（個人タクシーを含む）	44	2.6
卸売業	60	3.5
小売業	161	9.5
飲食店	72	4.2
宿泊業	8	0.5
医療、福祉	60	3.5
教育、学習支援業	80	4.7
物品賃貸業	5	0.3
一般消費者を主な顧客とするサービス業（9～11を除く）	156	9.2
企業・官庁を主な顧客とするサービス業（9～11を除く）	99	5.8
不動産賃貸業	70	4.1
不動産業（14を除く）	38	2.2
その他の業種	559	32.9
合計	1700	100.0

続いて事業を展開する場所を確認した。質問は問 Q3（図 7）のとおりであり，結果は表 9 にまとめられている。所在地としては東京都（20.1%）が最も多く，ついで大阪府（9.5%），神奈川県（7.1%），愛知県（6.6%）が続く。海外で展開している事業者も少数ながら（0.5%）存在する。

図 7 問 Q3：所在地

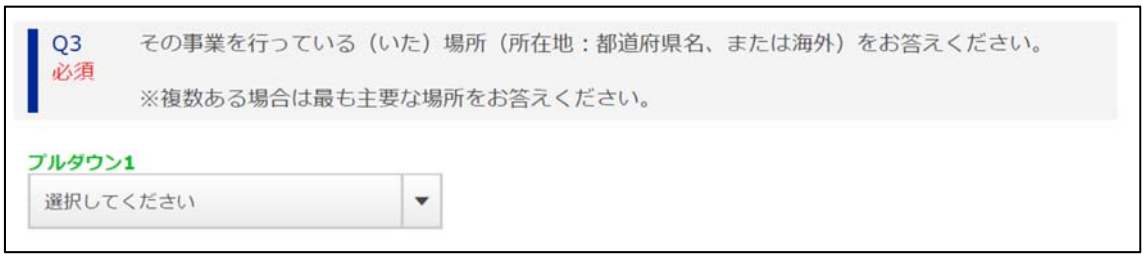


表9 所在地

	件数	%
北海道	86	5.1
青森県	11	0.6
岩手県	16	0.9
宮城県	39	2.3
秋田県	14	0.8
山形県	8	0.5
福島県	19	1.1
茨城県	26	1.5
栃木県	16	0.9
群馬県	21	1.2
埼玉県	86	5.1
千葉県	69	4.1
東京都	341	20.1
神奈川県	120	7.1
新潟県	21	1.2
富山県	12	0.7
石川県	11	0.6
福井県	5	0.3
山梨県	4	0.2
長野県	30	1.8
岐阜県	21	1.2
静岡県	45	2.6
愛知県	112	6.6
三重県	17	1.0
滋賀県	15	0.9
京都府	44	2.6
大阪府	162	9.5
兵庫県	78	4.6
奈良県	16	0.9
和歌山県	9	0.5
鳥取県	5	0.3
島根県	5	0.3
岡山県	28	1.6
広島県	29	1.7
山口県	7	0.4
徳島県	6	0.4
香川県	10	0.6
愛媛県	19	1.1
高知県	3	0.2
福岡県	56	3.3
佐賀県	4	0.2
長崎県	4	0.2
熊本県	7	0.4
大分県	7	0.4
宮崎県	4	0.2
鹿児島県	8	0.5
沖縄県	16	0.9
海外	8	0.5
合計	1700	100.0

問 Q4（図８）では，設立形態を尋ねている。結果は表１０のとおりであり，個人経営が75%程度を占めている。これに対して株式会社の形態をとるものは全体の 17.5%となっている。また NPO の起業も 1.4%存在する。

図８ 問 Q4：組織形態

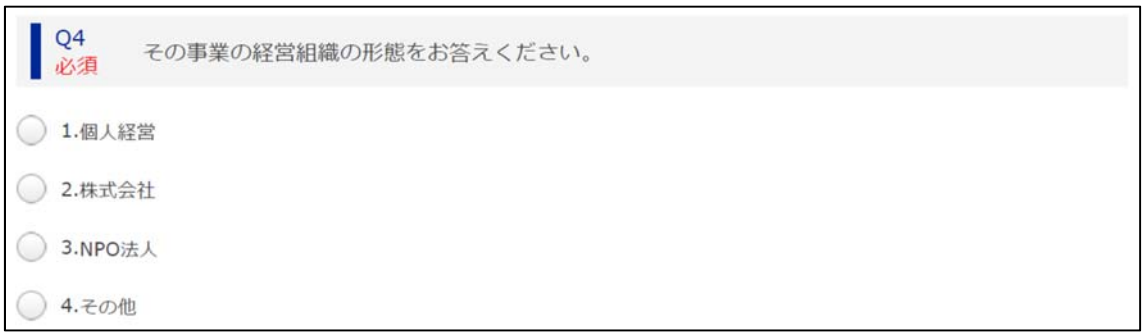


表10 組織形態

	個人経営	株式会社	NPO法人	その他	合計
件数	1270	297	23	110	1700
%	74.7	17.5	1.4	6.5	100.0

起業した事業について，他の会社との関係を尋ねたのが問 Q5（図９）である。この問では起業時と現在（調査回答時点）の 2 時点での状況を尋ねているが，起業の有無に関する前述の問（問 SC4）において回答が「1.起業を一人で行ない，現在も継続中」あるいは「3.起業を誰かと共同で行ない，現在も継続中」であれば 2 時点ともに尋ねるが，それ以外の場合は起業時だけの回答を求めている。

得られた結果は表１１のとおりである。起業時点で子会社か関連会社であった企業の割合はそれぞれ 4.7%，4.1%であり，アンケート時点ではそれぞれ 3.3%，2.9%にまで減少している。また代理店やフランチャイズ契約であった割合も起業時点では 3.5%，3.6%であり，質問時点では 2.8%，3.0%に減少している。それらに該当しない起業は約 85%を占めており，大半が独立の企業であることが分かる。

図９　問 Q5：既存企業との関係

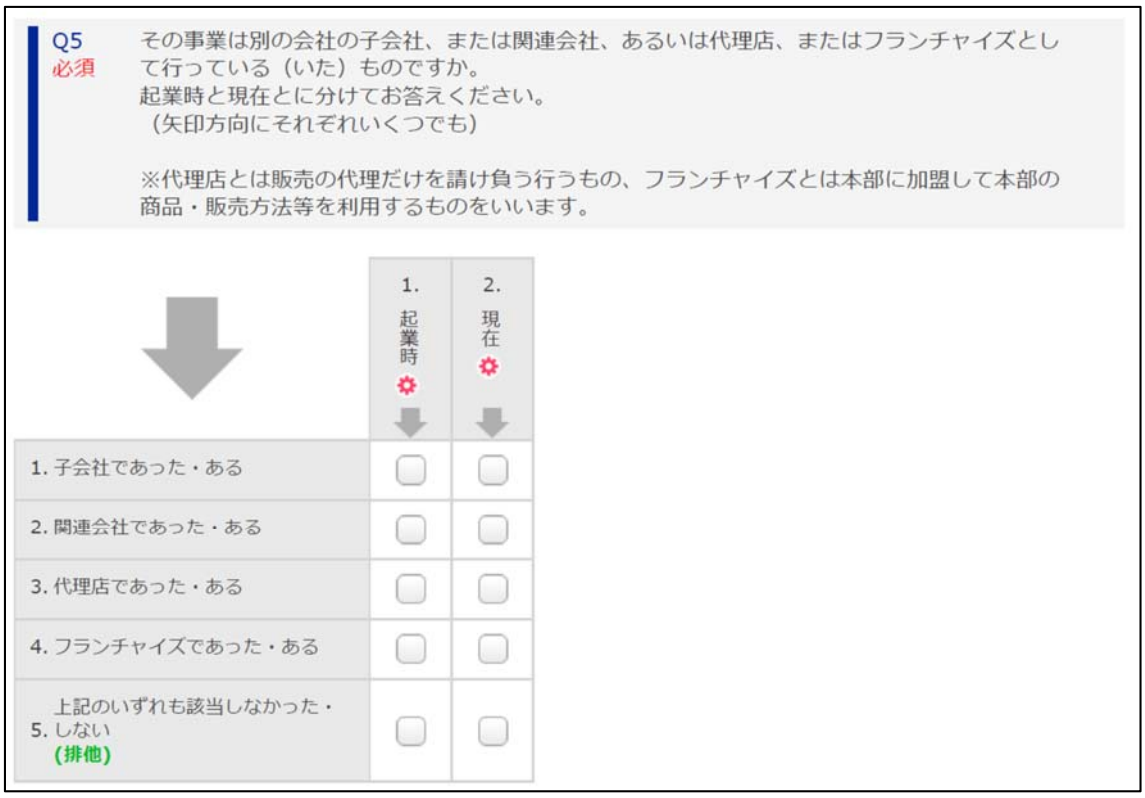


表11 既存企業との関係

		子会社であった・ある	関連会社であった・ある	代理店であった・ある	フランチャイズであった・ある	上記のいずれも該当しなかった・しない	合計
(1)起業時	件数	80	70	59	61	1440	1700
	%	4.7	4.1	3.5	3.6	84.7	100.0
(2)現在	件数	47	42	40	43	1266	1436
	%	3.3	2.9	2.8	3.0	88.2	100.0
(3) 合計	件数	127	112	99	104	2706	3136
	%	4.0	3.6	3.2	3.3	86.3	100.0

次に，企業規模に関する質問として従業員数を尋ねた（問 Q6：図１０）。この質問も前問と同様起業時と現在の 2 時点を尋ねており，現在事業を継続していない企業は前者のみ回答している。得られた結果によると（表１２），起業時点でも現在でも，6 割以上の企業は回答者のみが事業を行う，従業員 1 人だけの企業である。次に多いのは 2 から 5 人という回答であり，起業時点では全体の 28.4%，質問時点では 26.8%である。

図１０ 問 Q6：従業員数

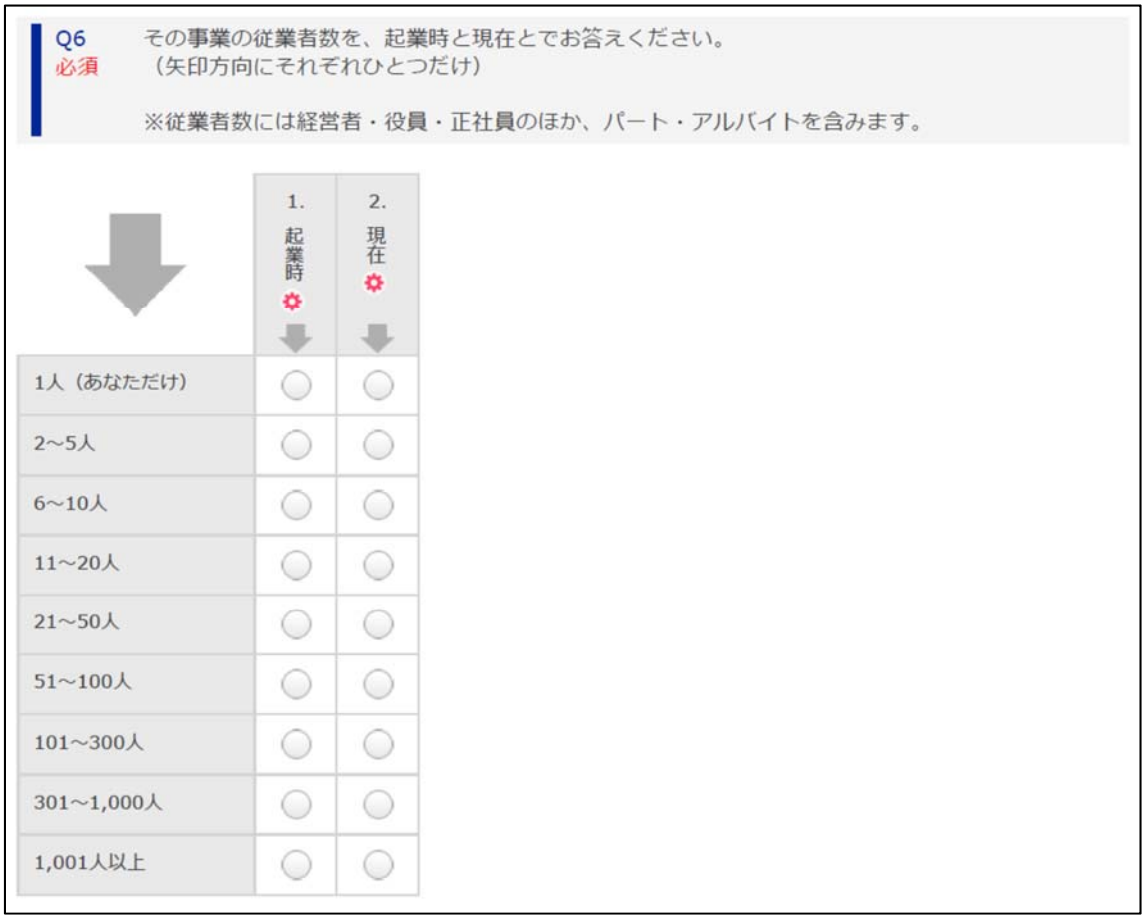


表12 従業員数

		1人（あなただけ）	2～5人	6～10人	11～20人	21～50人	51～100人	101～300人	301～1,000人	1,001人以上	合計
(1)起業時	件数	1079	483	71	32	12	6	2	5	10	1700
	%	63.5	28.4	4.2	1.9	0.7	0.4	0.1	0.3	0.6	100.0
(2)現在	件数	890	385	61	45	23	13	9	2	8	1436
	%	62.0	26.8	4.2	3.1	1.6	0.9	0.6	0.1	0.6	100.0
(3) 合計	件数	1969	868	132	77	35	19	11	7	18	3136
	%	62.8	27.7	4.2	2.5	1.1	0.6	0.4	0.2	0.6	100.0

５． 起業時の資金調達

本調査の一番の目的は，起業時の資金調達の実態を明らかにすることである。そのために，調査ではまず必要資金額を表す起業費用について質問をした（問 Q7：図１１）。得られた結

果によると（表１３），最も多い回答は 50 万円未満で起業を行ったというものであり，全体の 35%を占めている。ごく少額の資金での企業が最も多いことが分かる。ただし，それ以上の費用が必要であったケースも多く，50 万円から 500 万円までであったという回答を合計すると，4 割にのぼる。

図１１ 問 Q7：起業費用

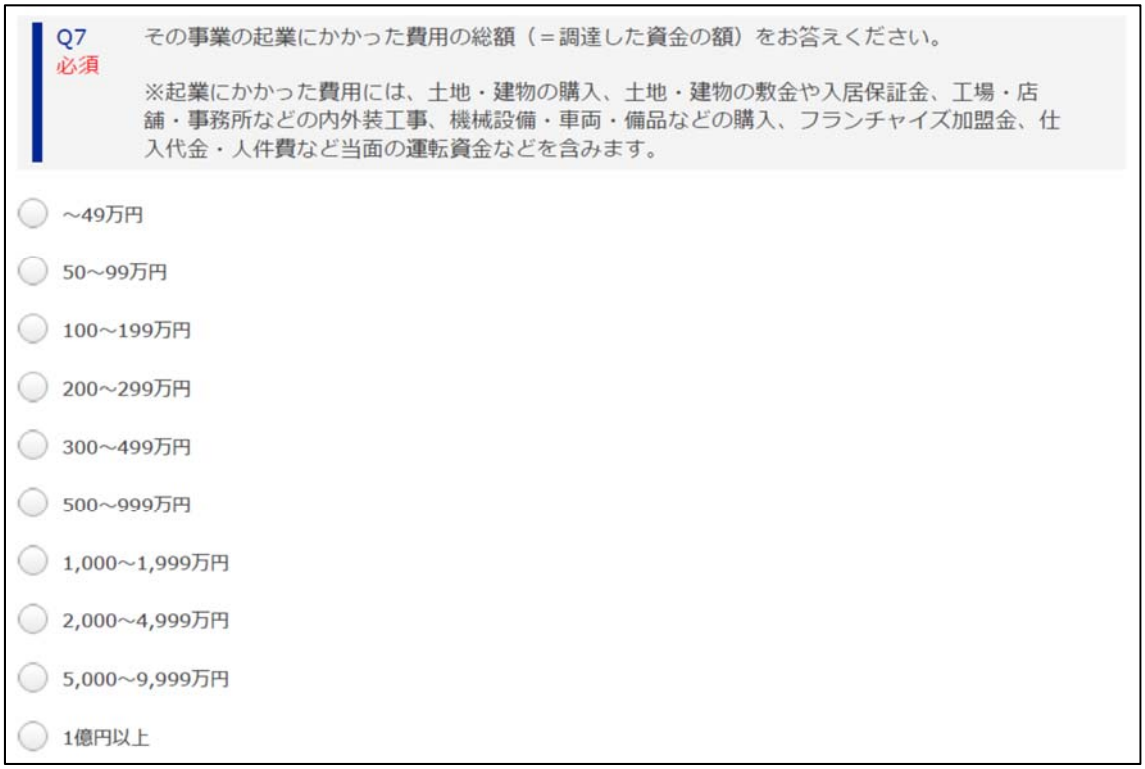


表13 起業費用

	～49万円	50～99万円	100～199万円	200～299万円	300～499万円	500～999万円	1,000～1,999万円	2,000～4,999万円	5,000～9,999万円	1億円以上	合計
件数	608	155	203	150	178	186	125	43	25	27	1700
%	35.8	9.1	11.9	8.8	10.5	10.9	7.4	2.5	1.5	1.6	100.0

起業の際の資金調達源として最も重要だと考えられるのは，起業家自らが負担する資金を使う，自己資金である。そこで，問 Q8（図１２）では調達資金のうち自己資金の比率を尋ねている。得られた回答によると（表１４），回答者の 74.1%は自己資金だけで起業費用を賄ったと答えている。事前の予想通り，創業金融において，自己資金が非常に重要であることが分かる。それ以外の回答としては，50 から 59%という回答が最も多く，過半数より少し

多いだけの資金を自己資金で賄ったケースが 5.1%を占めている。ただし，自己資金を全く充当しなかったという回答も 3.8%存在する点には注意が必要である。

図１２ 問 Q8：自己資金の比率



表14 自己資金の比率

	100%（すべて自己資金）	90～99%	80～89%	70～79%	60～69%	50～59%	40～49%	30～39%	20～29%	10～19%	1～9%	0%	合計
件数	1260	15	33	42	28	87	31	55	30	30	25	64	1700
%	74.1	0.9	1.9	2.5	1.6	5.1	1.8	3.2	1.8	1.8	1.5	3.8	100.0

次の問 Q9（図１３）では，自己資金以外に用いた資金調達源について尋ねている。この問では回答者が用いる可能性があると考えられる資金調達方法を予め示したうえで，単に利用したかどうかだけではなく，利用した場合には充足度，利用しなかった場合にはその理由についても尋ねている。なお，全問の回答において，全額自己資金を用いたと回答された場合には，この問では「4. 利用しなかった‥利用しようとしたが全くできなかった・断られた」と「5. 利用しなかった‥利用しようとしなかった」のどちらかしか回答できない形としている。

得られた結果を示した表１５では，各選択肢の回答数とともに，利用した，利用しなかった，という回答の合計値も示している。まず合計値から見てみると，利用したという回答が最も多いのは，経営者の家族・親族・友人，従業員からの借入金・出資金であり，13%ほどを占めている。次に多いのは民間金融機関（銀行・信用金庫・信用組合）からの借入金（地方自治体の制度融資を含む）であり，1 割ほどとなっている。民間金融機関は，過去の取引

履歴や信用情報が存在する場合にのみ融資を行うために，起業資金の貸出は通常行わないと考えられてきたが，実際にはある程度の起業資金を供給していることが分かる。ただし，この中には自治体の制度融資，つまり実質的には地方自治体が貸手となって資金を供給する融資も含まれているはずであり，民間金融機関がどこまでリスクを負担して起業資金を提供しているかどうかは明らかでない。

その他の資金調達手段はいずれも回答が 1 割未満であり，特にベンチャーキャピタルやファンド，エンジェルからの出資はあまり利用されていない。ただし当然のことながら，これらの数値は前問で自己資金のみで資金を調達したという回答者を除けば比率が高くなる。

利用した，との回答を充足度別に見てみると，表の左側三列のうち，どの選択肢においても真ん中の選択肢の回答がおおむね最も多く，どの選択肢も希望した額だけ利用できた企業が多いといえる。希望額を超えた額を利用できたとする回答を加えると，どの選択肢も少なくとも過半の回答者は希望額以上の利用ができていることが分かる。

利用しなかった，との回答を理由別に見た場合には，ほとんどの回答が，そもそも各選択肢を利用しようとしなかったから利用がないと答えている。利用した，も含めた全体に対する比率を見た場合でも，そもそも利用しようとしなかったという回答はどの選択肢を見ても 8 割を超えている。この結果は自己資金を含めて何らかの資金調達が可能であったために各資金調達手段を利用しなかった起業家が多く，起業資金の調達がそれほど困難ではないことを表している可能性がある。

ただし他方で,「利用しようとしなかった」という回答の中には申し込んでも利用を断られると考えて申込自体を行わないという，借手が含まれている可能性もある。こうした借手は特にディスカレッジドボロワー（discouraged borrower : 気をそがれた借手）と呼ばれ，資金調達に困難をきたした借手に含められる。この点については後に紹介する問 Q12 の回答結果と合わせることによって検討することが可能である。

図１３ 問 Q9：資金調達（有無・充足度）



Q9 必須　以下の（1）から（9）に示した、起業のための資金を調達する方法（自己資金以外）について、利用の有無と、事前の希望の充足度をお答えください。
（矢印方向にそれぞれひとつだけ）

※結果的に利用しなかったものについてもお答えください。

	1. 利用した：希望した額を超えた額を利用 ✿	2. 利用した：希望した額だけ利用 ✿	3. 利用した：希望した額未満を利用 ✿	4. 利用しなかった：利用しようとしたが全くできなかった・断られた ✿	5. 利用しなかった：利用しようとしなかった ✿
1. 経営者の家族・親族・友人、従業員からの借入金・出資金	○	○	○	○	○
2. 自治体等からの補助金・助成金	○	○	○	○	○
3. 関係会社（親会社・関連会社等）からの借入金	○	○	○	○	○
4. 関係会社（親会社・関連会社等）からの出資金	○	○	○	○	○
5. 政府系金融機関（日本政策金融公庫など）からの借入金	○	○	○	○	○
6. 民間金融機関（銀行・信用金庫・信用組合）からの借入金（地方自治体の制度融資を含む）	○	○	○	○	○
7. その他の貸手からの借入金	○	○	○	○	○
8. ベンチャーキャピタル・ファンドからの出資金	○	○	○	○	○
9. 個人投資家（エンジェル）からの出資金	○	○	○	○	○

表15 資金調達（有無・充足度）

		利用した:希望した額を超えた額を利用	利用した:希望した額だけ利用	利用した:希望した額未満を利用	利用しなかった:利用しようとしたが全くできなかった・断られた	利用しなかった:利用しようとしなかった	利用した:合計	利用しなかった:合計	合計
経営者の家族・親族・友人、従業員からの借入金・出資金	件数	80	112	25	96	1387	217	1483	1700
	%	4.7	6.6	1.5	5.6	81.6	12.8	87.2	100.0
自治体等からの補助金・助成金	件数	23	79	25	113	1460	127	1573	1700
	%	1.4	4.6	1.5	6.6	85.9	7.5	92.5	100.0
関係会社（親会社・関連会社等）からの借入金	件数	27	41	29	85	1518	97	1603	1700
	%	1.6	2.4	1.7	5.0	89.3	5.7	94.3	100.0
関係会社（親会社・関連会社等）からの出資金	件数	23	55	17	88	1517	95	1605	1700
	%	1.4	3.2	1.0	5.2	89.2	5.6	94.4	100.0
政府系金融機関（日本政策金融公庫など）からの借入金	件数	22	81	39	99	1459	142	1558	1700
	%	1.3	4.8	2.3	5.8	85.8	8.4	91.6	100.0
民間金融機関（銀行・信用金庫・信用組合）からの借入金（地方自治体の制度融資を含む）	件数	33	93	47	107	1420	173	1527	1700
	%	1.9	5.5	2.8	6.3	83.5	10.2	89.8	100.0
その他の貸手からの借入金	件数	18	35	35	92	1520	88	1612	1700
	%	1.1	2.1	2.1	5.4	89.4	5.2	94.8	100.0
ベンチャーキャピタル・ファンドからの出資金	件数	16	39	30	84	1531	85	1615	1700
	%	0.9	2.3	1.8	4.9	90.1	5.0	95.0	100.0
個人投資家（エンジェル）からの出資金	件数	25	45	26	82	1522	96	1604	1700
	%	1.5	2.6	1.5	4.8	89.5	5.6	94.4	100.0

前問では自己資金以外の資金調達手段の利用の有無を尋ねたが，次の問 Q10（図１４）では調達金額の順位を尋ねることによって，各手段の重要性を明らかにしている。回答の際には，全問で「利用した」と回答した選択肢の中からのみ順位を選べるように設定されている。得られた結果として，表１６には各選択肢が第一位として回答された件数を示している。これによると，利用の有無の結果と同様に，家族や友人からの出資金・借入金（42.1%）あるいは民間金融機関からの借入金（20.3%）が多いことが分かる。また政府系金融機関からの借入金も，多くの企業が第一位として回答している（13.1%）。

図１４ 問 Q10：資金調達（順位）



表16 資金調達（順位）

	件数	%
経営者の家族・親族・友人、従業員からの借入金・出資金	135	42.1
自治体等からの補助金・助成金	31	9.7
関係会社（親会社・関連会社等）からの借入金	11	3.4
関係会社（親会社・関連会社等）からの出資金	13	4.0
政府系金融機関（日本政策金融公庫など）からの借入金	42	13.1
民間金融機関（銀行・信用金庫・信用組合）からの借入金（地方自治体の制度融資を含む）	67	20.9
その他の貸手からの借入金	8	2.5
ベンチャーキャピタル・ファンドからの出資金	3	0.9
個人投資家（エンジェル）からの出資金	11	3.4
合計	321	100.0

なお，調査では引き続き，民間金融機関からの借入金の利用者に対し，その借入に際して担保や保証が付与されたかどうかを尋ねている（問 Q11：図１５）。この回答は，問 Q9 の選択肢 6 において，利用した（選択肢１から３）を選んだ回答者だけに尋ねたものである。その結果を示したのが表１７である。この結果によると，不動産担保の差し入れが 4 割超，それ以外の担保の差し入れが 24.3%となっており，全体の 67%の回答者が何らかの形で担保を差し入れていることが分かる。保証に関しては，29.5%が個人保証を，22.5%が信用保証協会からの保証を付与した借入を受けている。担保も保証も付与しない借入は全体の 14.5%であり，多くの場合に担保や保証が必要とされることが分かる。

この結果は，起業資金を民間金融機関から借り入れる際にはコストが大きいこと，逆に民間金融機関は起業資金の貸出において，債務不履行時の保全を重視して貸すことを表しているといえる。また，信用保証協会による保証の中にはいわゆる創業保証と呼ばれる，信用保証協会が債務を 100%保証する保証が数多く含まれている可能性が高く，民間金融機関のみがリスクを負担して創業資金を供給することは難しいことを意味している可能性がある。ただし，こうした態度は必ずしも創業時の融資に限らず，中小企業向け融資において一般的にみられる態度であるため，創業融資固有の特徴を明らかにするためには一般の中小企業向け融資との比較が必要である。

図１５ 問 Q11：民間金融機関借入

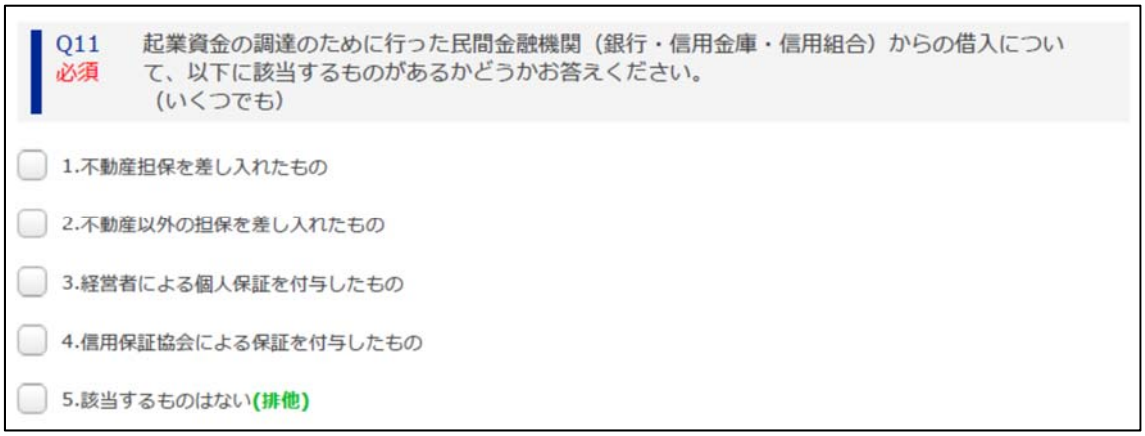


表17 民間金融機関借入

	不動産担保を差し入れたもの	不動産以外の担保を差し入れたもの	経営者による個人保証を付与したもの	信用保証協会による保証を付与したもの	該当するものはない	合計
件数	74	42	51	39	25	173
%	42.8	24.3	29.5	22.5	14.5	100.0

次の問 Q12（図１６）では，問 Q9 の各資金調達手段に関する質問に戻り，民間金融機関からの借入金，ベンチャーキャピタル・ファンドからの出資金，個人投資家からの出資金の 3 つの手段について，「利用しなかった：利用しようとしなかった」と回答した企業にその理由を尋ねている。得られた結果（表１８）によると，最も多い回答は，「必要なかったから」であり，どの手段についても 8 割程度を占めている。それ以外の選択肢は，ディスカレッジドボロワーに相当する「申し込んでも断られると思った」，「考えつかなかった・知らなかった」，そして「その他」であるが，民間金融機関ではディスカレッジドボロワーに相当する回答が 8.4%と比較的多かったが，ベンチャーキャピタルや個人投資家（エンジェル）については「考えつかなかった・知らなかった」のほうが多い。資金調達手段ごとに，その認知度が利用の有無に影響を与えている可能性が示されている。しかし，全体的に見ると，必要なかったから各手段を用いなかったという回答がほとんどであり，問 Q9 の回答と合わせて考えると，少なくともこの 3 つの資金調達手段に関する限り，起業家が深刻な資金制約に直面しているという結果は得られていない。

図１６ 問 Q12：資金調達（利用しなかった理由）

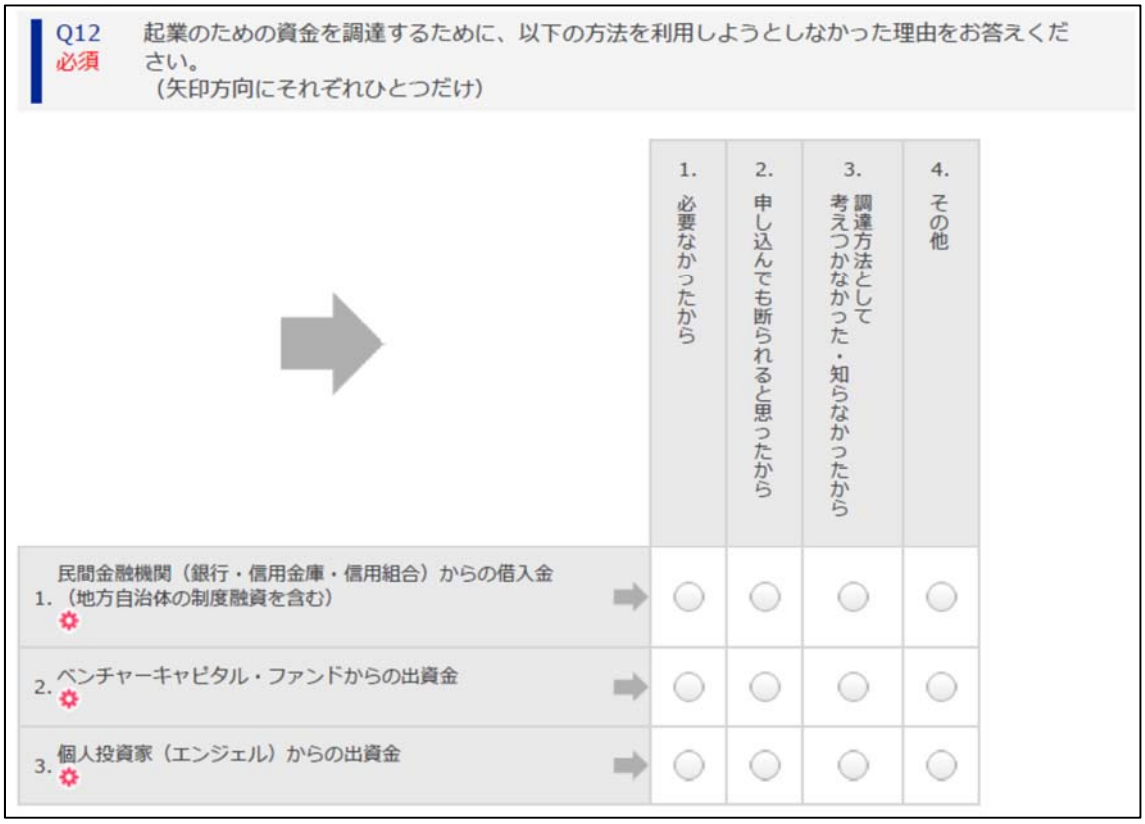


表18 資金調達（利用しなかった理由）

		必要なかったから	申し込んでも断られると思ったから	調達方法として考えつかなかった・知らなかったから	その他	合計
(1)民間金融機関(銀行・信用金庫・信用組合)からの借入金(地方自治体の制度融資を含む)	件数	1165	119	60	76	1420
	%	82.0	8.4	4.2	5.4	100.0
(2)ベンチャーキャピタル・ファンドからの出資金	件数	1204	97	140	90	1531
	%	78.6	6.3	9.1	5.9	100.0
(3) 個人投資家(エンジェル)からの出資金	件数	1197	87	151	87	1522
	%	78.6	5.7	9.9	5.7	100.0

資金制約に関しては,最後に全体的に見た起業資金の調達状況に関する評価を尋ねている。望ましい額の資金が調達できたかと尋ねた問 Q13（図１７）の結果（表１９）を見ると，半数以上の回答者（55.1%）が望ましい額の調達ができており，また 24.1%の回答者がそれ以上の額の調達ができたと回答している。必要額に満たない調達しかできなかったとする回答は 20.9%であり。全体的に見ても，創業資金の調達にはそれほど困難があったとは考えられ

ない。

図１７ 問 Q13：資金調達の評価

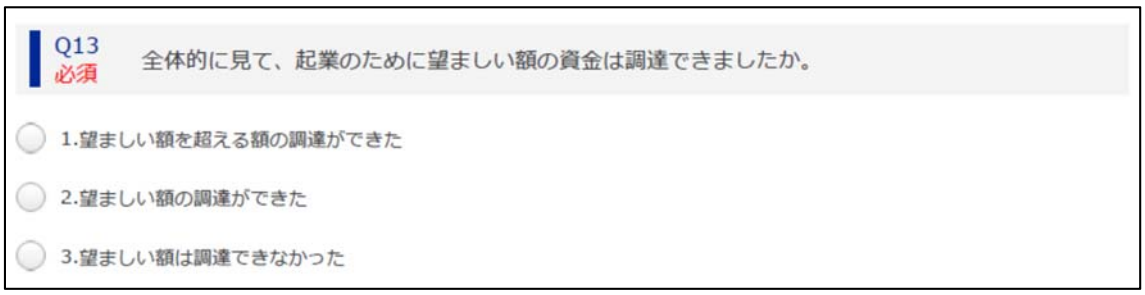


表19 資金調達の評価

	望ましい額を超える額の調達ができた	望ましい額の調達ができた	望ましい額は調達できなかった	合計
件数	409	936	355	1700
%	24.1	55.1	20.9	100.0

資金調達に関連する質問として，調査では続いて起業時点でのメインバンクの業態を質問した（問 Q14：図１８）。ここでいうメインバンクとは，借入額が最大の民間金融機関であり，借り入れがない場合は決済に用いる預金口座を保有する金融機関である。ただし，民間金融機関からの借入があるとする回答が少なかったことを踏まえると，多くの回答者は後者に該当する金融機関を回答しているものと考えられる。

その結果は表２０に示したとおりである。回答者の 35.4%は都市銀行や信託銀行がメインバンクであるとしている。この結果は，都市銀行・信託銀行が創業資金を供給している，と解釈するよりも，多くの回答者が大銀行に口座を保有していると解釈するべきであろう。続いて多いのは地方銀行・第二地方銀行であり，事業の所在地に本店があるケースが 25.0%，他の都道府県が 3.5%となっている。信用金庫，信用組合と回答した割合はそれぞれ 11.0%，1.7%となっている。

図１８ 問 Q14：メインバンクの業態

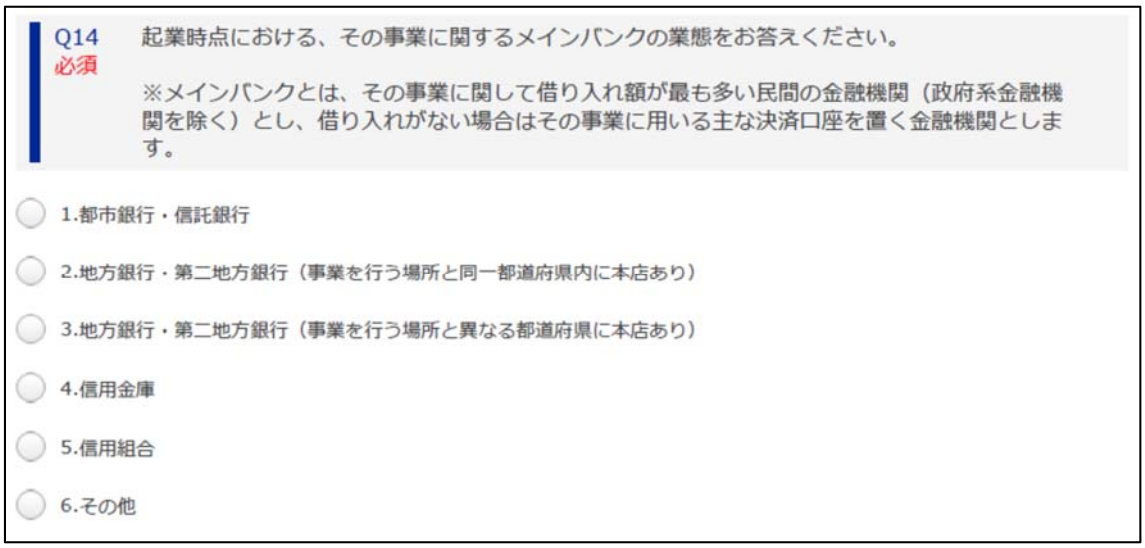


表20 メインバンクの業態

	都市銀行・信託銀行	地方銀行・第二地方銀行（事業を行う場所と同一都道府県内に本店あり）	地方銀行・第二地方銀行（事業を行う場所と異なる都道府県に本店あり）	信用金庫	信用組合	その他	合計
件数	601	425	59	187	29	399	1700
%	35.4	25.0	3.5	11.0	1.7	23.5	100.0

資金調達そのものに関する質問ではないが，調査では続いて事業に必要な不動産，具体的には土地と建物の取得方法を尋ねている（問 Q15：図１９）。結果は表２１にまとめているが，全体の 20%の回答者が自身の不動産を用いて起業したと回答している。また，不動産を借りて起業したとする回答も多く，全体の 18.2%であった。新たに購入した，親族の不動産を利用した，は少なく，それぞれ 6.5%，6.1%である。これに対して，そもそも不動産を必要としていないケースが 5 割弱存在する。本調査で捉えた起業には，ソフトウェアの開発やインターネットのサービス提供など，店舗や工場などの物理的な場所を必要としない事業が数多く含まれている可能性が高い。

図１９ 問 Q15：不動産の調達

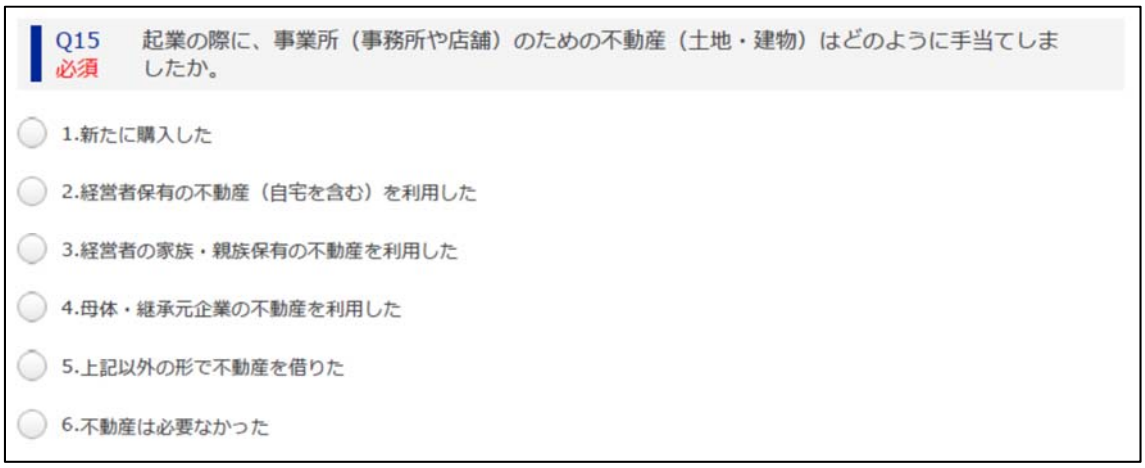


表21 不動産の調達

	新たに購入した	経営者保有の不動産（自宅を含む）を利用した	経営者の家族・親族保有の不動産を利用した	母体・継承元企業の不動産を利用した	上記以外の形で不動産を借りた	不動産は必要なかった	合計
件数	110	345	104	42	310	789	1700
%	6.5	20.3	6.1	2.5	18.2	46.4	100.0

調査ではさらに，土地と建物以外に必要な設備・機械等の調達に関して，購入とリースに分けて質問した（問 Q16）。その結果は表 22 のとおりである。複数回答を許す形で購入の有無を尋ねた場合には，半数程度の回答者が情報通信機器を購入したと回答している。また複数回答も含めて購入金額が最大のものを尋ねた場合には，回答者の 30%が情報通信機器を選択した。一方リースの有無に関して訪ねた場合には，情報通信機器を利用したとの回答は 11.6%のみであった。輸送用機器に関しては，20%が購入あり，12%が購入額最大と回答し，また 6.4%がリースありと回答している。その他では商業・サービス業用機器の購入ありという回答が 14%ほど存在する。ただし，いずれの機械・機器も購入していないという回答も 5 割弱存在し，リースの場合は 8 割に上っている。新たな機械・機器なしの起業が多い点も興味深い。

図２０ 問 Q16：機械・機器類の購入・リース

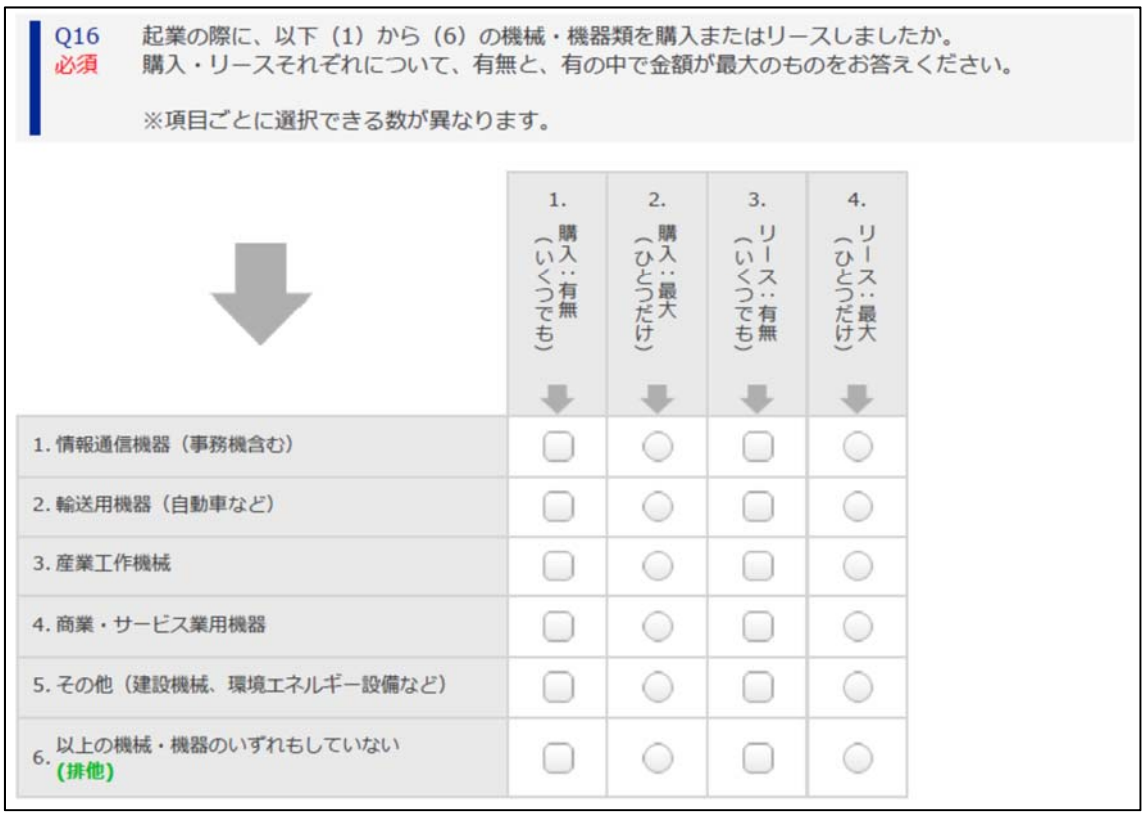


表22 機械・機器類の購入・リース

		情報通信機器（事務機含む）	輸送用機器（自動車など）	産業工作機械	商業・サービス業用機器	その他（建設機械、環境エネルギー設備など）	以上の機械・機器のいずれもしていない	合計
(1)購入（有無）	件数	790	340	134	239	110	798	1700
	%	46.5	20.0	7.9	14.1	6.5	46.9	100.0
(2)購入（最大）	件数	548	209	40	80	25	798	1700
	%	32.2	12.3	2.4	4.7	1.5	46.9	100.0
(3) リース（有無）	件数	198	109	60	92	56	1366	1700
	%	11.6	6.4	3.5	5.4	3.3	80.4	100.0
(4)リース（最大）	件数	158	74	31	53	18	1366	1700
	%	9.3	4.4	1.8	3.1	1.1	80.4	100.0

６． 起業後の資金繰り

次に起業後の資金繰りについて尋ねている。このパートの質問は，前のパートで尋ねた起業のための資金ではなく，起業後の事業活動の定期的なサイクルにおいて，収入が得られるまでの期間に必要となる支払（仕入や賃金の支払いなど）のための資金をどのように賄う（調

達する)かという,短期的な資金繰りに関して実態を明らかにするために設けたものである。

まず，問 Q17（図２１）では，短期的な資金繰りのために調達する資金，つまり運転資金の調達方法について尋ねている。選択肢として挙げられているのは，金融機関からの短期の借入として,民間金融機関からのもの(信用保証の付与有無別),政府系金融機関からのもの,ノンバンクや事業金融業者からのもの，内部者からの調達として，経営者本人やその家族・親族の資金，友人や知人からの資金，そして，仕入先に対して支払いを一定期間猶予してもらうことによって資金繰りを確保する企業間信用（支払いの猶予を表す買掛金と，手形の発行により猶予してもらう支払手形）である。これ以外の選択肢として「その他」が設けられているが，ここには以上とは別な形で短期の資金調達を行う場合だけでなく，事業自体からの収益で支払のための短期的な資金不足を賄う場合や，そもそも定期的な支払が不要な場合など，様々なケースが含まれるはずである。

回答を示した表２３を見てみると，選択肢として示した手段の中で最も多い回答は，経営者や家族・親族からの借入・出資であり，内部資金がやはり重要であることが分かる。ただし，民間金融機関からの借入に関しても，信用保証の有無を問わなければ 2 割程度となり，最も多い調達手段となる。信用保証の有無に関しては，多くの民間金融機関借入が信用保証付きで行われていることが分かる。政府系金融機関からの借入も含めると，公的なサポートが創業企業の資金繰りの確保に重要な役割を果たしていることが分かる。ただし，全体としては「その他」の回答が過半を占めている。この中には当初の創業費用以外に特に支払いを必要としない事業も多く含まれているはずである。

図２１ 問 Q17：運転資金の調達

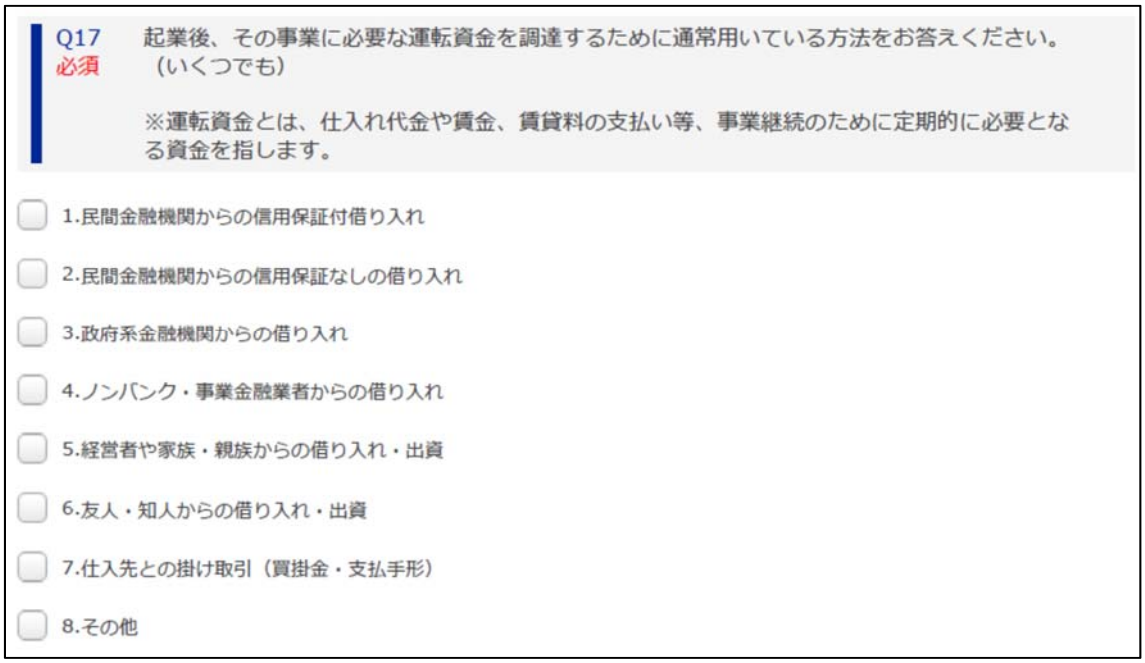


表23 運転資金の調達

	民間金融機関からの信用保証付借り入れ	民間金融機関からの信用保証なしの借り入れ	政府系金融機関からの借り入れ	ノンバンク・事業金融業者からの借り入れ	経営者や家族・親族からの借り入れ・出資	友人・知人からの借り入れ・出資	仕入先との掛け取引（買掛金・支払手形）	その他	合計
件数	230	122	112	58	290	74	148	914	1700
%	13.5	7.2	6.6	3.4	17.1	4.4	8.7	53.8	100.0

次の問 Q18（図２２）では，前問で挙げた調達手段のうち外部からのもの 5 つについて，それを利用しなかったと答えた回答者に対して理由を尋ねている。得られた結果によると，どの手段についても 8 割弱の回答者が，必要ないからそれらを用いていないと回答している。申し込んでも断られそうだという回答は 1 割前後あるいはそれよりも少なく，これらの手段を用いて資金を調達することが困難であるという結果は得られていない。創業時も創業後の資金繰りに関しても，外部の資金調達に問題があるとは考えにくい結果である。

図２２ 問 Q18：運転資金の調達（利用しない理由）

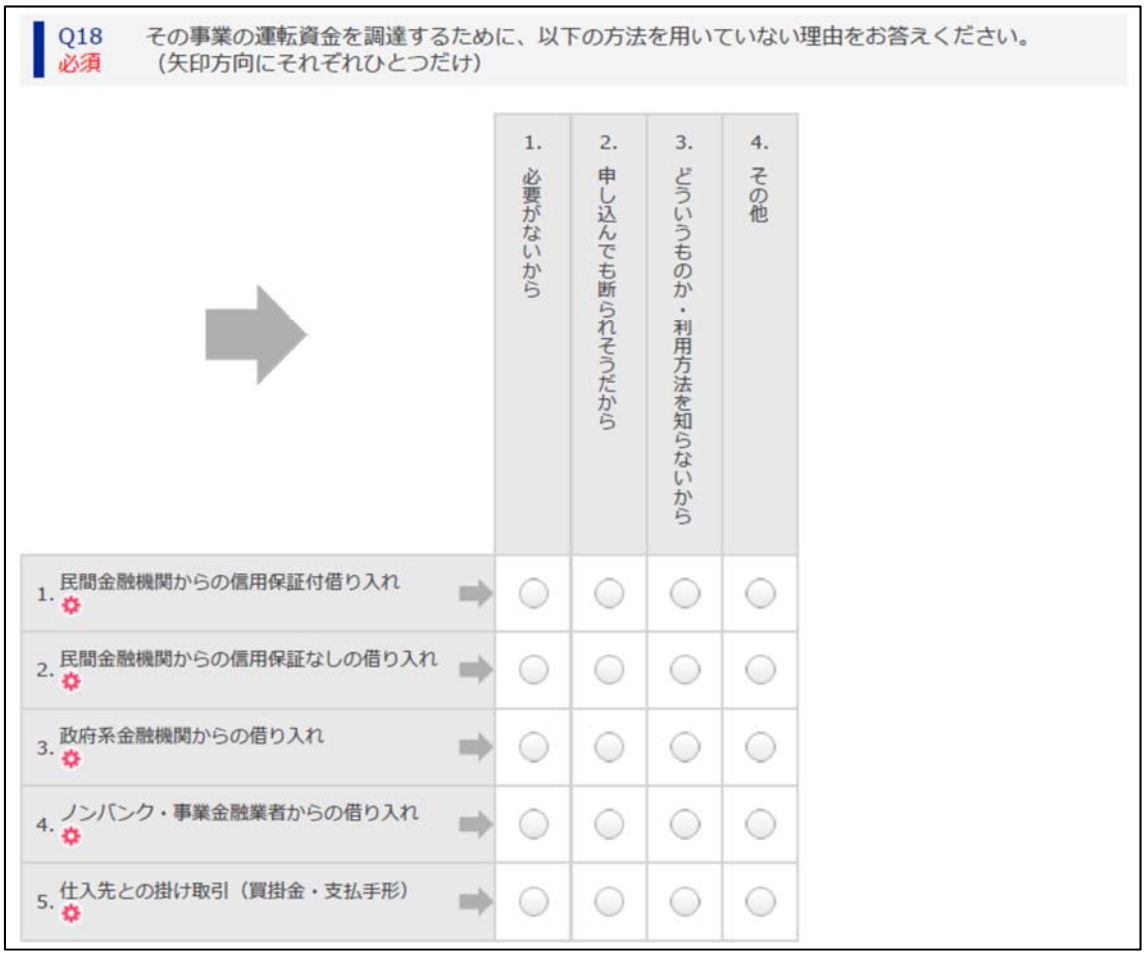


表24 運転資金の調達（利用しない理由）

		必要がないから	申し込んでも断られそうだから	どういうものか・利用方法を知らないから	その他	合計
(1)民間金融機関からの信用保証付借り入れ	件数	1172	141	68	89	1470
	%	79.7	9.6	4.6	6.1	100.0
(2)民間金融機関からの信用保証なしの借り入れ	件数	1208	185	91	94	1578
	%	76.6	11.7	5.8	6.0	100.0
(3)政府系金融機関からの借り入れ	件数	1226	156	114	92	1588
	%	77.2	9.8	7.2	5.8	100.0
(4)ノンバンク・事業金融業者からの借り入れ	件数	1295	129	118	100	1642
	%	78.9	7.9	7.2	6.1	100.0
(5)仕入先との掛け取引（買掛金・支払手形）	件数	1215	118	122	97	1552
	%	78.3	7.6	7.9	6.3	100.0

そもそも資金繰りが難しい事態に陥っていなければ，外部からの調達の有無は問題とならないはずである。この点に関して，問 Q19（図２３）では起業後に資金繰りが厳しくなった時期があるかどうかを尋ねている。その回答を示した表２５によると，資金繰りが苦しくなったことはないという回答が 6 割弱を占めており，そもそも新たな短期資金の調達が特別に必要とならなかった回答者が多いことを示している。ただし，4 割超の回答者は何らかの形で資金繰りの問題に直面している。最も多いのは起業翌月以降半年後までであり，半年以降 1 年後までに資金繰りの問題に直面した回答者も多い。4 割超の回答者が資金繰りの問題に直面したにもかかわらず，前問の通り外部からの資金調達に問題を感じていないという結果は，短期資金の調達においても創業金融の問題は大きくないという先の解釈を支持するものである。

図２３ 問 Q19：資金繰りの問題

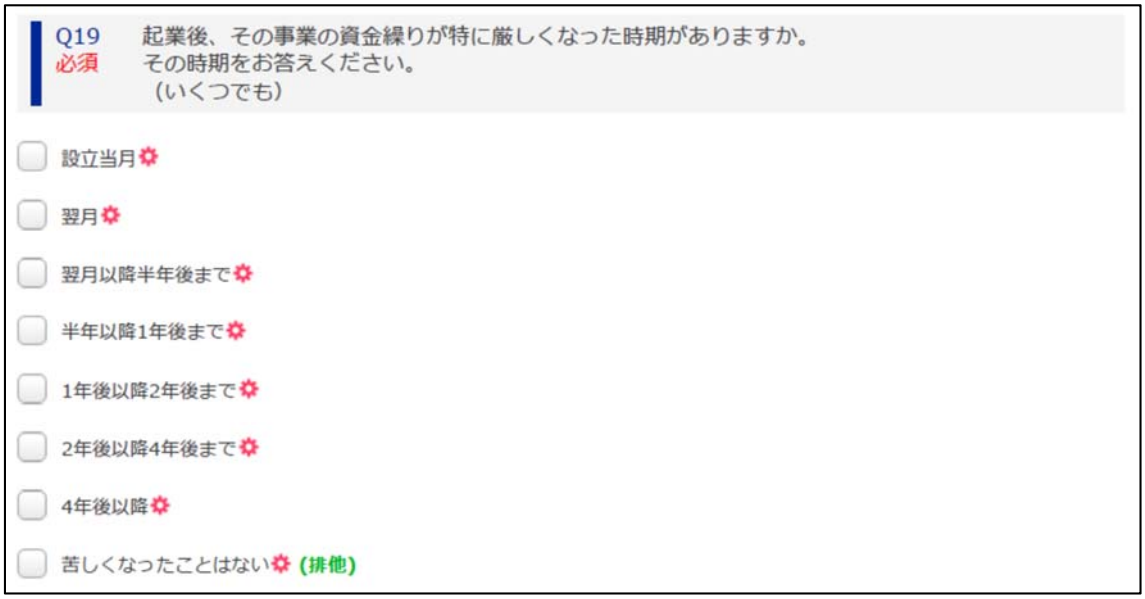


表25 資金繰りの問題

	設立当月	翌月	翌月以降半年後まで	半年以降1年後まで	1年後以降2年後まで	2年後以降4年後まで	4年後以降	苦しくなったことはない	合計
件数	138	109	190	185	147	120	87	993	1700
%	8.1	6.4	11.2	10.9	8.6	7.1	5.1	58.4	100.0

資金繰りの問題に直面しながら外部からの調達は必要でなかったという結果は，外部からの新たな資金調達以外の方法で問題に対処した可能性が高いことを示唆している。この点を明らかにするのが問 Q20（図２４）に対する回答である。この問では資金繰りが難しくなったことがあると答えた回答者に対して，その際に取った対応を尋ねており，金融機関からの借入のほかに，一般的に資金繰りの問題への対象方法として考えられるものを選択肢として挙げている。その回答結果（表２６）を見ると，最も多い回答は，自分や家族の資金を追加投入した，であり，3 割超が回答している。やはり内部の資金が重要であるという結果が得られていることが分かる。ただし，次に多いのは販売拡大の努力であり 3 割程度を占めている。追加的な短期資金の調達ではなく，事業面での積極的な対応で対処できたケースも多いことが分かる。なお，1 割以上の回答を集めた対処方法は他にもいくつか存在し，資金繰りの問題への対処方法は多様であることが分かる。

図２４ 問 Q20：資金繰り問題への対処

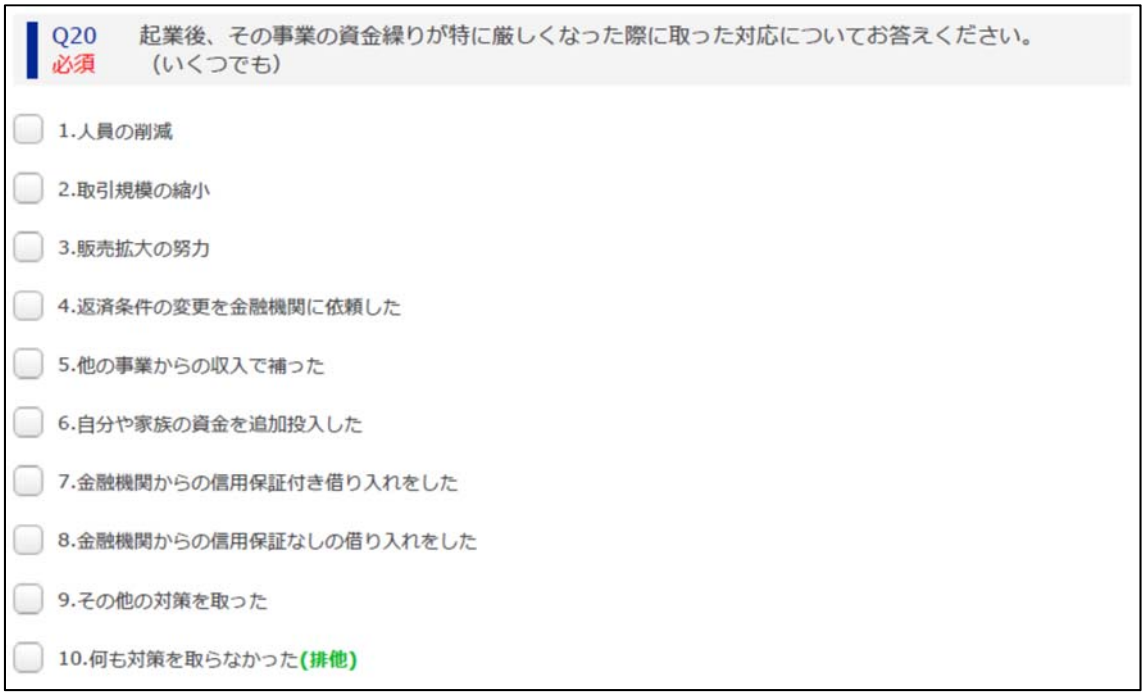


表26 資金繰り問題への対処

	人員の削減	取引規模の縮小	販売拡大の努力	返済条件の変更を金融機関に依頼した	他の事業からの収入で補った	自分や家族の資金を追加投入した	金融機関からの信用保証付き借り入れをした	金融機関からの信用保証なしの借り入れをした	その他の対策を取った	何も対策を取らなかった	合計
件数	63	90	209	53	98	231	49	34	106	102	707
%	8.9	12.7	29.6	7.5	13.9	32.7	6.9	4.8	15.0	14.4	100.0

７． 起業後の事業の状況

以上が金融面に関する質問であるが，調査では続いて起業後の事業の状況について尋ねている。最初の質問（問 Q21：図２５）は，事業から初めて売上，利益が得られた時期を尋ねたものである。この問は，起業した事業の特徴に関する情報を得る目的で設定されたものである。起業にはさまざまなタイプのものが考えられるが，収益面では定期的に安定的な収入が得られるリスクの小さい事業だけでなく，成長志向のベンチャー企業のように一定期間は収入が期待できない代わりに長期的には大きなリターンが得られる可能性のある高リスクの事業も考えられる。

結果を示した表２７からは，多くの事業で創業した月に何らかの収入が得られており，翌月，半年後までを含めると，7 割超の回答者がある程度の期間内に収入を得ていることが分かる。回答比率は低くなるが，費用を差し引いた利益で見ても傾向は同様であり，本調査の

サンプルとなった起業の多くは，短期的に収益が見込める，ある程度堅実でリスクの低い事業であることが分かる。ただし，売上がずっと得られていないという回答も 1 割程度存在する。こうした事業の中には長期的に大きなリターンを求める事業が含まれている可能性がある。

図２５ 問 Q21：初めての売上・利益

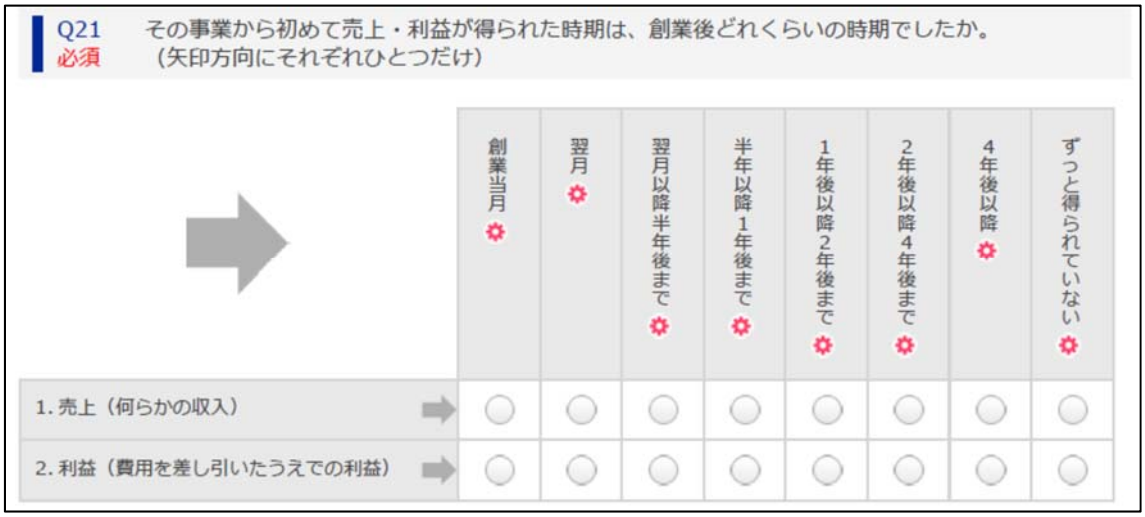


表27 初めての売上・利益

		創業当月	翌月	翌月以降半年後まで	半年以降1年後まで	1年後以降2年後まで	2年後以降4年後まで	4年後以降	ずっと得られていない	合計
(1)売上（何らかの収入）	件数	662	329	261	131	74	33	30	180	1700
	%	38.9	19.4	15.4	7.7	4.4	1.9	1.8	10.6	100.0
(2)利益（費用を差し引いたうえでの利益）	件数	440	277	258	210	124	52	50	289	1700
	%	25.9	16.3	15.2	12.4	7.3	3.1	2.9	17.0	100.0

このように売上・利益の実際の状況に対して，事前の計画や想定との乖離を尋ねたのが次の問 Q22（図２６）である。その回答によると，売上も利益も計画通りの時期に得られたという回答が半数を超えており，前問の結果と合わせると，計画段階から事業開始後短期間で収入や利益が得られることを見込んでいた起業家が多く，リスクの小さい事業が多いことが推察される。ただし，計画よりも遅い時期に売上や利益が得られたという回答も 3 割程度存在する。当初の計画が楽観的すぎる起業家も少なくはないことが示唆される。

図２６ 問 Q22：売上・利益の計画との乖離

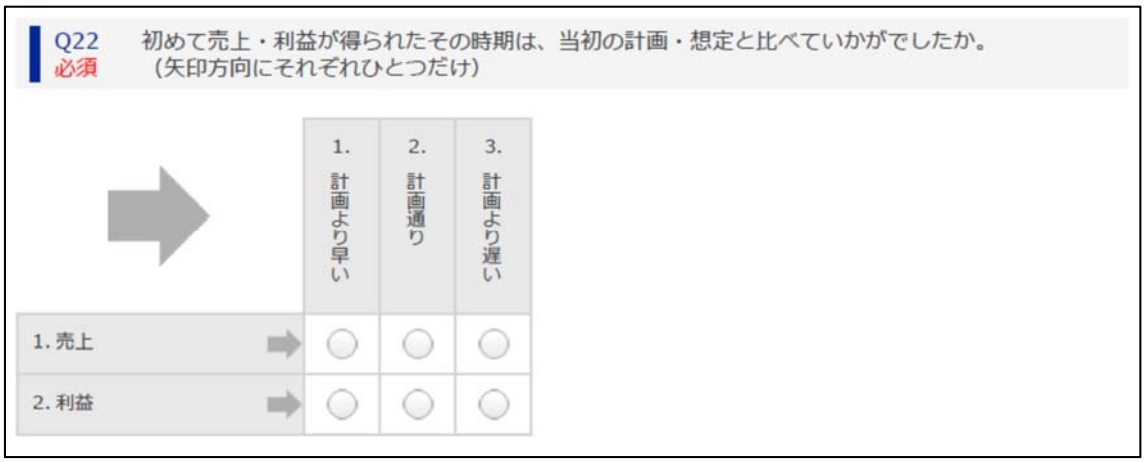


表28 売上・利益の計画との乖離

		計画より早い	計画通り	計画より遅い	合計
(1)売上	件数	242	997	461	1700
	%	14.2	58.6	27.1	100.0
(2)利益	件数	206	909	585	1700
	%	12.1	53.5	34.4	100.0

８． 起業家

次のパートでは，起業家自身に関する質問を行っている。まず問 Q23（図２７）では，起業家，つまり回答者自身の学歴を尋ねている。その結果を見ると（表２９），大学卒という回答が半数程度を占めている。次に多いのは高校卒業であり，2 割程度である。

図２７ 問 Q23：学歴

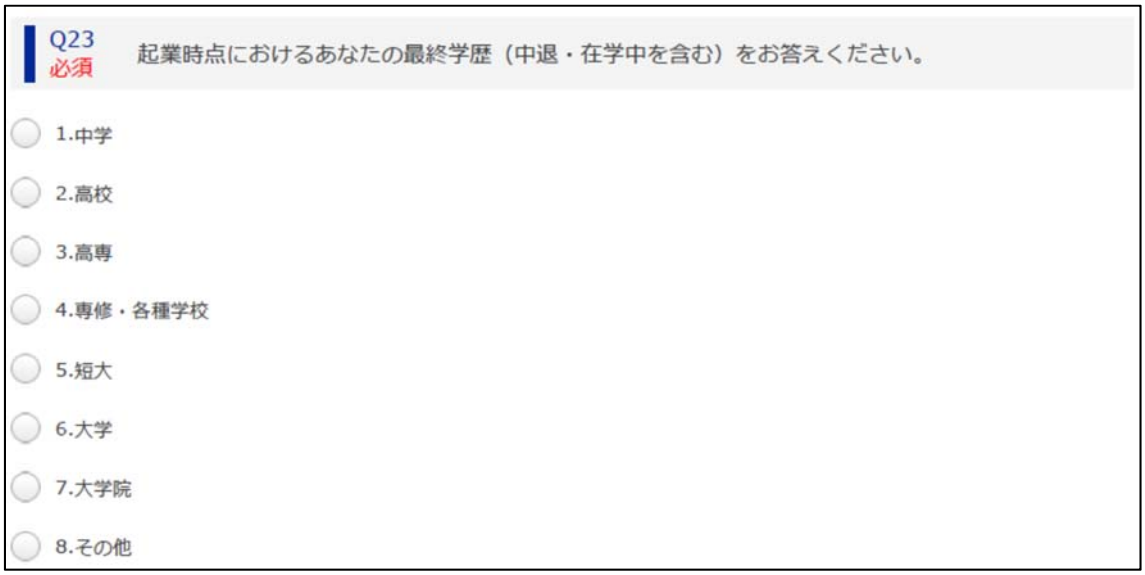


表29 学歴

	中学	高校	高専	専修･各種学校	短大	大学	大学院	その他	合計
件数	45	356	37	193	79	854	115	21	1700
%	2.6	20.9	2.2	11.4	4.6	50.2	6.8	1.2	100.0

次の問 Q24（図２８）は，回答者の起業前の就業経験ならびに事業経営の経験について尋ねている。この問からは，過去の経験が起業に重要かどうかという情報を得ることができるとともに，何度も起業を繰り返すことのできる起業家であるシリアルアントレプレナー（serial entrepreneur）を捉えることができる。得られた結果（表３０）を見ると，就業の経験については 8 割以上の回答者がありと答えており，しかも起業した事業と関連する事業での就業経験がありと答えた回答者は半数弱を占める。これに対して事業経営の経験があるという回答は 3 割超しかなく，多くないことが分かる。

図２８ 問 Q24：起業前の経験

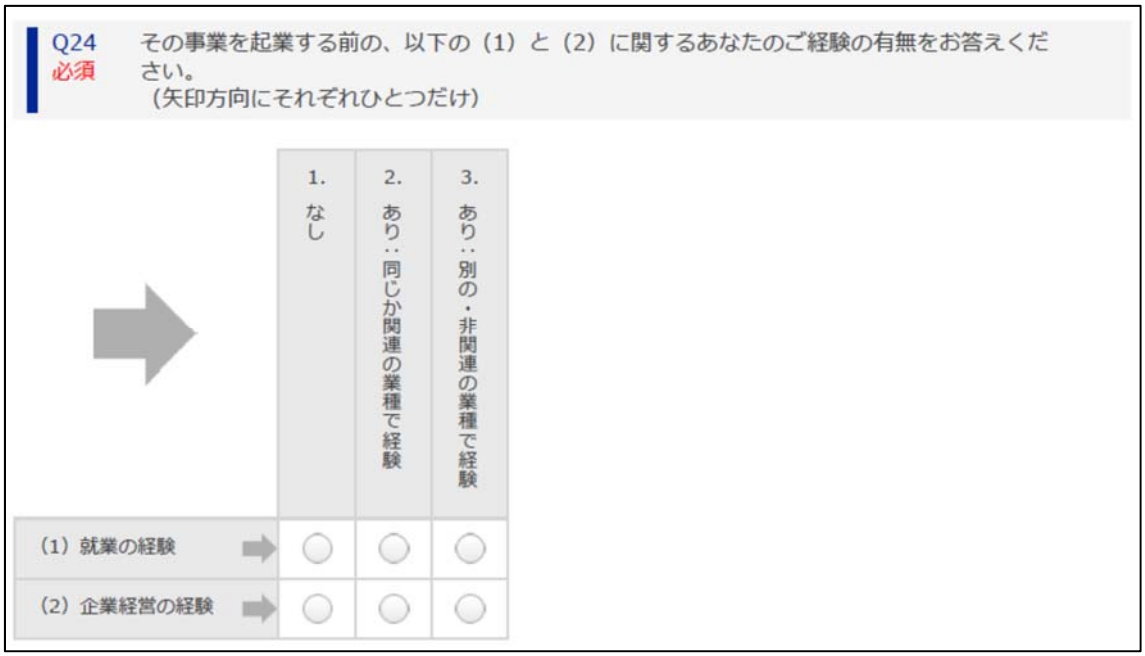


表30 起業前の経験

		なし	あり‥同じか関連の業種で経験	あり‥別の・非関連の業種で経験	合計
(1)就業の経験	件数	328	790	582	1700
	%	19.3	46.5	34.2	100.0
(2)企業経営の経験	件数	1144	315	241	1700
	%	67.3	18.5	14.2	100.0

次の質問 Q25（図２９）は，前問で就業経験ありと答えた回答者に対し，起業に際して以前の就業先から離職をしたかどうかを尋ねたものである。この問は，副業の形で起業を行ったかどうか, あるいはリスクを伴う形で行われた起業かどうかを把握するためのものである。回答結果（表３１）によると，6 割超の回答者が自らの意思で退職して起業をしている。リスクを負っての起業が多いことが分かる。ただし，リストラ・待遇悪化による自主退職，解雇，勤務先の倒産・廃業による離職は 1 割超であり，後ろ向きの起業はそれほど多くない。

図２９ 問 Q25：離職の有無と状況

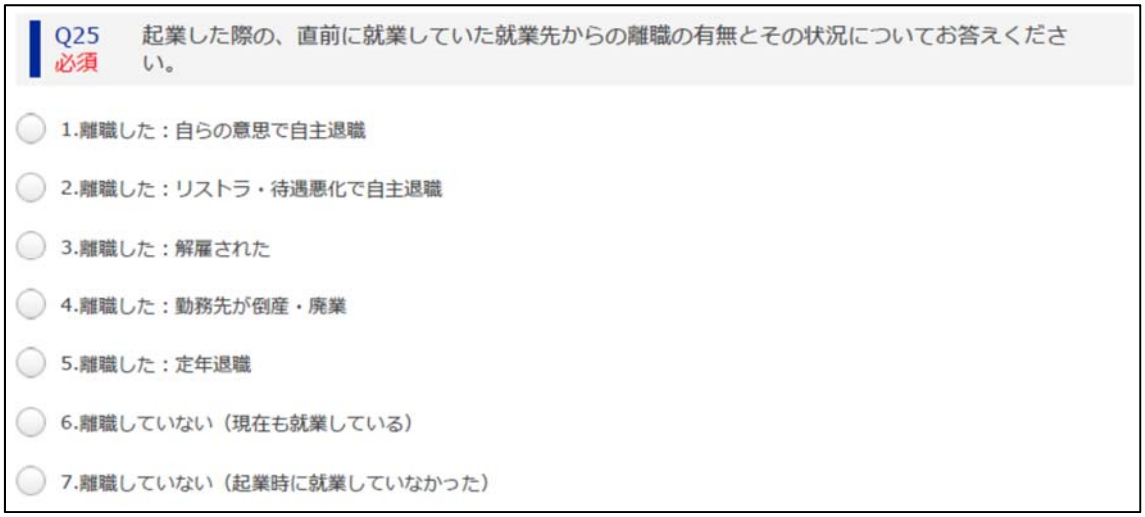


表31 離職の有無と状況

	離職した:自らの意思で自主退職	離職した:リストラ・待遇悪化で自主退職	離職した:解雇された	離職した:勤務先が倒産・廃業	離職した:定年退職	離職していない（現在も就業している）	離職していない（起業時に就業していなかった）	合計
件数	869	80	45	77	106	105	90	1372
%	63.3	5.8	3.3	5.6	7.7	7.7	6.6	100.0

問 Q26（図３０）は，別の企業が前身や母体となり，継承物がある形で起業が行われたかどうかを尋ねた質問である。この問もリスクのある起業かどうかをある程度反映するが，人的・物的資産などを持つ形で起業が行われたかどうか，という起業後のパフォーマンスの違いに大きく影響する可能性のある要因に関して情報を与えてくれる質問でもある。得られた結果（表３２）によると，事業や人的資産，資産や債務，取引先など，いずれの項目に関しても，約 8 割以上の回答者が引き継いだものが全くないと回答している。すべて，あるいは一部を引き継いだという回答は，合わせて 2 割ほどである。前者と後者とで起業後にどのような違いがみられるのか，というリサーチクエスチョンに答えることは，興味深い分析となるはずである。

図３０ 問 Q26：母体からの継承物



表32 母体からの継承物

		すべて引き継いだ	一部引き継いだ	全く引き継がなかった	合計
(1)事業そのもの	件数	169	160	1371	1700
	%	9.9	9.4	80.6	100.0
(2)経営陣	件数	102	99	1499	1700
	%	6.0	5.8	88.2	100.0
(3)従業員	件数	95	128	1477	1700
	%	5.6	7.5	86.9	100.0
(4)資産	件数	104	114	1482	1700
	%	6.1	6.7	87.2	100.0
(5)負債	件数	90	82	1528	1700
	%	5.3	4.8	89.9	100.0
(6)顧客・販売先	件数	138	212	1350	1700
	%	8.1	12.5	79.4	100.0
(7)仕入先	件数	114	200	1386	1700
	%	6.7	11.8	81.5	100.0
(8)知的財産	件数	111	155	1434	1700
	%	6.5	9.1	84.4	100.0

９．　起業時の事業の想定と起業準備

調査の最後のパートでは，起業前の時点における，起業した事業に関する想定や起業準備の状況について尋ねている。最初の質問（問 Q27：図３１）は，起業時点における事業の想定である。具体的には，当該事業あるいは商品に関し，新規性，成長性，製品開発投資の必要性，成功時の利益，想定されるリスク，という 5 つの項目に関して事前の想定を尋ねている。表３３に示した回答結果を見ると，どの項目についても「どちらでもない」という回答が 4 割前後で最も多い。それ以外の選択肢を見ると，製品開発投資の必要性以外の 4 項目については，大小いずれの想定も対称的かつ正規分布的に分布しており，事業の特徴の違いによる創業金融の違いを明らかにすることができるサンプルだと考えられる。製品開発投資の必要性に関しては，非常に大きい，あるいは大きいという回答が比較的少なく，必要性が低いという回答が多い。

図３１ 問 Q27：事業の特徴



表33 事業の特徴

		非常に大きい	大きい	どちらでもない	小さい	非常に小さい	分からない	合計
(1)事業・商品等の新規性	件数	103	225	691	215	198	268	1700
	%	6.1	13.2	40.6	12.6	11.6	15.8	100.0
(2)事業・市場の成長性	件数	84	285	703	245	127	256	1700
	%	4.9	16.8	41.4	14.4	7.5	15.1	100.0
(3)製品開発投資の必要性	件数	59	147	661	228	306	299	1700
	%	3.5	8.6	38.9	13.4	18.0	17.6	100.0
(4)事業成功時の利益	件数	95	296	671	264	130	244	1700
	%	5.6	17.4	39.5	15.5	7.6	14.4	100.0
(5)事業のリスク	件数	95	227	603	343	198	234	1700
	%	5.6	13.4	35.5	20.2	11.6	13.8	100.0

次の質問 Q28 は，事前の経営目標に関して訪ねたものである（図３２）。この問は特に，成長志向の有無，安定志向の有無を尋ねることによって，リスキーな起業かどうかを明らかにするためのものである。得られた結果によると（表３４），まず規模の拡大や成長性に関しては，どちらでもないという回答が 4 割程度で最も多く，重要でない，あるいはほとんど重要でないという回答と合わせると，成長志向を持たない企業が 6 割超である。将来的な株式公開や事業売却という，いわゆるベンチャー企業のエグジットを念頭に置いているかどうか

という項目に関しては，非常に重要または重要という回答はさらに少なく，ベンチャー志向の起業は少数派である。これに対して事業の経営性や経営の安定性に関して重要とする回答はどちらも 4 割程度，非常に重要という回答を合わせると 6 割弱にも上り，安定志向の企業が過半数であると考えられる。

図３２ 問 Q28：経営目標

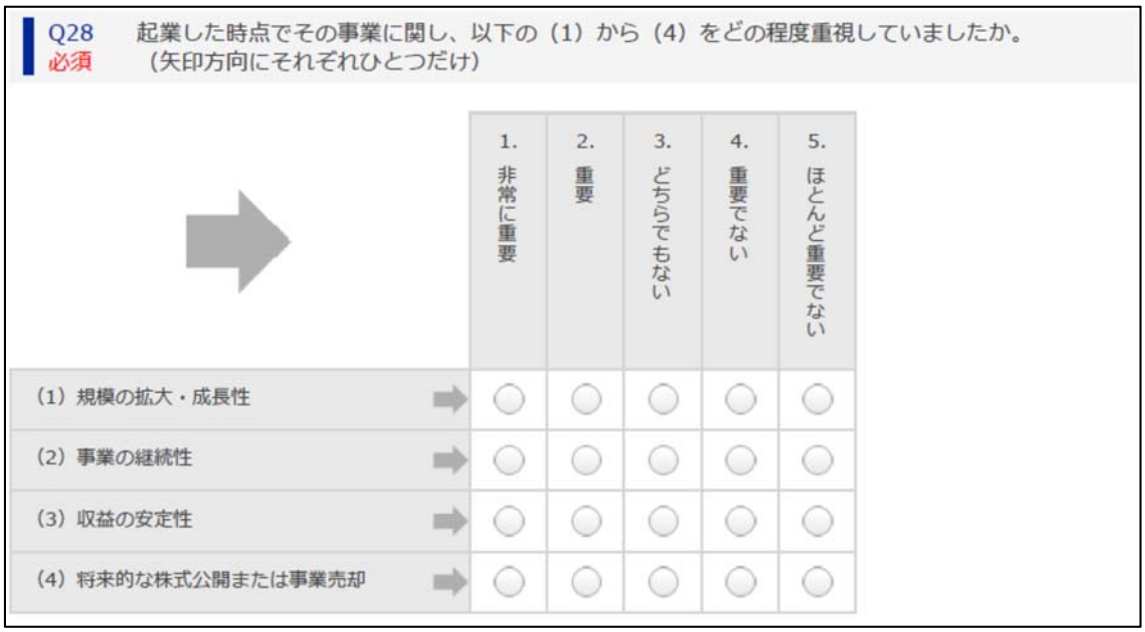


表34 経営目標

		非常に重要	重要	どちらでもない	重要でない	ほとんど重要でない	合計
(1)規模の拡大・成長性	件数	158	415	694	206	227	1700
	%	9.3	24.4	40.8	12.1	13.4	100.0
(2)事業の継続性	件数	292	695	511	70	132	1700
	%	17.2	40.9	30.1	4.1	7.8	100.0
(3)収益の安定性	件数	298	687	536	57	122	1700
	%	17.5	40.4	31.5	3.4	7.2	100.0
(4)将来的な株式公開または事業売却	件数	75	149	686	292	498	1700
	%	4.4	8.8	40.4	17.2	29.3	100.0

次の問 Q29（図３３）は，事前の計画の有無について尋ねたものである。計画的な起業かどうかを事業計画，資金計画（起業当初およびその後の資金繰り）に関して尋ねた結果によると（表３５），いずれについても作成・検討しなかったという回答が 25%以上となり，頭の中で検討した，という回答を合わせると，過半数の起業があまり計画的なものではない

と判断できる。書類を作成したという回答を見ても，大まかなものだけという場合が多く，あまり計画性のない企業が多いと考えられる。この回答結果によりその後の事業パフォーマンスがどのように異なるのかを分析することは興味深い。

図３３ 問 Q29：計画作成の有無

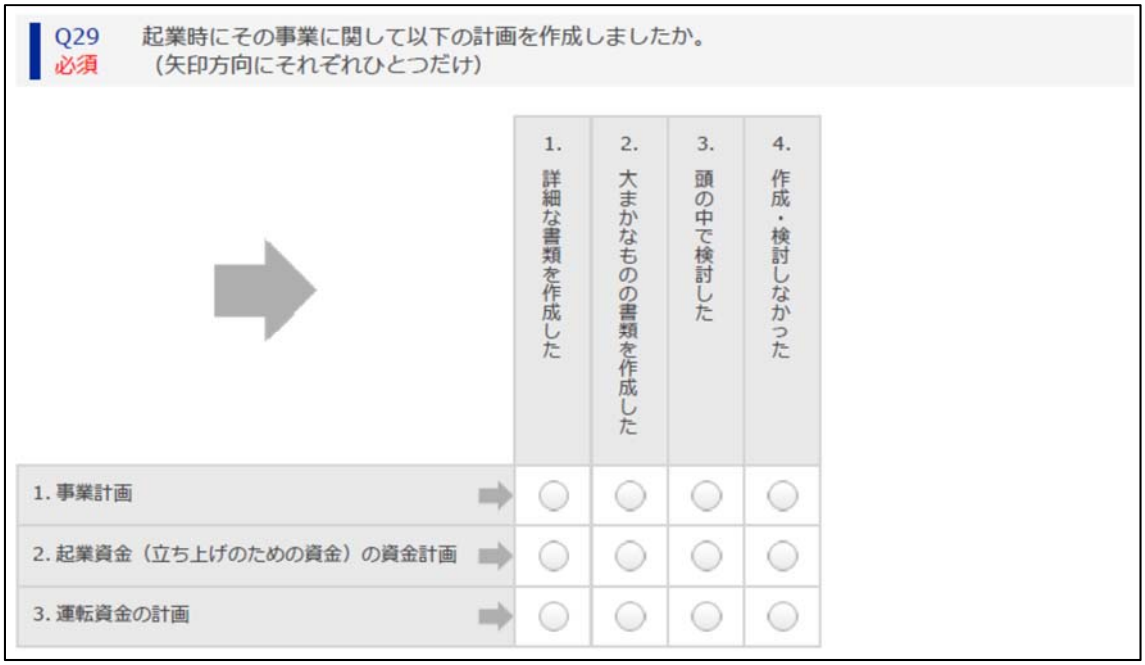


表35 計画作成の有無

		詳細な書類を作成した	大まかなものの書類を作成した	頭の中で検討した	作成・検討しなかった	合計
(1)事業計画	件数	217	493	557	433	1700
	%	12.8	29.0	32.8	25.5	100.0
(2)起業資金（立ち上げのための資金）の資金計画	件数	197	503	502	498	1700
	%	11.6	29.6	29.5	29.3	100.0
(3)運転資金の計画	件数	188	467	553	492	1700
	%	11.1	27.5	32.5	28.9	100.0

調査最後の質問は，起業前に行った準備に関するものである。問 Q30（図３４）では，起業の準備として考えられるものを 10 項目列挙し，その有無について尋ねている。その結果を示した表３６によると，10 項目いずれにも該当せず，特別な準備をしなかったとする回答が 3 割を超えている。準備した，という回答の中でも，独学での知識の習得，が最も多く，十分

に準備した起業が少ないといえるが，準備の必要のない起業が多いという可能性も否定できない。その他では，自己資金の手当てを行ったという回答が比較的多く，また起業家仲間に対する相談，税理士や会計士に対する相談も多い。セミナー参加や創業支援機関への相談はあまり多くなく，こうした機会の認知度が低いことも示唆される。

図３４ 問 Q30：起業の準備

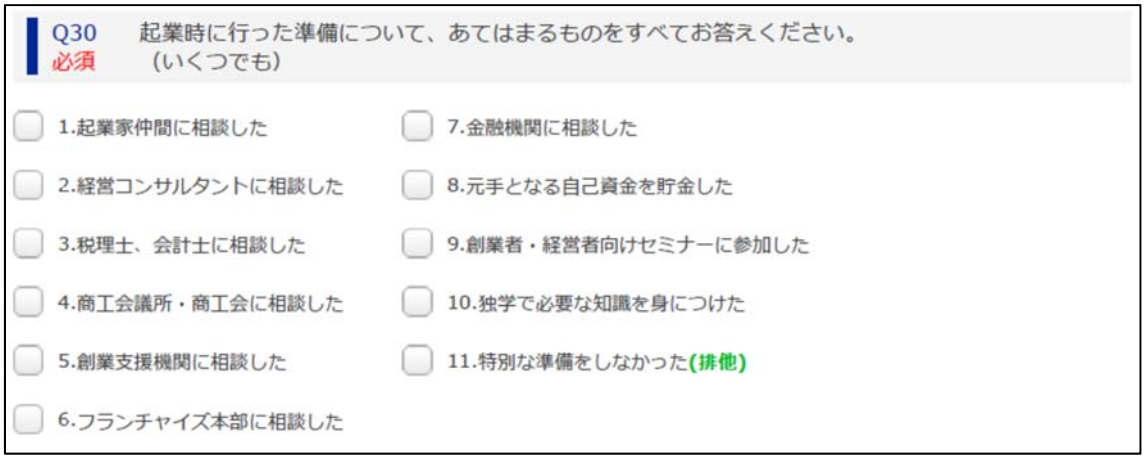


表36 起業の準備

	起業家仲間に相談した	経営コンサルタントに相談した	税理士、会計士に相談した	商工会議所・商工会に相談した	創業支援機関に相談した	フランチャイズ本部に相談した	金融機関に相談した	元手となる自己資金を貯金した	創業者・経営者向けセミナーに参加した	独学で必要な知識を身につけた	特別な準備をしなかった	合計
件数	270	107	222	110	58	64	132	305	138	636	590	1700
%	15.9	6.3	13.1	6.5	3.4	3.8	7.8	17.9	8.1	37.4	34.7	100.0

１０． おわりに

本稿では，創業金融の実態を明らかにするために，日本学術振興会科学研究費補助金『地方創生を支える創業ファイナンスに関する研究』プロジェクト（基盤研究(A)，課題番号 JP16H02027，2016-2020 年，研究代表者内田浩史）が 2017 年 7 月に実施したインターネット調査「起業と資金調達に関する調査」の本調査部分について，回答を集計した結果を報告した。本稿で示した単純な集計結果からも，本調査のデータを用いて行うべき分析の可能性がいくつか示されたが，今後は起業時の資金調達の実態，資金制約の有無など様々な点について，更に深い分析を行っていく予定である。

参考文献

内田浩史・郭チャリ(2018a)「起業と資金調達に関する調査（スクリーニング調査）の結果概要」『経営研究』（神戸大学大学院経営学研究科）No. 64, pp. 1-19, 2018.

内田浩史・郭チャリ (2018b)「日本の起業精神に関する一考察 : インターネット調査データを用いた分析」近刊.