

# **創業者マインドと課題に関するアンケート調査 報告書**

**平成 19 年 2 月  
富士商工会議所  
シニアアドバイザーセンター**

# I.調査の要領

## 1.経緯と目的

当所が富土地域の創業者支援事業を実施するにあたり、対象となる静岡県在住の創業予定者・既創業者の特徴を把握する必要がある反面、創業に関する調査は全国一律に行われるケースが多く、その把握は困難であった。

そこで、当所における創業支援事業の企画に役立てることを目的に、比較対象を愛知・岐阜・三重の3県に求め、静岡県内創業予定者・既創業者の創業者マインドと直面する課題について調査を実施し、静岡県在住の創業者像を明らかにした。また、静岡県内の東・中・西部毎の傾向を併せて分析した。

なお、設問設定は平成17年2月発表の国民生活金融公庫総合研究所「開業準備に関するアンケート」を参考とした。

## 2.調査対象

- (1)地 域 静岡県 / 岐阜県、愛知県、三重県
- (2)対 象 者 創業希望者または創業後5年未満の者
- (3)回答人数 717人(ヤフー！リサーチモニター)

## 3.調査方法

### (1)インターネット調査

データ集計を外部委託し、調査地域に点在するヤフー！リサーチモニターを対象に、当所調査票に基づく専用Web画面にてインターネットアンケートを実施。データをリアルタイムで集計する。

### (2)分析

集計データをもとに、当所にて分析しレポート化する。

## 4.調査スケジュール

- (1)予備調査 平成19年1月11日(木)～15日(月)
- (2)本 調 査 1月18日(木)～22日(月)

## 5. データ集計委託先の概要

会社名 (株)インテージ・インタラクティブ  
所在地 東京都千代田区神田練堀町3番地 インテージ秋葉原ビル  
事業内容 インターネットを利用したマーケティングリサーチ業務

マーケティング・調査会社である(株)インテージと国内最大のページビュー数を誇る総合情報サイト「Yahoo! JAPAN」を運営するヤフー(株)との合弁会社。日本のインターネットユーザーの多くが利用する「Yahoo! JAPAN」上でモニターを募集した偏りの少ないモニター網に、インテージのリサーチノウハウを融合することで、より市場の実態を反映したデータを提供している。

### (1) サービス内容

- ・Yahoo!リサーチモニターを対象とするネットリサーチ
- ・専用システムを活用した各種ネットリサーチ
- ・その他

### (2) ヤフー!リサーチモニター数

現在、モニター数は約 50 万人。

### (3) 本人確認による信頼性の確保

登録モニター全員に銀行口座開設による本人確認を実施し、ネットリサーチで問題となる「多重回答」「なりすまし」を防止。

### (4) 高い市場反映性

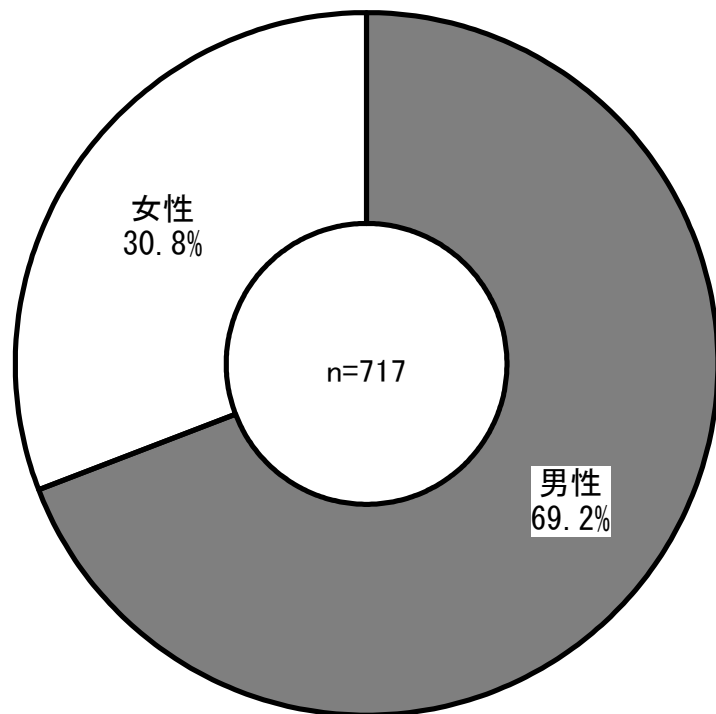
インターネットユーザーの8割以上が利用するYahoo! JAPAN上でモニターを募集することによって、モニターの偏りを減少。年齢、性別、職業、居住地域、年収など、約50項目の属性情報をもとに、調査に必要なサンプルを選び出すことが可能。

### (5) 高い回収率

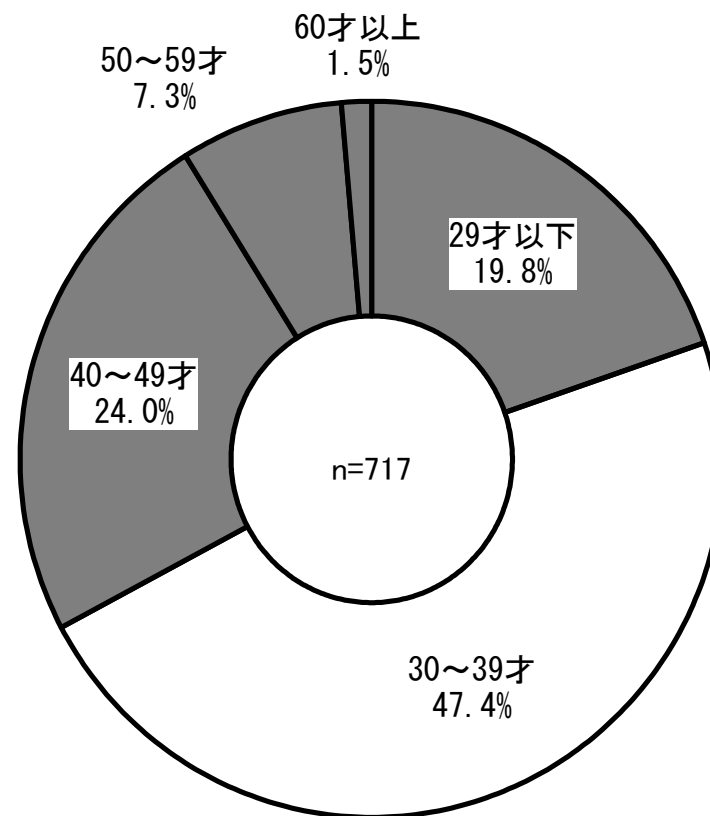
きめ細かなメンテナンスにより、アンケートの高回収率を維持。

## II. アンケート回答者の属性

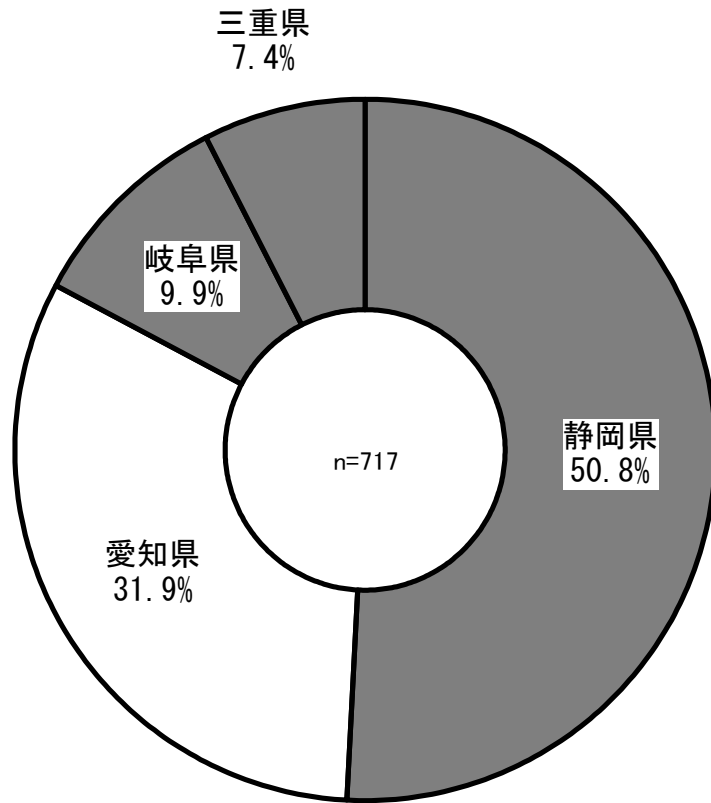
### 1. 性別



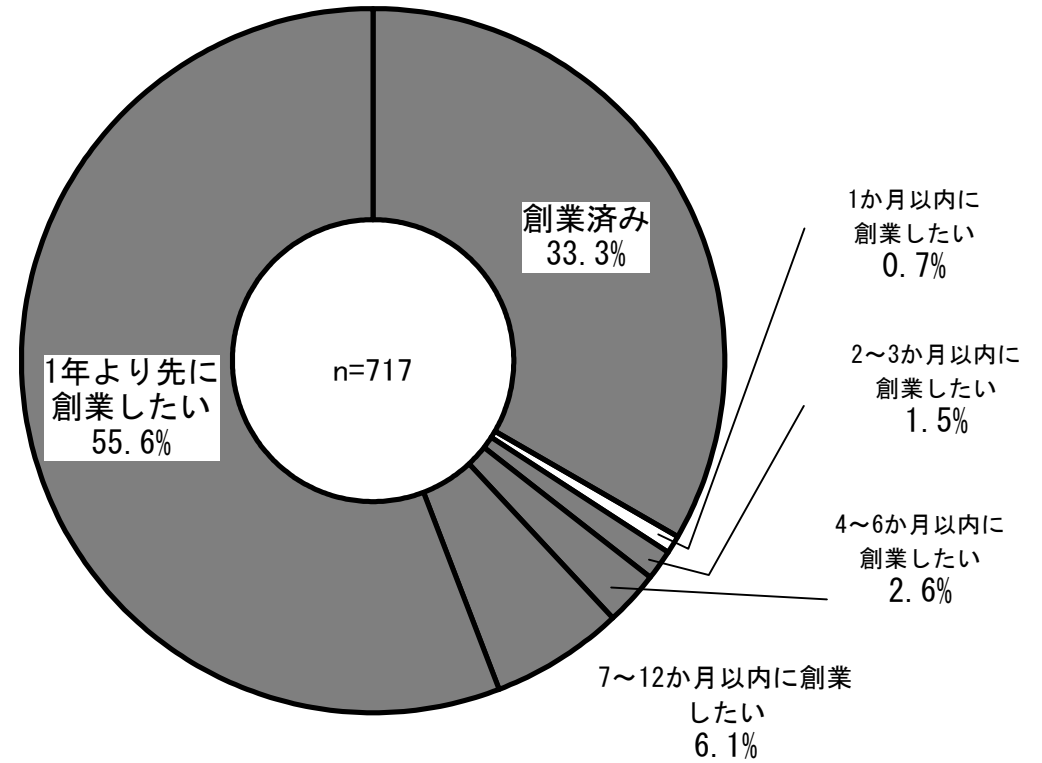
### 2. 年齢



### 3. 住所所在県



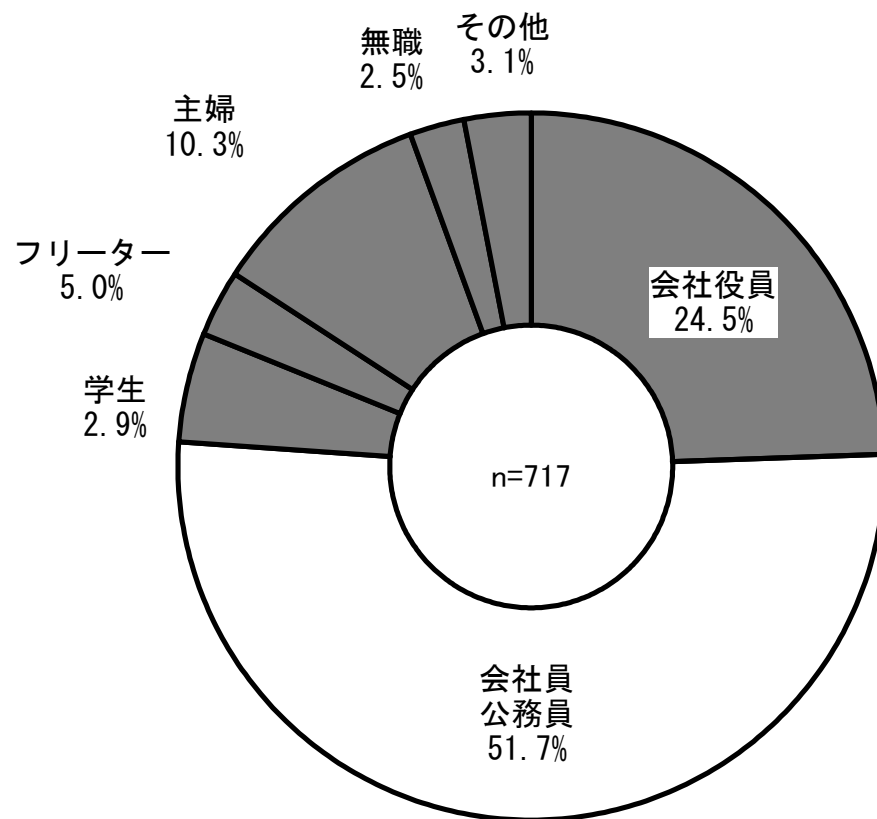
### 4. 創業段階



#### アンケート回答者の属性に関する補足説明

「静岡県」と「愛知・岐阜・三重3県」については、サンプル数がそれぞれ50%程度になるようスクリーン調査において調整した。

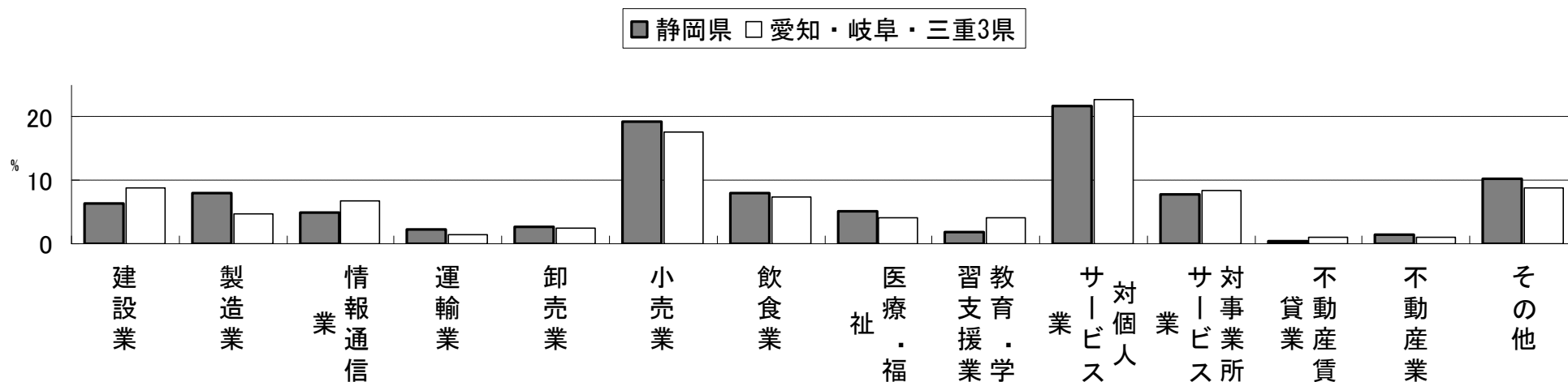
5. 職業(既創業者は創業直前時の職業)



### III.調査結果

#### 1. 静岡県と愛知・岐阜・三重3県との比較

(1)創業している(創業しようとする)業種 単一回答 n=717



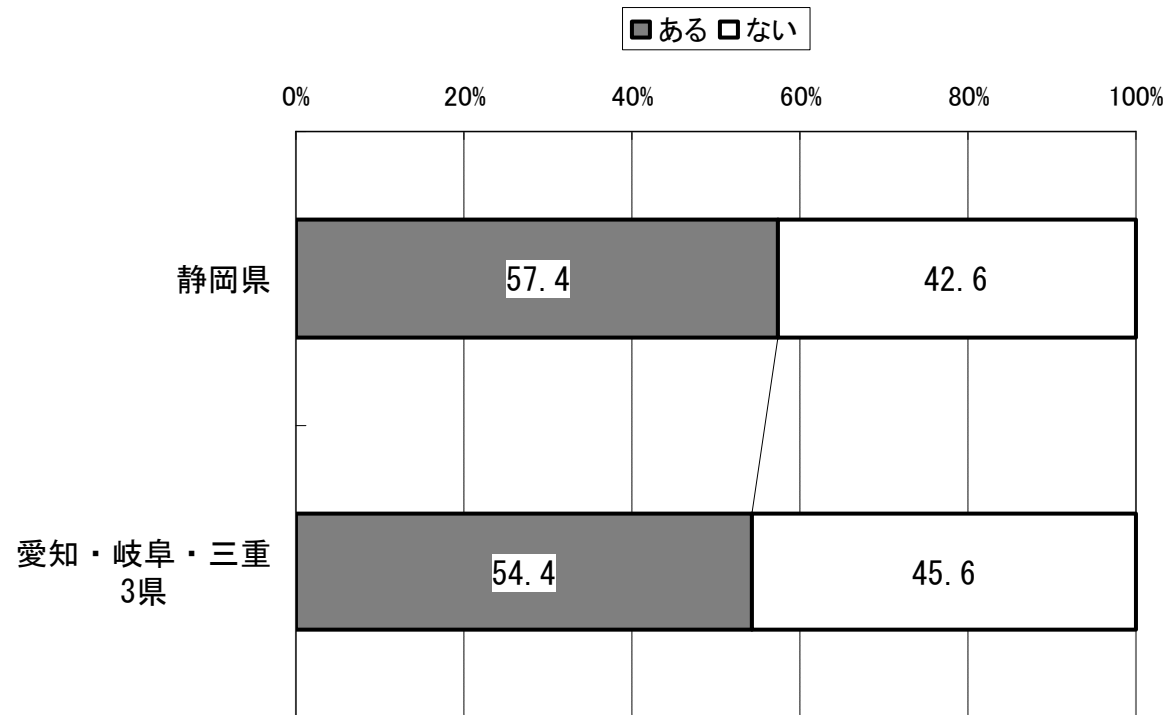
単位%	建設業	製造業	情報通信業	運輸業	卸売業	小売業	飲食業	医療・福祉	教育・学習支援業	対個人サービス業	対事業所サービス業	不動産賃貸業	不動産業	その他
静岡県	6.3	8.0	4.9	2.2	2.7	19.2	8.0	5.2	1.9	21.7	7.7	0.5	1.4	10.2
3県	8.8	4.8	6.8	1.4	2.5	17.6	7.4	4.2	4.2	22.7	8.5	1.1	1.1	8.8

「対個人サービス業」は一般消費者を主な顧客とするサービス業を、「対事業所サービス業」は企業・官庁を主な顧客とするサービス業をそれぞれ指す。

全体的では静岡県と愛知・岐阜・三重3県では大差がない。「対個人サービス業」、「小売業」が多く、全国傾向と同様であるが、さらに顕著となっている。絶対数では少ないものの、建設業と製造業も一定数が含まれている。反面、「情報通信業」は予想外に人気が高い。

なお、「その他」の内容をしてみると「対個人サービス業」、「小売業」が多く含まれている。

(2) 創業している(創業しようとする)業種と関連する業務に従事した経験の有無 単一回答 n=717

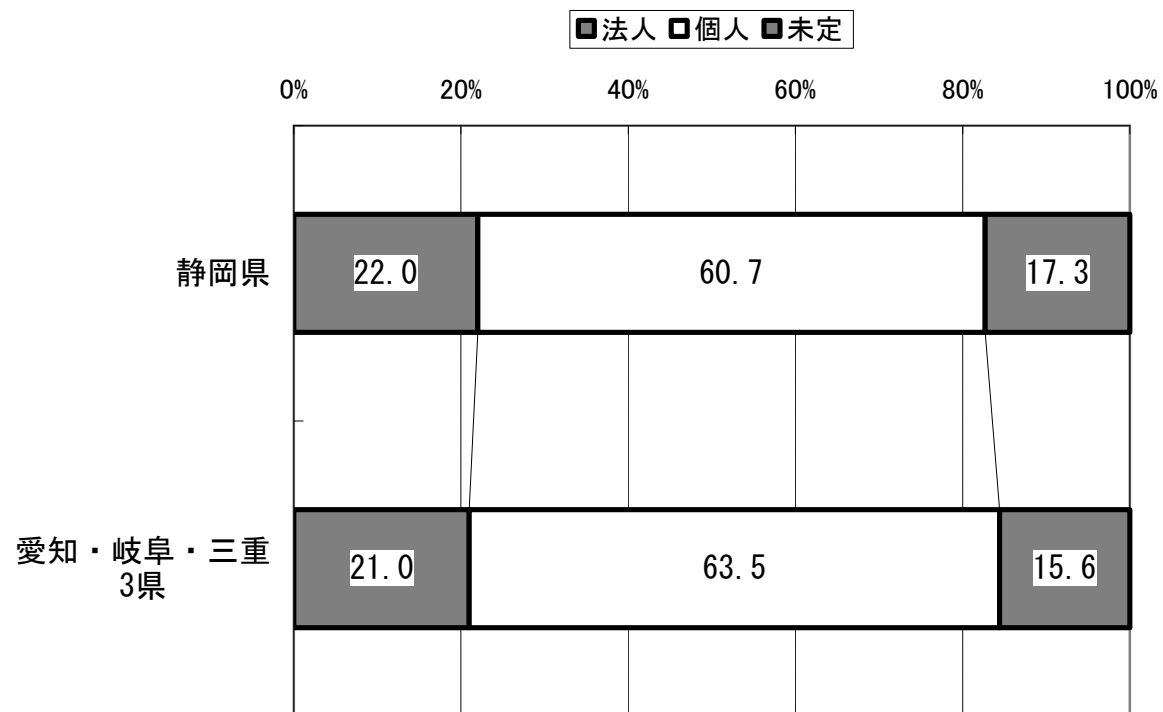


静岡県と愛知・岐阜・三重3県では大差がない。

全体において「経験あり」とした回答する割合は、「1年より先に創業したい」層では約49.9%であるが、「1か月～1年以内に創業したい」層では55.7%、「創業済み」層では66.1%に上昇しているため、創業までに何らかの起業経験を積んだことが推測される。



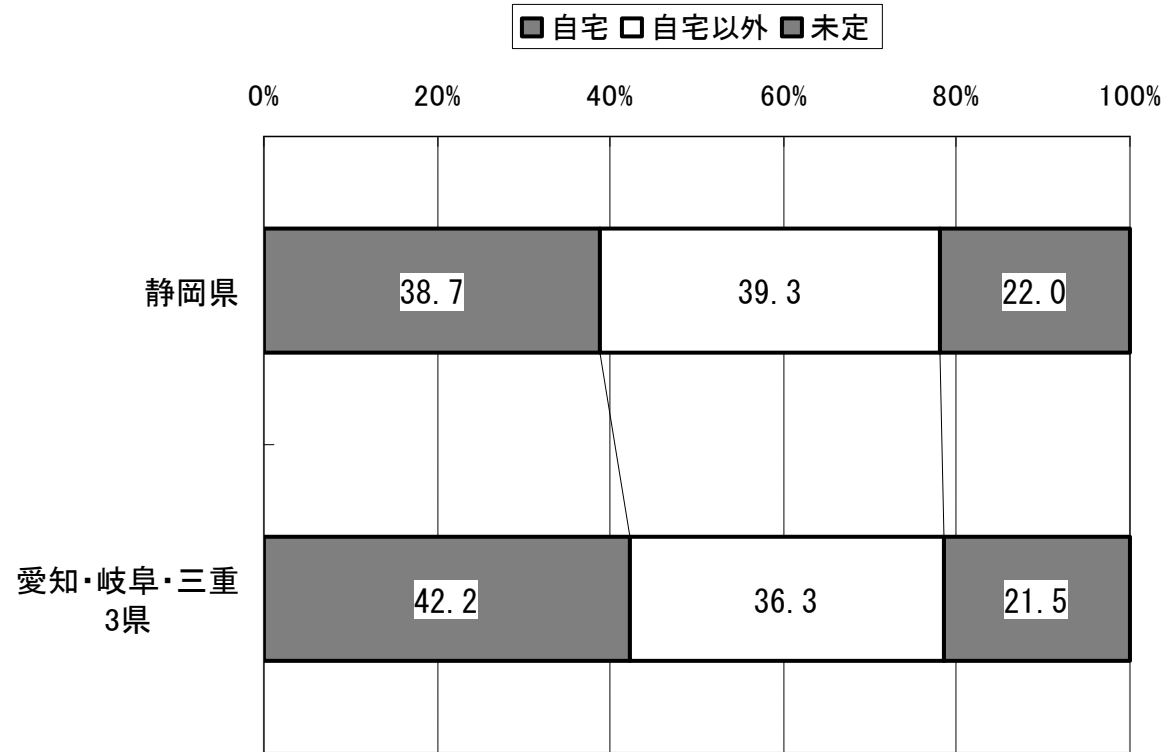
(3) 創業している(創業しようとする)組織の形態 単一回答 n=717



静岡県と愛知・岐阜・三重3県では大差がない。

全体では「創業済み」層の内7割以上が「個人」と回答していることから、創業が近づくにつれ「未定」であった者の多くが「個人」を選択して開業するシナリオが考えられる。

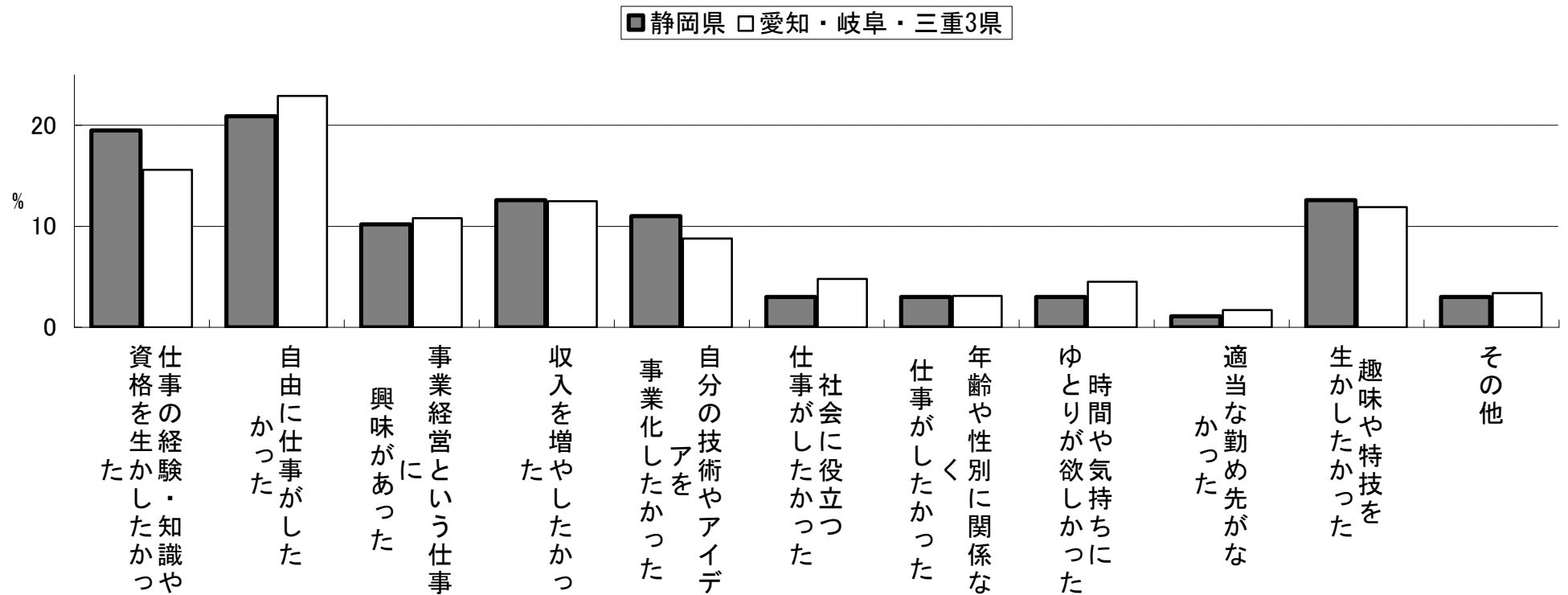
(4) 創業している(創業しようとする)場所 単一回答 n=717



静岡県と愛知・岐阜・三重3県では静岡県に自宅以外での創業差がない。

全体では「創業済み」層の内約6割が「自宅」と回答していることから、創業が近づくにつれ「未定」の者の多くが「自宅」を選択して開業するシナリオが考えられる。

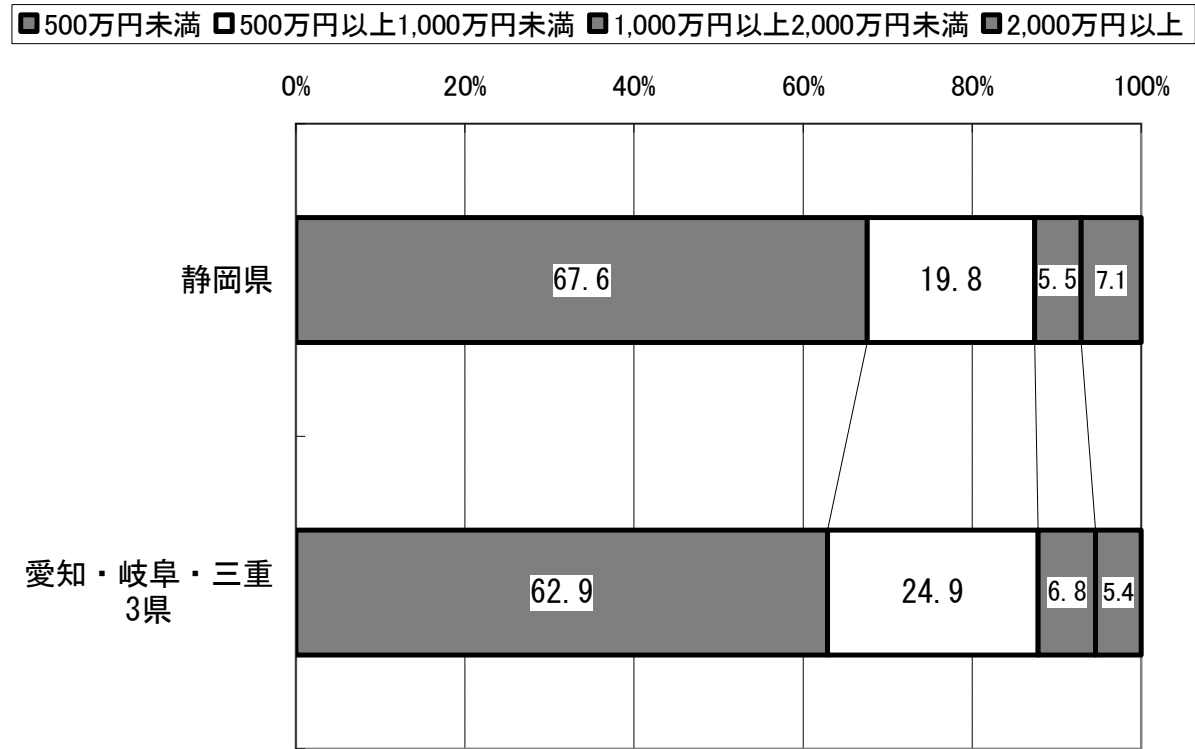
(5) 創業している(創業しようとする)動機 単一回答 n=717



単位%	仕事の経験・知識や資格を生かしたかった	自由に仕事をしたかった	事業経営という仕事に興味があった	収入を増やしたかった	自分の技術やアイデアを事業化したかった	社会に役立つ仕事をしたかった	年齢や性別に関係なく仕事をしたかった	時間や気持ちにゆとりが欲しかった	適当な勤め先がなかった	趣味や特技を生かしたかった	その他
静岡県	19.5	20.9	10.2	12.6	11.0	3.0	3.0	3.0	1.1	12.6	3.0
3県	15.6	22.9	10.8	12.5	8.8	4.8	3.1	4.5	1.7	11.9	3.4

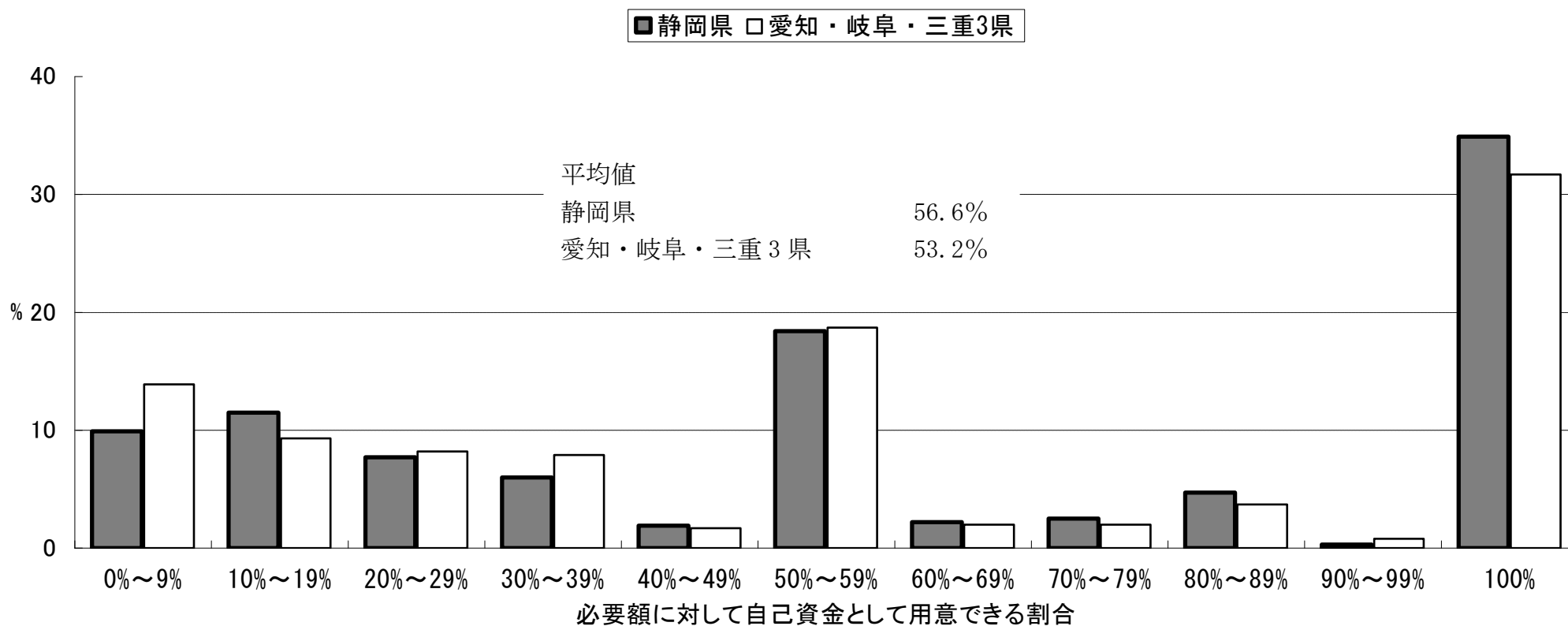
全体に「仕事の経験・知識や資格を生かしたかった」「自由に仕事をしたかった」「収入を増やしたかった」「趣味や特技を生かしたかった」の回答が多い。上位回答項目では県毎にバラツキがあり、「仕事の経験・知識や資格を生かしたかった」は岐阜県 11.3%、三重県 22.6%、「自由に仕事をしたかった」は岐阜県 32.4%、三重県 15.1%となっている

(6) 創業している(創業しようとする)のに必要な資金の額 単一回答 n=717



静岡県と愛知・岐阜・三重3県では静岡県が資金面でやや小ぶりの創業を指向していることが推測される。

(7)創業に必要な資金の総額に対して、用意できた(用意できる)自己資金額の割合 数値回答 n=717

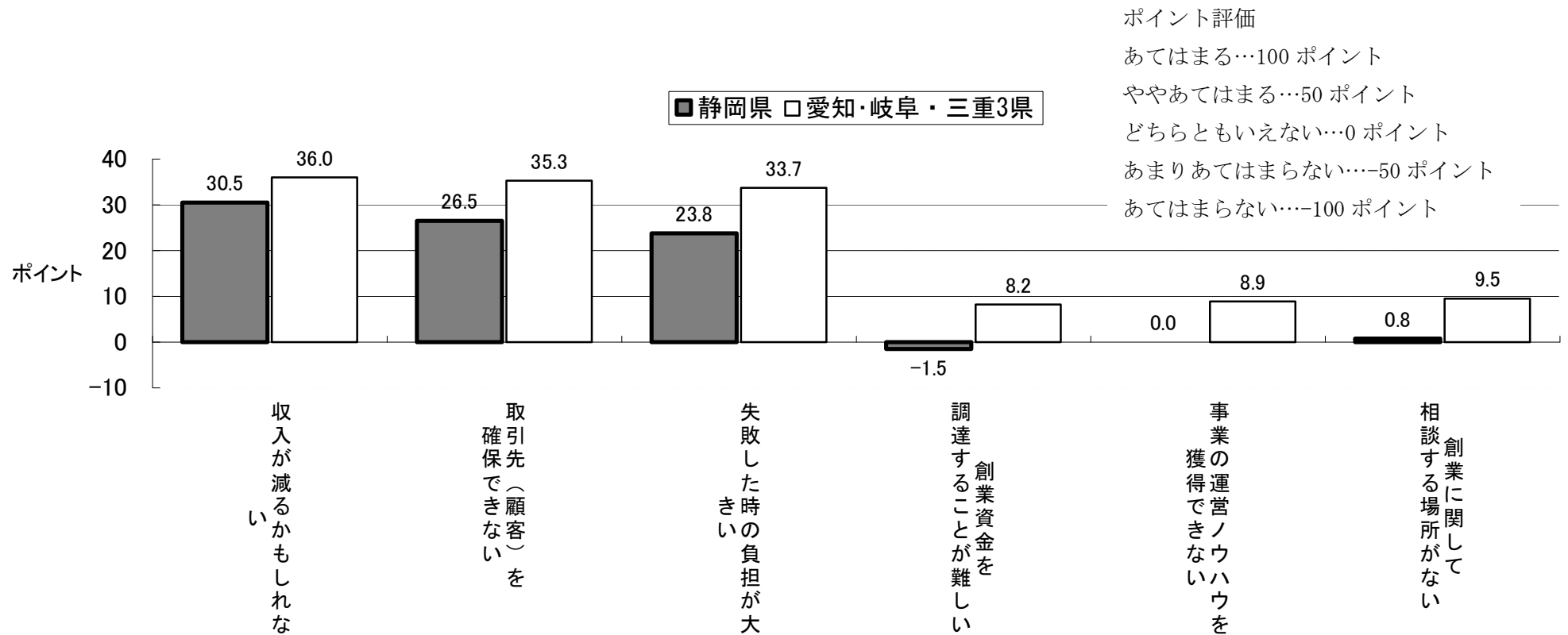


単位%	0%~9%	10%~19%	20%~29%	30%~39%	40%~49%	50%~59%	60%~69%	70%~79%	80%~89%	90%~99%	100%
静岡県	9.9	11.5	7.7	6.0	1.9	18.4	2.2	2.5	4.7	0.3	34.9
3県	13.9	9.3	8.2	7.9	1.7	18.7	2.0	2.0	3.7	0.8	31.7

静岡県と愛知・岐阜・三重3県では極端な差は見られないが、回答者全体の約40%で用意できる自己資金額が必要額の半分に満たないと回答している。

(8) 創業に関する心配事

単一回答 n=717

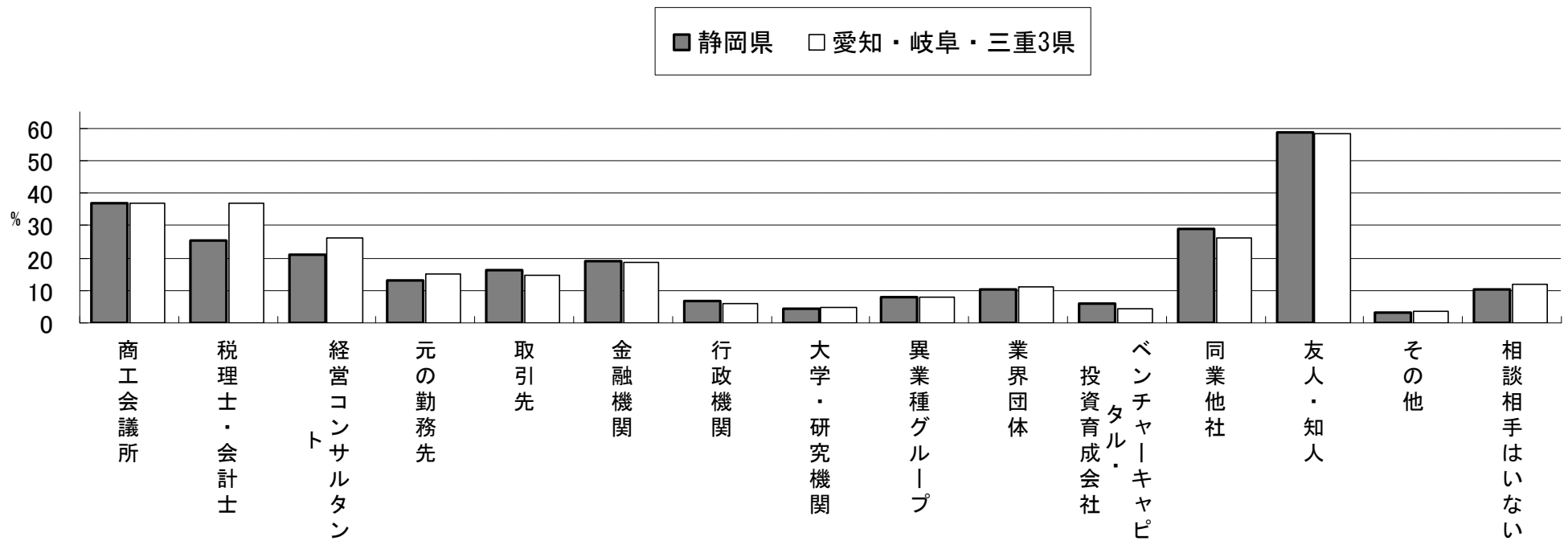


創業に関する心配事をあらかじめ列挙し、それぞれに「あてはまる」「ややあてはまる」「どちらともいえない」「あまりあてはまらない」「あてはまらない」の選択肢を用意した。それぞれの回答を「あてはまる」を100ポイント、「ややあてはまる」を50ポイント、「どちらともいえない」を0ポイント、「あまりあてはまらない」をマイナス50ポイント、「あてはまらない」マイナス100ポイントとして置き換え、地域毎に平均値を算出した。

全体に「収入が減るかもしれない」「取引先(顧客)を確保できない」「失敗した時の負担が大きい」点を創業者はリスクーと感じている。

静岡県の創業者は全体的に楽観的で、資金調達や事業運営ノウハウは「どちらともいえない」レベルに留まっている。

(9) 創業に関する相談相手 複数回答 n=717

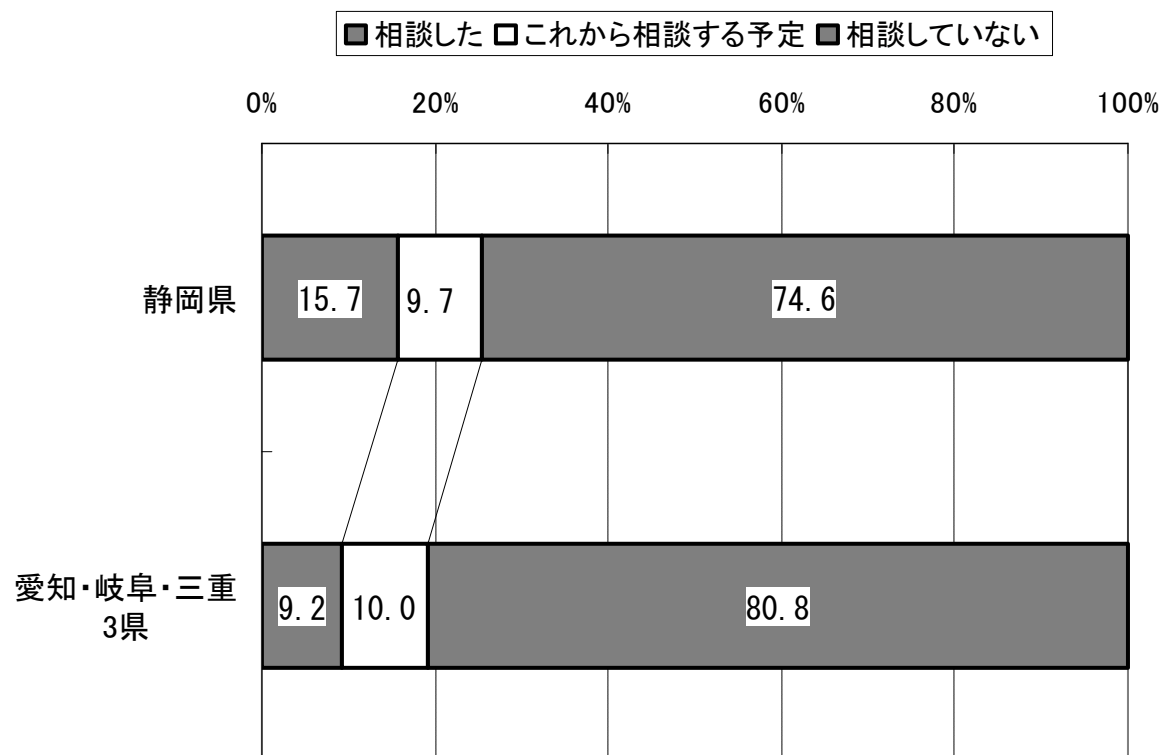


単位%	商工会議所	税理士・会計士	経営コンサルタント	元の勤務先	取引先	金融機関	行政機関	大学・研究機関	異業種グループ	業界団体	ベンチャーキャピタル・投資育成会社	同業他社	友人・知人	その他	相談相手はいない
静岡県	36.8	25.3	21.2	12.9	16.2	19.2	6.9	4.4	8.0	10.4	6.0	29.1	58.8	3.3	10.4
3県	36.8	36.8	26.3	15.0	14.7	18.7	5.9	4.8	7.9	11.0	4.2	26.1	58.4	3.7	11.9

創業に関する相談相手として、身近な存在である「友人・知人」とする回答が過半数となった。相談相手としての「商工会議所」も全体的に4割弱の創業者から認知されている。

「税理士・会計士」は愛知県・三重県で多く回答されており、静岡県との差につながった。

(10) 商工会議所への相談の有無 単一回答 n=264



創業に関する相談相手として「商工会議所」が全体の4割弱の創業者から認知されている。しかし、認知しているにもかかわらず、実際に相談している割合はそのうちの一部に過ぎず、静岡県の場合は将来の見込を加味しても25%程度の利用に留まる見込である。

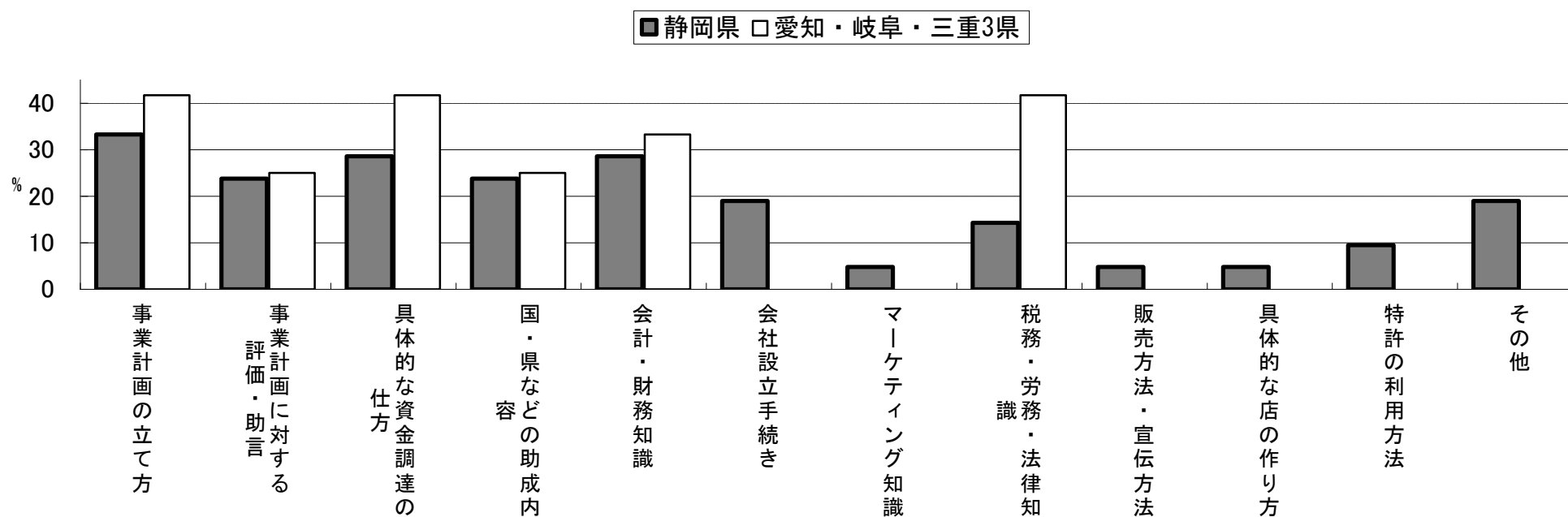
愛知・岐阜・三重3県と比較すると静岡県は「相談した」が15.7%と健闘しているように見えるが、愛知県が5.0%と低いため、実際は岐阜県・三重県とほぼ同じレベルにある。

全体において「創業済み」層は「相談した」「これから相談する予定」が25%を超えており、実際に開業し、様々な問題に直面してから商工会議所にアドバイスを求め始めるシナリオが推測される。



(11) 商工会議所に相談して役立った点

複数回答 n=33

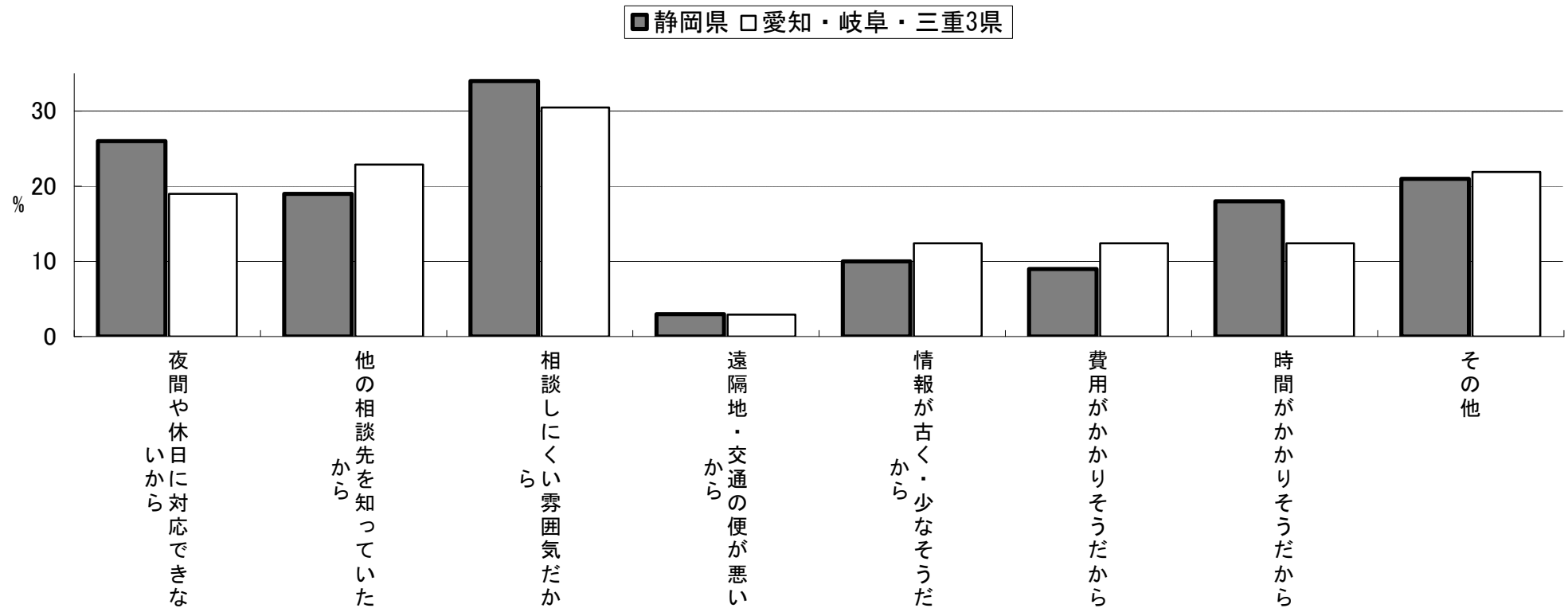


単位%	事業計画の立て方	事業計画に対する評価・助言	具体的な資金調達の仕方	国・県などの助成内容	会計・財務知識	会社設立手続き	マーケティング知識	税務・労務・法律知識	販売方法・宣伝方法	具体的な店の作り方	特許の利用方法	その他
静岡県	33.3	23.8	28.6	23.8	28.6	19.0	4.8	14.3	4.8	4.8	9.5	19.0
3県	41.7	25.0	41.7	25.0	33.3	0.0	0.0	41.7	0.0	0.0	0.0	0.0

回答の大半は「創業済み」層から得られている。全体に「事業計画の立て方」「具体的な資金調達の仕方」「会計・財務知識」の回答が多く、主に政府系金融機関の創業者向け融資制度の申し込みに伴うアドバイスや記帳相談などが創業者に役立ったと推察される。

反面、創業者が抱える「取引先(顧客)を確保できない」といった不安に対して有効な問題解決策である「マーケティング知識」「販売方法・宣伝方法」について有効なアドバイスが不足していたと見られる。

(12) 商工会議所の創業支援事業を利用しない理由 複数回答 n=205



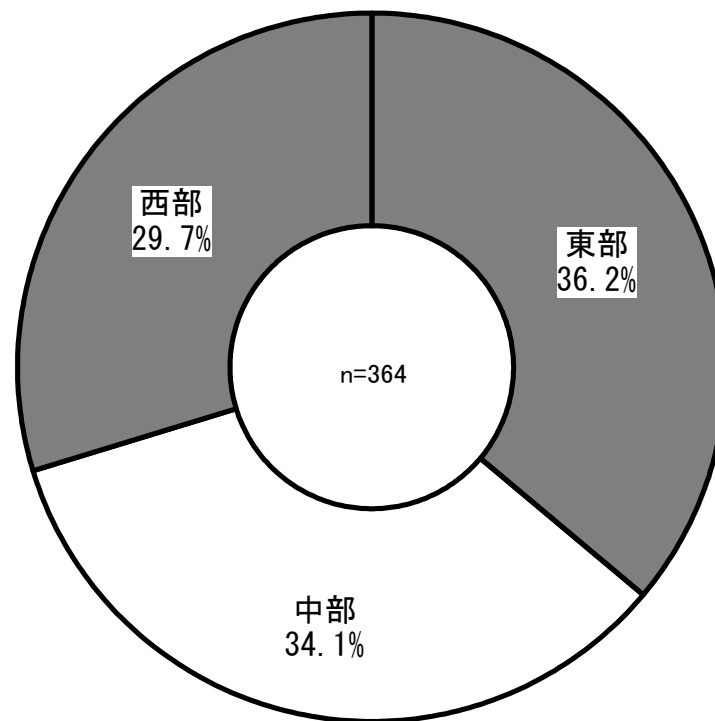
単位%	夜間や休日に対応できないから	他の相談先を知っていたから	相談しにくい雰囲気だから	遠隔地・交通の便が悪いから	情報が古く・少なそうだから	費用がかかりそうだから	時間がかかりそうだから	その他
静岡県	26.0	19.0	34.0	3.0	10.0	9.0	18.0	21.0
県	19.0	22.9	30.5	2.9	12.4	12.4	12.4	21.9

全体に「相談しにくい雰囲気だから」「夜間や休日に対応できないから」といった回答が多い。創業者には元々商工会議所になじみの薄いいわゆる一般市民が多く、実際に足を運ぶ行為につながらなかったと見られる。また「創業した」層の回答に「他の相談先を知っていたから」が多く含まれている

「その他」の中には「まだ相談する時期ではないから利用していない」と将来の利用を示唆するコメントも多く含まれている。

## 2. 静岡県内の比較

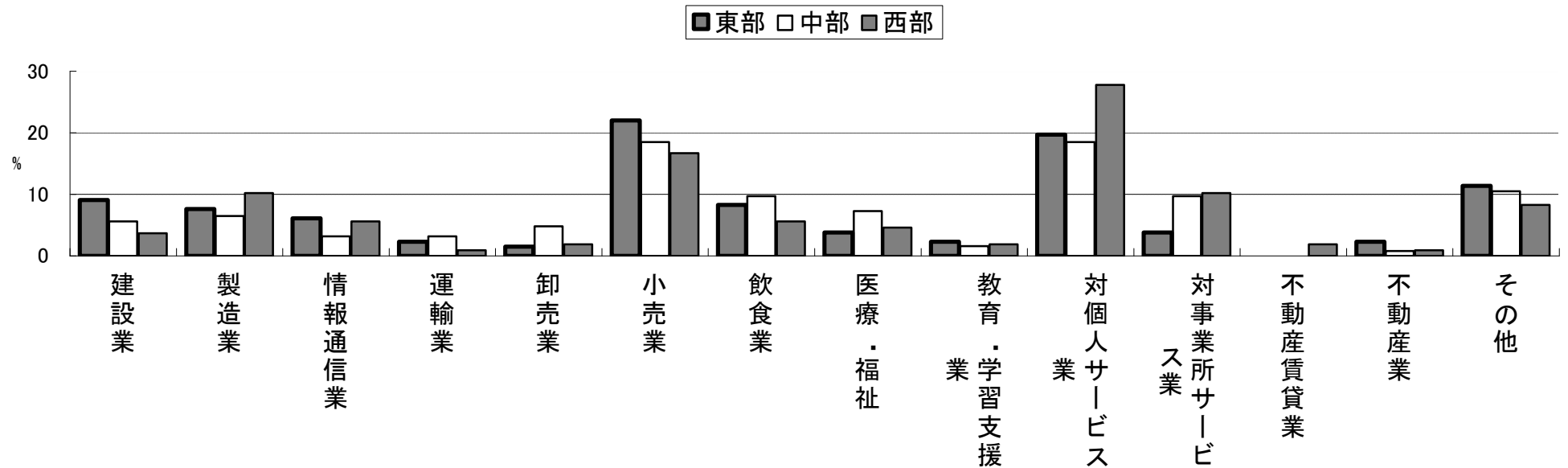
### (1) 静岡県内の住所所在地域



伊豆は東部へ統合し、東部・中部・西部の3カテゴリとした上で分析した。

また、サンプル数が少ないため「商工会議所に相談して役立った点」の静岡県地域別集計は見送った。

(2)創業している(創業しようとする)業種 単一回答 n=364

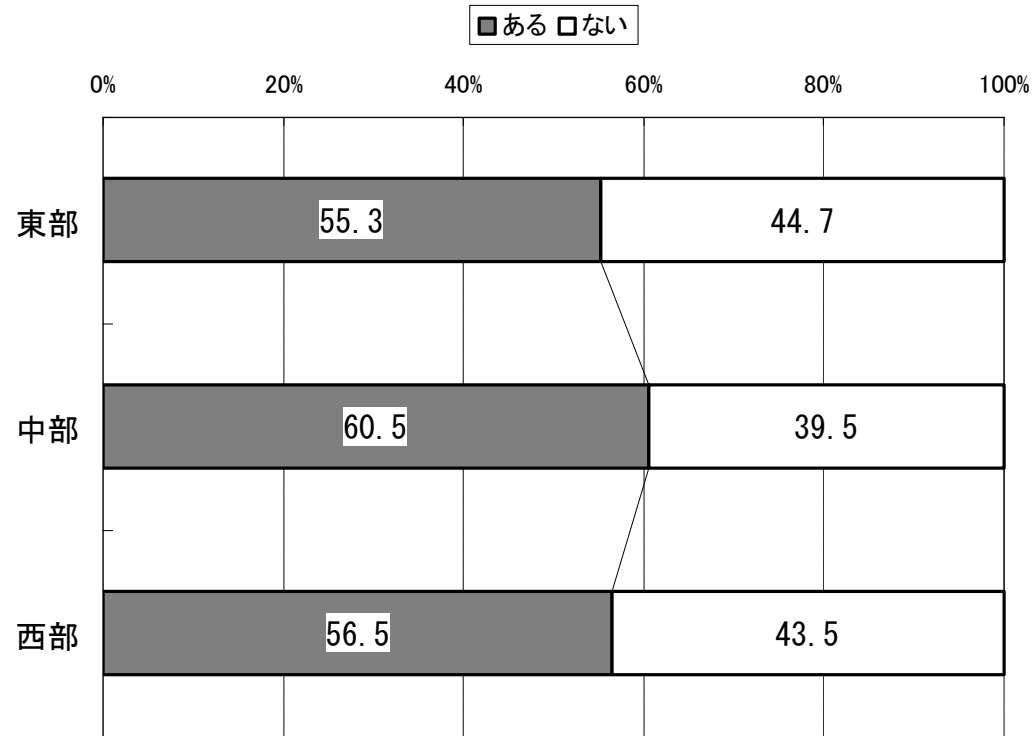


単位%	建設業	製造業	情報通信業	運輸業	卸売業	小売業	飲食業	医療・福祉	教育・学習支援業	対個人サービス業	対事業所サービス業	不動産賃貸業	不動産業	その他
東部	9.1	7.6	6.1	2.3	1.5	22.0	8.3	3.8	2.3	19.7	3.8	0.0	2.3	11.4
中部	5.6	6.5	3.2	3.2	4.8	18.5	9.7	7.3	1.6	18.5	9.7	0.0	0.8	10.5
西部	3.7	10.2	5.6	0.9	1.9	16.7	5.6	4.6	1.9	27.8	10.2	1.9	0.9	8.3

静岡県内の傾向としても「小売業」「対個人サービス業」が多い。「その他」の中にサービス業系の業種が多く含まれているのも全体の傾向と同じである。

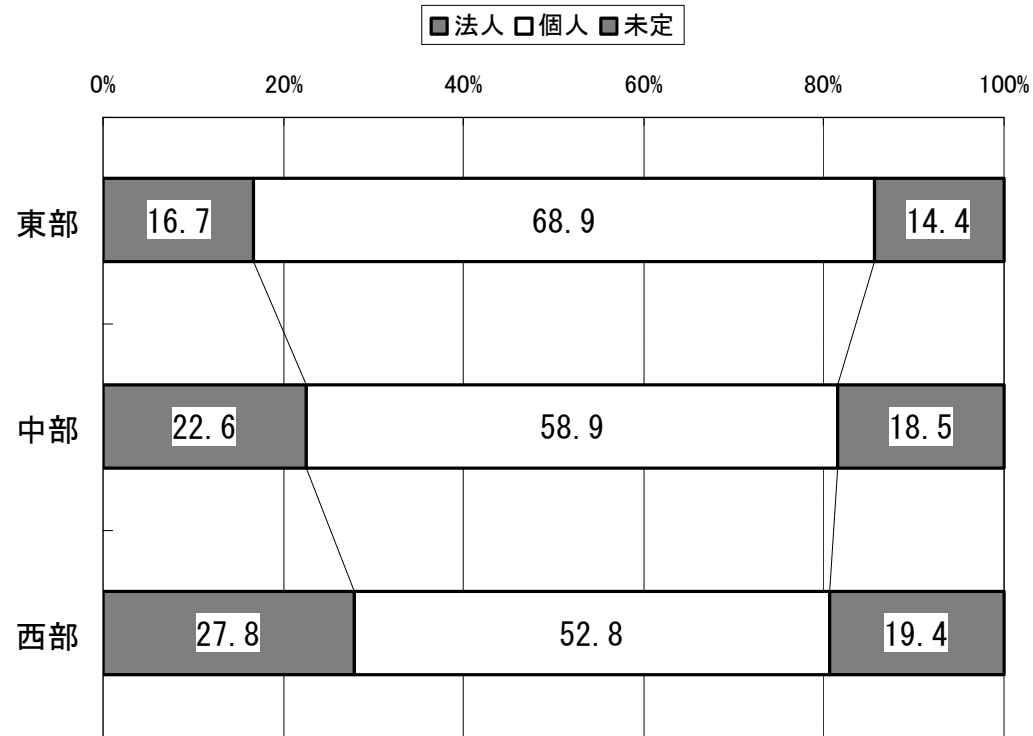
東部においては「小売業」指向が強く、「建設業」指向も県下トップである。西部においては「対個人サービス業」指向する傾向が強いが、初期投資の大きい「製造業」も1割の回答がありモノづくり地域であることをうかがわせる。

(3) 創業している(創業しようとする)業種と関連する業務に従事した経験の有無 単一回答 n=364



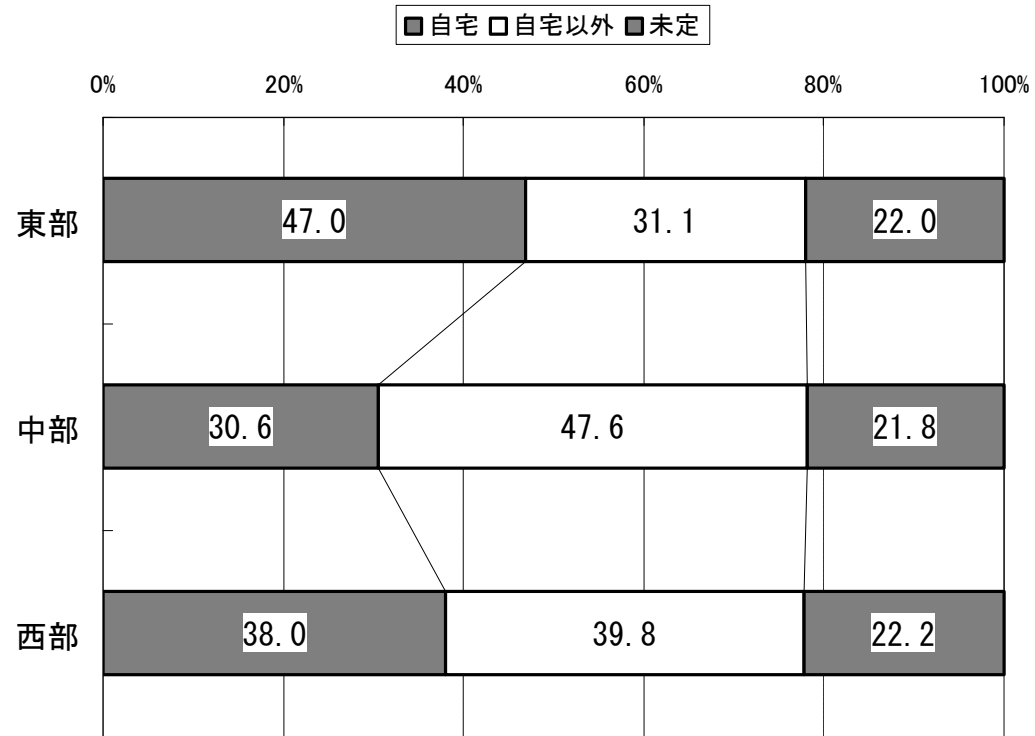
静岡県内では各地域の特徴的な差が見られない。

(4) 創業している(創業しようとする)組織の形態 単一回答 n=364



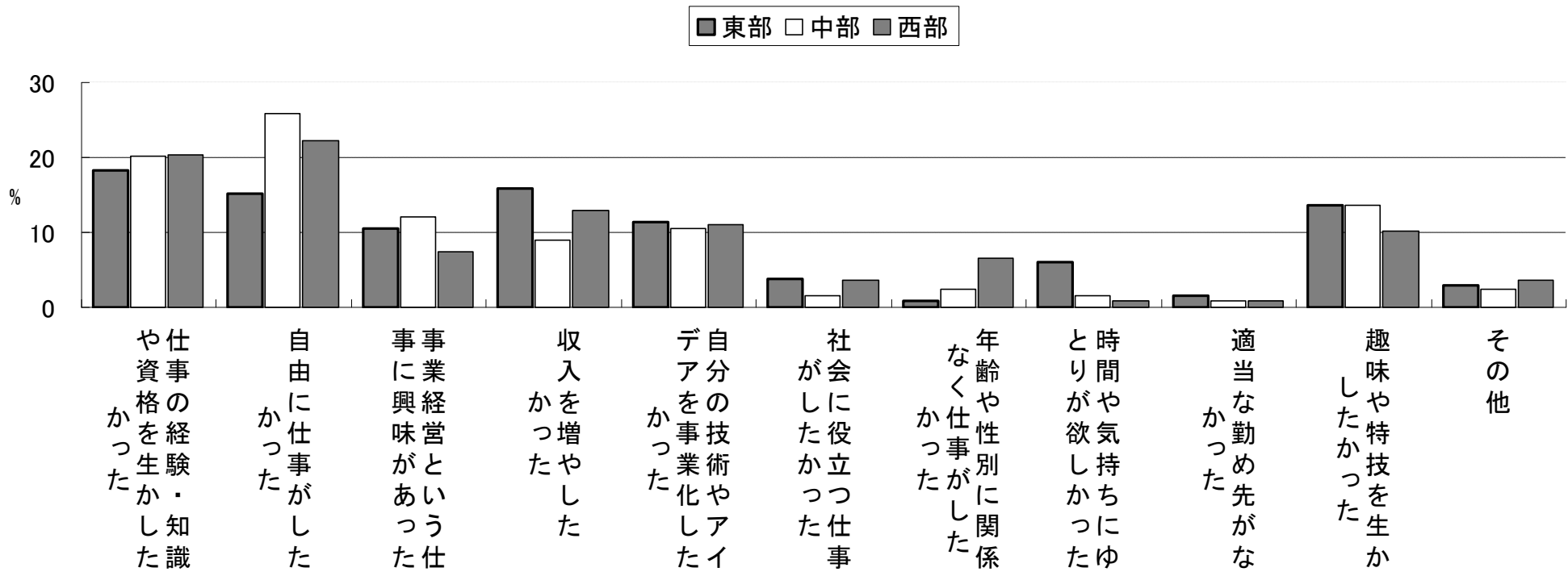
西部において法人指向の傾向が強い。

(5) 創業している(創業しようとする)場所 単一回答 n=364



中部において「自宅以外」指向の傾向が強いと見られる。

(6) 創業している(創業しようとする)動機 複数回答 n=364

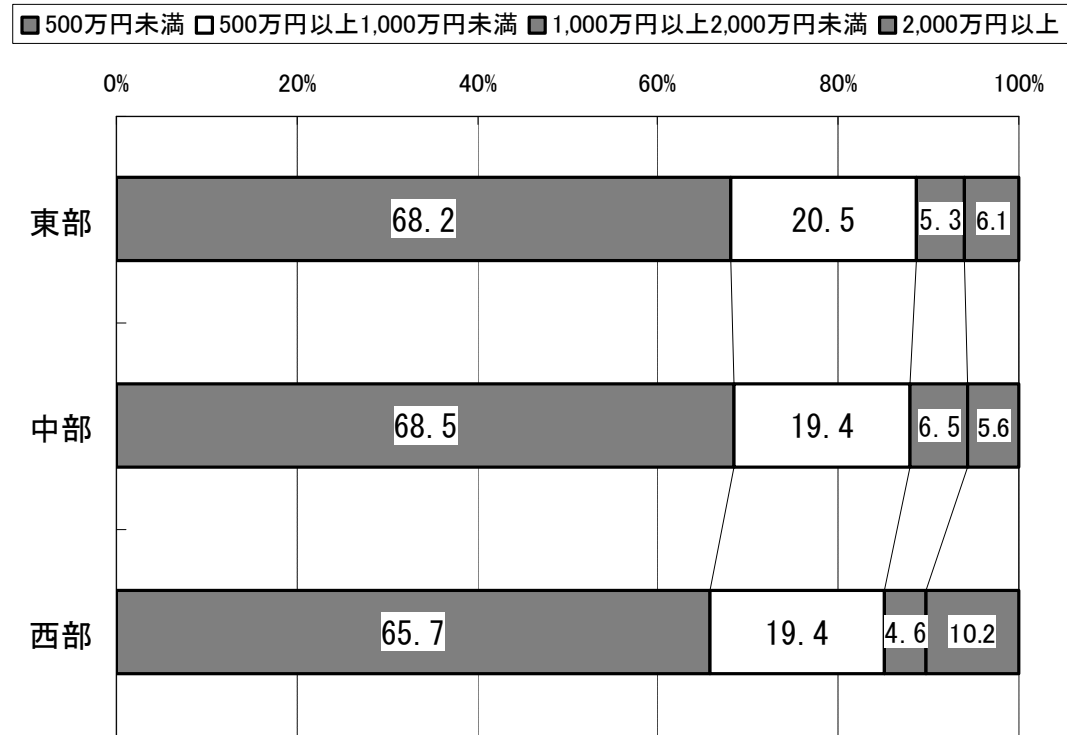


単位%	仕事の経験・知識や資格を生かしたかった	自由に仕事をしたいかった	事業経営という仕事に興味があった	収入を増やしたかった	自分の技術やアイデアを事業化したかった	社会に役立つ仕事をしたかった	年齢や性別に関係なく仕事をしたかった	時間や気持ちにゆとりが欲しかった	適当な勤め先がなかった	趣味や特技を生かしたかった	その他
東部	18.2	15.2	10.6	15.9	11.4	3.8	0.8	6.1	1.5	13.6	3.0
中部	20.2	25.8	12.1	8.9	10.5	1.6	2.4	1.6	0.8	13.7	2.4
西部	20.4	22.2	7.4	13.0	11.1	3.7	6.5	0.9	0.9	10.2	3.7

東部の創業者は「自由に仕事をしたいかった」と「収入を増やしたかった」が動機としてほぼ同じ水準にある。中部においては「自由に仕事をしたいかった」を動機とする傾向が強いと見られる。

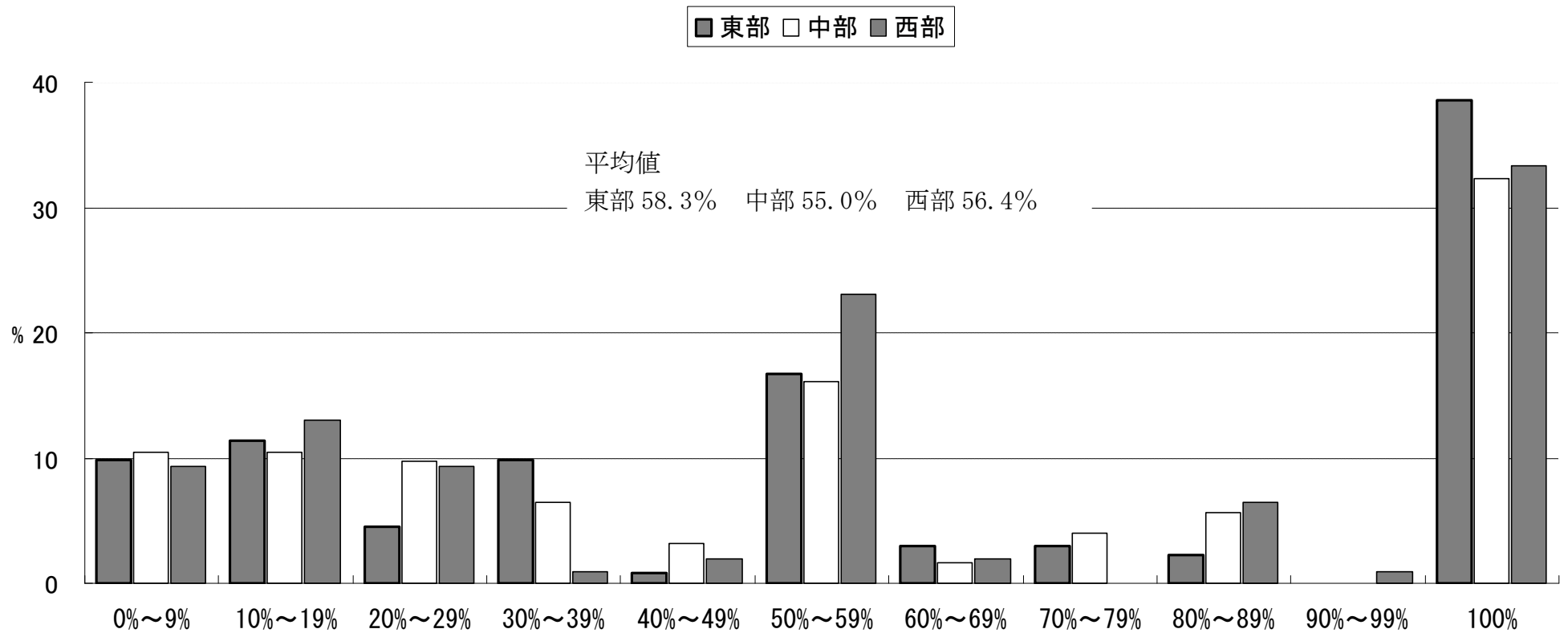


(7) 創業している(創業しようとする)のに必要な資金の額 単一回答 n=364



静岡県内では各地域の特徴的な差が見られない。

(8)創業に必要な資金の総額に対して、用意できた(用意できる)自己資金額の割合 数値回答 n=364

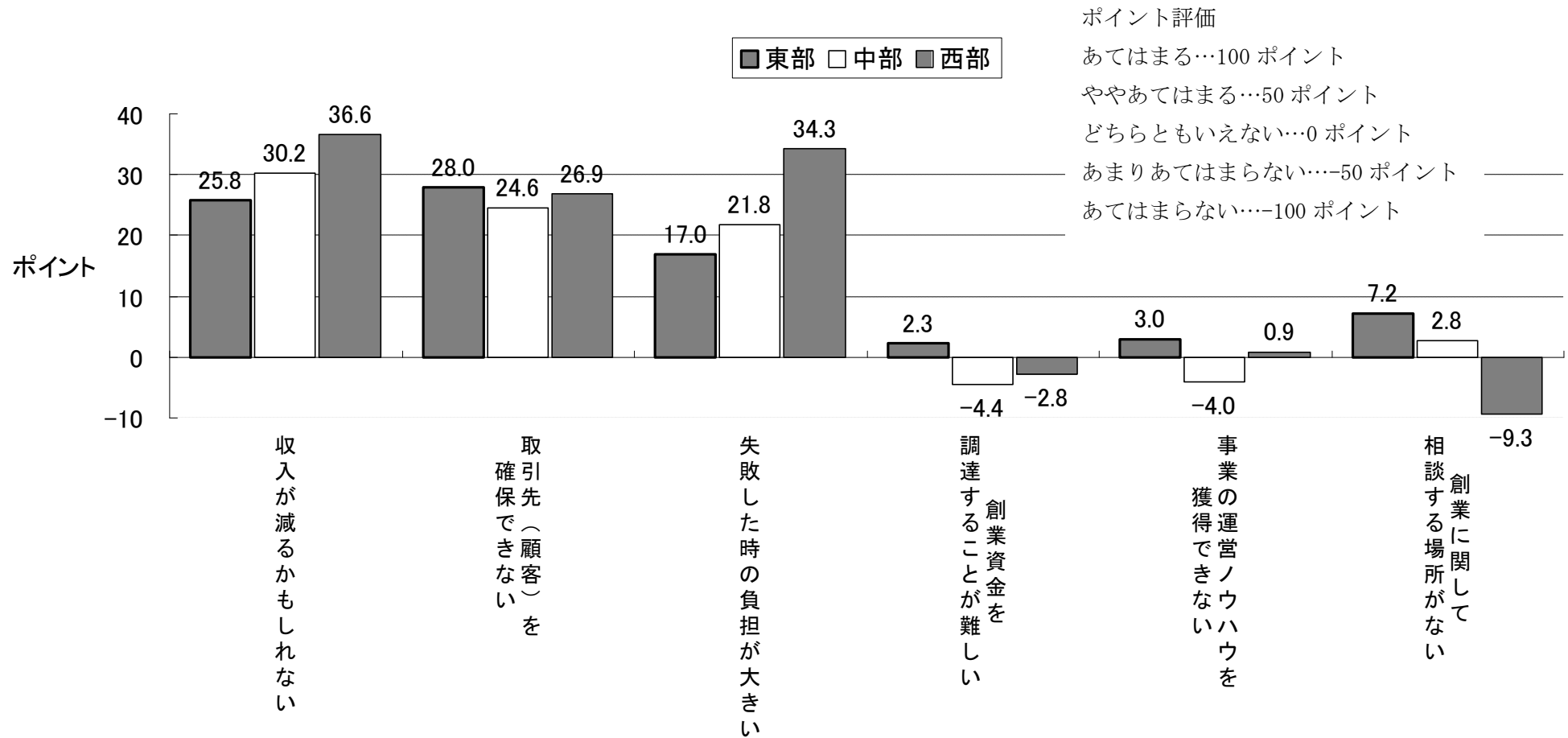


単位%	0%~9%	10%~19%	20%~29%	30%~39%	40%~49%	50%~59%	60%~69%	70%~79%	80%~89%	90%~99%	100%
東部	9.8	11.4	4.5	9.8	0.8	16.7	3.0	3.0	2.3	0.0	38.6
中部	10.5	10.5	9.7	6.5	3.2	16.1	1.6	4.0	5.6	0.0	32.3
西部	9.3	13.0	9.3	0.9	1.9	23.1	1.9	0.0	6.5	0.9	33.3

県内において全体の傾向はほぼ同じだが、自己資金 100%、50%~59%で地域間の格差があることがうかがえる。

(9) 創業に関する心配事

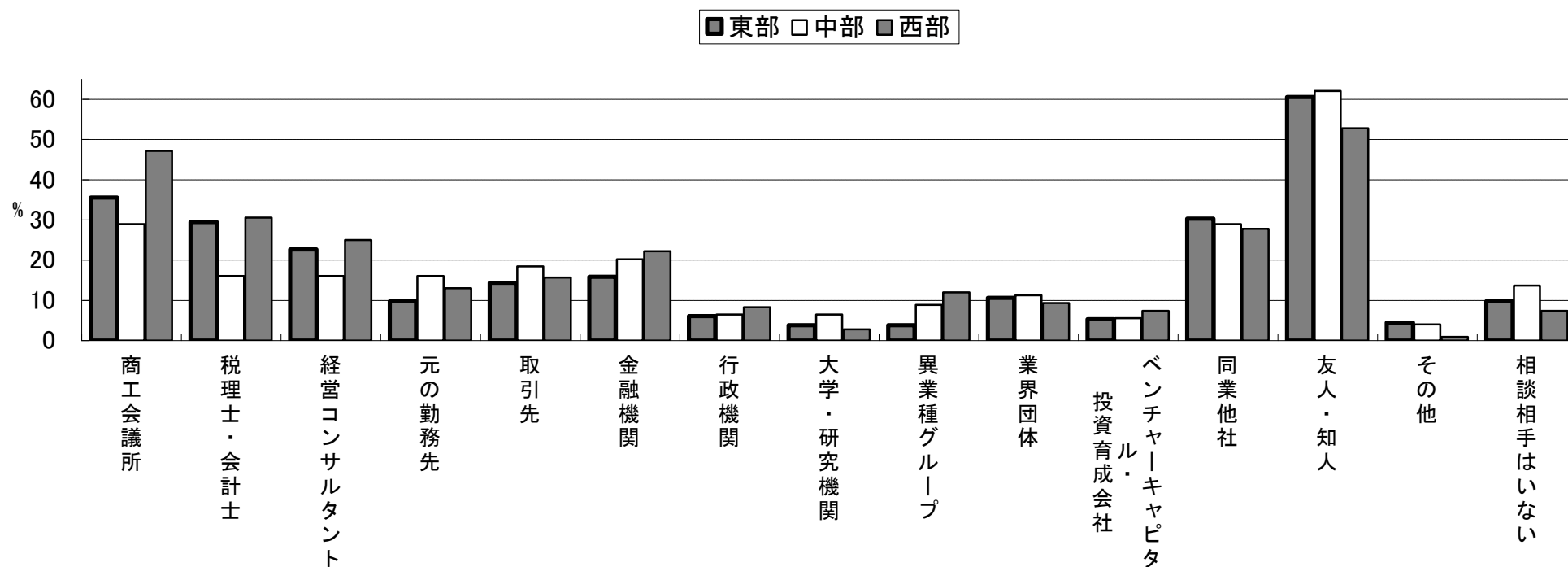
単一回答 n=364



創業に関する心配事をあらかじめ列挙し、それぞれに「あてはまる」「ややあてはまる」「どちらともいえない」「あまりあてはまらない」「あてはまらない」の選択肢を用意し、それぞれの回答をポイントに置き換え、地域毎に平均値を算出した。

東部は全体的に心配事の度合いが低めで楽観的な傾向を見せているのに対し、西部では創業をリスクな行為であると認識している傾向がある。また、「創業に関して相談する場所がない」点については東部で多い傾向にある。

(10) 創業に関する相談相手 複数回答 n=364

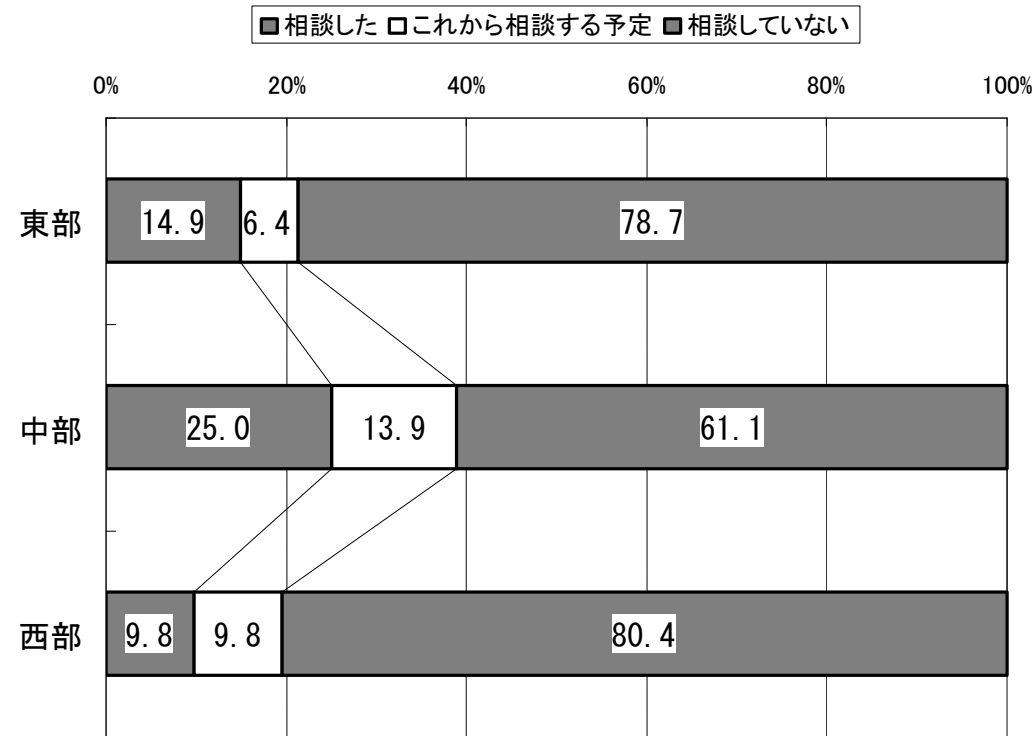


単位%	商工会議所	税理士・会計士	経営コンサルタント	元の勤務先	取引先	金融機関	行政機関	大学・研究機関	異業種グループ	業界団体	ベンチャーキャピタル・投資育成会社	同業他社	友人・知人	その他	相談相手はいない
東部	35.6	29.5	22.7	9.8	14.4	15.9	6.1	3.8	3.8	10.6	5.3	30.3	60.6	4.5	9.8
中部	29.0	16.1	16.1	16.1	18.5	20.2	6.5	6.5	8.9	11.3	5.6	29.0	62.1	4.0	13.7
西部	47.2	30.6	25.0	13.0	15.7	22.2	8.3	2.8	12.0	9.3	7.4	27.8	52.8	0.9	7.4

創業の相談として知っている相手として、各地域とも半数以上で「友人・知人」と回答している。「商工会議所」と回答した割合はややばらつきがあり、西部で高く、中部で低めに推移していることから、創業相談の窓口としての認知度合いは県内でも地域格差があることが推測される。

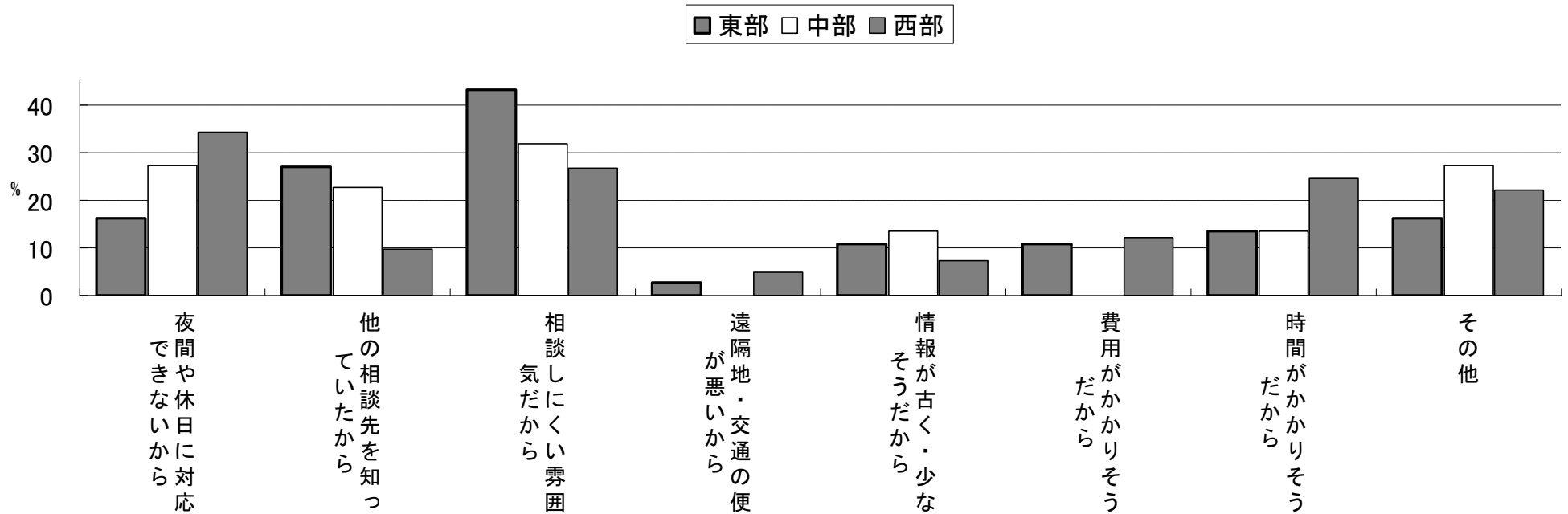
(11) 商工会議所への相談の有無

単一回答 n=134



商工会議所に実際に相談したかどうかは、相談窓口の認知度と反対の傾向を見せており、中部では認知している人々の25%が実際に何らかの相談をもちかけている。

(10) 商工会議所の創業支援事業を利用しない理由 複数回答 n=100



単位%	夜間や休日に対応できないから	他の相談先を知っていたから	相談しにくい雰囲気だから	遠隔地・交通の便が悪いから	情報が古く・少なそうだから	費用がかかりそうだから	時間がかかりそうだから	その他
東部	16.2	27.0	43.2	2.7	10.8	10.8	13.5	16.2
中部	27.3	22.7	31.8	0.0	13.6	0.0	13.6	27.3
西部	34.1	9.8	26.8	4.9	7.3	12.2	24.4	22.0

商工会議所へ創業相談を持ち掛けない理由として「夜間や休日に対応できないから」は西部・中部・東部の順で回答が多い。反面、「他の相談先を知っていたから」「相談しにくい雰囲気だから」に関しては東部・中部・西部の順で多い。特に東部では4割以上で相談しにくい雰囲気であると回答している。

### 3. 商工会議所の創業支援事業または創業体験に関する自由意見（静岡県内のみ抜粋）

段階	年齢	地域	意見の内容
創業済み	29才以下	東部	[商工会議所の創業支援]初めて聞きました。そういうことをやっているんですね。
創業済み	29才以下	東部	もっとはいたりやすく、気がるに相談できると良いと思う。
創業済み	29才以下	中部	事業展開に必要な資金の調達方法を伺いたいと思っております。
創業済み	29才以下	西部	私の事業所のある地域の商工会議所では、個人情報を含む情報管理がずさんであり、相談内容は行政や他社に筒抜けになっている。その管理体制の組織に対して相談できるような内容は何もない。
創業済み	29才以下	西部	利用したいが実際には出向く時間が無い。
創業済み	30~39才	東部	あまり存在についてわからない。
創業済み	30~39才	東部	なんとなく、敷居が高い感じがする。提出書類など難しそう。
創業済み	30~39才	東部	まだ使ったことがないから何ともいえない。
創業済み	30~39才	東部	一番悩んだのが、帳簿とか、お金の流れをどのように処理したらいいのかが悩んだ。そのような、説明を事前に話を聞けるところがあつたら、もう少しお金の整理に気を使わずに、仕事に没頭できたかもしれない。
創業済み	30~39才	東部	気軽に相談できるようにして欲しい。
創業済み	30~39才	東部	支援してくれると知らなかったです
創業済み	30~39才	東部	資金調達は重要。
創業済み	30~39才	東部	事業というほど大規模ではなく、個人やSOHOレベルを対象としたサービスを増やしてほしい。スキルアップのための講座やフリースペースの提供を安価に。
創業済み	30~39才	東部	商工会議所に加盟はしているが、実際に相談したのは銀行。銀行の方が、財務関係に関してはノウハウを持っているのではないのでしょうか？
創業済み	30~39才	東部	商工会議所に相談に乗っていただき国金から融資を受けられました。
創業済み	30~39才	東部	青色申告にしたので、税務署からの無料の税理士記帳指導が受けられたのでとりあえず商工会議所のお世話になる事はなかった。でも、なんとなく古くさくて聞きに行きにくいかんじがする。
創業済み	30~39才	東部	税金面を詳しく知りたい。
創業済み	30~39才	東部	創業後にさまざまな問題が、勉強不足からおきたときに、相談にのっていただき、助言をしていただけたのでとても助かりました。今後もお世話になると思います。
創業済み	30~39才	東部	農業分野は特異なので、商工会には縁が無いかと。でも、できれば税務などの相談をしたい。
創業済み	30~39才	中部	もう少しわかりやすく資金支援してほしい
創業済み	30~39才	中部	一般的にあまり知られていないので、もっと告知して欲しい。
創業済み	30~39才	中部	基本的には「会員になると…」とは言われたが、そうでなくても丁寧に対応し相談に乗ってくれてありがたいと思っています。創業支援というより、税務関係の相談でしたが非常に分かり易くて助かりました。でも気軽に聞ける…という雰囲気はあまりない。
創業済み	30~39才	中部	硬い雰囲気というのと、どうやって利用すればいいのかわからないので、遠い存在である。

段階	年齢	地域	意見の内容
創業済み	30~39才	中部	商工会議所で創業支援があることを知りませんでした。固定観念かもしれませんが敷居が高く入りにくいイメージがあります。まったくの独学で始めましたので日々勉強中です。
創業済み	30~39才	中部	商工会議所には興味がありません。
創業済み	30~39才	中部	商工会議所自体がどういうことをしているのか、あまり良くわかっていないと思います。優れたサービスがあれば、知人から情報が入るはずなので、今のところはあまり利用しようとは思っていません。
創業済み	30~39才	中部	創業後のアフターフォローが無い。
創業済み	30~39才	中部	特許、実用新案等の知的所有権を取得しやすいように、取得費用や維持費用、書類作成方法指導などの援助をしていただきたい。
創業済み	30~39才	西部	その場対応的な雰囲気があり、事務的対応が多く、あまり民間企業のように具体的な対応が望めない感がある。
創業済み	30~39才	西部	どこに相談をしていいのかわからず本を片手に進め、主に相談をしたのは法務局でした。私の見方が悪かったのかもしれませんが、地域の商工会議所のホームページを見たのですが、創業支援の相談についてホームページのどこを見ていいのかわかりません。
創業済み	30~39才	西部	パンフレットなどもあり、色々やっているようだが、以外に身近ではない。
創業済み	30~39才	西部	よく商工会議所じたいわからないので、どういう支援をしてくれるのか自体不明。
創業済み	30~39才	西部	結構 楽に、創業出来ました。
創業済み	30~39才	西部	制度の存在を知らない
創業済み	30~39才	西部	税務相談などを行っているのは知っていたが、資金調達にどれだけ支援が有るか良く知らなかった。
創業済み	30~39才	西部	創業しようとしている人にツルハシを売るビジネスをして、儲けている感じがした。
創業済み	30~39才	西部	創業にあたり会社を退職するとき、上司から引止めがあったが、独立後は、ものすごい嫌がらせがあり、被害は、取引先にも及んでいる。
創業済み	30~39才	西部	創業支援の仕組みが良く分からないので特に意見はない
創業済み	30~39才	西部	創業当初、商工会議所の存在・支援内容を把握しておらず、法務局や税務署に何度も足を運んで教えてもらった。商工会議所には閉鎖的なイメージがあり、今でもあまり業務内容を理解しているとは言い難い。
創業済み	30~39才	西部	利用したことがないので、よくわからない。会員になったので、今後は利用してみたい。
創業済み	40~49才	東部	とっつきにくい。商工会議所の行事に参加しなければならないのかと思う。面倒くさい。
創業済み	40~49才	東部	経理や社会保険等の手続きや、ホームページ作成の相談をしたかったが、敷居が高くて相談しにくかった。
創業済み	40~49才	東部	現実的に有効か疑問。
創業済み	40~49才	東部	資金調達に役立つ。
創業済み	40~49才	東部	収入は社員の頃と大して変わりませんが、自由に仕事が出来ることがこんなに楽だったとは。
創業済み	40~49才	東部	商工会議所の創業支援については、知りませんでした。自宅庭先に小さなログハウスを建て自作した子供服や、入園入学用品を販売しています。また友人からの預かり物も置いています。主にネットによる注文が多いです。
創業済み	40~49才	東部	商工会議所の創業支援に関して知識がなかった。
創業済み	40~49才	東部	商工会議所参加のお誘いも頂きましたが、あまり参考になること・依頼できることがなかったので参加していません。



段階	年齢	地域	意見の内容
創業済み	40~49才	東部	知財系の仕事なので、アイデアだけで元手、仕入れがないので気が楽だった。
創業済み	40~49才	東部	特にありませんが、どんな人が(特に主婦が)相談に行っても、暖かく見守って励ましていただける雰囲気であればと思います。
創業済み	40~49才	東部	敷居が高い。
創業済み	40~49才	中部	あまりよくわからない
創業済み	40~49才	中部	あまり参考になるとはおもえなかった。
創業済み	40~49才	中部	こういう相談はここですよ、などの情報が豊富にほしい。セミナーなどをたくさん開いてほしい。
創業済み	40~49才	中部	とても親身になって相談に乗ってくれているし、創業後もいろんな面でサポートをしてくれていて非常に心強いです。いろんな講習会にも参加出来ましたし、勉強になることが多くありがたいです。
創業済み	40~49才	中部	商工会議所の入会の会費は取らないで欲しい。せめて軌道に乗ってから会費は払いたい。もう少し積極的になってもいいのではないのかと思う。
創業済み	40~49才	中部	少し敷居が高い感じ
創業済み	40~49才	中部	少ない顧客をあてにして創業したため、その顧客との関係がなくなったときのダメージが大きかった。
創業済み	40~49才	中部	馴染みが少ないので、どうしても「役所感」があります。もう少し身近な関係があれば、相談もしやすいのではないのでしょうか。友人、知人も利用しているようなのでそのうちに相談等に伺う予定です。
創業済み	40~49才	西部	もう少し気軽に利用できるとうれしかった
創業済み	40~49才	西部	もっと詳しく説明してくれるといいですね。
創業済み	40~49才	西部	現実的な経験を持った人が少ないのではないかと。
創業済み	40~49才	西部	資金計画を相談したい。
創業済み	40~49才	西部	商工会議所の創業支援は、一般的すぎる。個々の創業は、全て条件が違うので、それに対応できる人材が必要ではないのでしょうか。
創業済み	40~49才	西部	知らなかった。創業以前から付き合いが無ければ、利用しないと思う。
創業済み	50~59才	東部	会員メリットが少ない
創業済み	50~59才	東部	経理のことについて。
創業済み	50~59才	東部	現在は必要性が無い。機会があれば利用も考えている。
創業済み	50~59才	東部	創業塾で勉強しましたが、フォローアップがない。
創業済み	50~59才	東部	利用したことがないので、なんともいえない。
創業済み	50~59才	中部	お役所雰囲気があってひとごとのような感じだったので、いろいろな職種ジャンルの人がいてほしい。とくに女性の相談者がいてほしい。起業後も相談できる窓口があるといいですね。
創業済み	50~59才	中部	ゼロからのスタートだったので商材の仕入についてはMIPROのスタッフに全面的にお世話になりました。
創業済み	50~59才	中部	創業は難しいので、まず副業からが良いと思います。
創業済み	50~59才	中部	創業支援を商工会議所が行っていることの認知度は低い。認知度を高めるため様々な機会を設け、アピールすることが必要である。
創業済み	50~59才	西部	社会に対してのPR活動が少ない。
創業済み	50~59才	西部	商工会議所にはあまり具体的にマッチするものがなかった。

段階	年齢	地域	意見の内容
創業済み	50～59才	西部	専門知識をもったスタッフの拡充と、個別相談の機会を増やす。
創業済み	50～59才	西部	創業塾に参加してよかった。
1か月以内に創業したい	29才以下	西部	まだ相談したことはないですが、創業支援をしてくれる機関があることはすごく助かると思います。
1か月以内に創業したい	40～49才	東部	資金の融資額等、伺ってみたい。調理の仕事は専門にやっては来ましたが、経営は別物。マニュアルなんかが有れば、楽だと痛感しました。
2～3か月以内に創業したい	29才以下	西部	担当者が詳しい専門知識を持っているわけではないので、専門的な相談が出来ない場合がある。
2～3か月以内に創業したい	30～39才	西部	実際の内容を知らないので、わかりません。
2～3か月以内に創業したい	40～49才	東部	特に相談したことがないので分かりません。
4～6か月以内に創業したい	30～39才	東部	親近感が希薄であり、親身に相談を聞いて頂けるが不安感がある。
4～6か月以内に創業したい	30～39才	中部	事業資金の工面についていろいろと相談に気軽に乘ってもらいたい。
4～6か月以内に創業したい	30～39才	中部	商工会議所にいいイメージはない。
7～12か月以内に創業したい	29才以下	東部	知識不足でわかりません。
7～12か月以内に創業したい	29才以下	中部	必要ない。
7～12か月以内に創業したい	30～39才	東部	商工会議所で創業相談にのってくれるという話はききますが、具体的にみなさんがどのような相談をされてるのかなあ…と思っています。相談例などがわかると安心して相談にいけるとと思います。
7～12か月以内に創業したい	30～39才	東部	商工会議所というと、何だか大袈裟なイメージがある。出入りにくいし、どんな雰囲気なのかも、全くわからない。
7～12か月以内に創業したい	30～39才	東部	窓口をもっと分かりやすくして欲しい。今のところ敷居が高いような気がする。
7～12か月以内に創業したい	30～39才	中部	商工会議所にはお邪魔したことがないのでよくわかりません。創業支援等をしていただけるのでしょうか。
7～12か月以内に創業したい	30～39才	西部	まったく知らなかった。
7～12か月以内に創業したい	30～39才	西部	創業塾があったり、充実している。
7～12か月以内に創業したい	30～39才	西部	特になし。一緒に事業を始める友人が、すでに2つ事業を成功させているため、友人に全て任せるつもりです。
7～12か月以内に創業したい	40～49才	東部	操業支援の条件など詳しい内容を知りたいです。
7～12か月以内に創業したい	40～49才	中部	この制度を知りませんでした。
7～12か月以内に創業したい	40～49才	中部	まだ具体的には動いていないが、HPなどを見ても、なかなか内容がわかりにくい。直接出向いて話を聞くつもりではいる。
7～12か月以内に創業したい	40～49才	中部	現在経営している会社では、経営相談を受けているが、今度創業しようとしているのは、海外なので、ちょっと無理そう。
7～12か月以内に創業したい	40～49才	中部	商工会議所というのは、すでに商売をしている人のための所だと思っていました。創業したい人も行って良い所何ですか？創業したい業種は今の仕事と同じなのですが、今の仕事も先輩というのがいなくて、手探り状態です。相談に乗ってくれる所を教えてください。
7～12か月以内に創業したい	40～49才	中部	大変、親切に指導いただいた 大変満足。
7～12か月以内に創業したい	40～49才	西部	堅苦しく旧態依然としたイメージがあり、新しいビジネス形態に対応していない雰囲気がある。

段階	年齢	地域	意見の内容
7~12か月以内に創業したい	40~49才	西部	個人で普通の主婦をやっている者に創業資金を融資してくれる所などまったくと言ってない。小さく、コツコツと趣味程度に収めておくのが無難です。まあ、何にしてもこの世の中は、貸し渋るくせに、多少売り上げがあると「待ってました！」とばかりに税金やらを徴収しにかかる。
7~12か月以内に創業したい	50~59才	東部	経験豊富な方に相談に乗っていただければよいと思います。成功例、失敗例なども聞きたい。
7~12か月以内に創業したい	50~59才	中部	最近女性の起業支援講座などもあるようだが、他人に相談しても素人が甘い夢を追っていると思われるのではないかと少し気後れする。商工会議所のイメージがざらざらの実業家の団体のように、私のような一主婦には敷居が高いと感じている。
7~12か月以内に創業したい	50~59才	西部	まだ具体的に、まとまっていない為もう少し時間が掛かるので今は資料集めをしている段階だからそういった資料なども豊富にあったり、インターネットで検索出来たりしたら良いと思う
7~12か月以内に創業したい	60才以上	東部	具体的計画を迫る方法とスキル能力の向上。
1年より先に創業したい	29才以下	東部	ぐたいてきなないようがわからない。
1年より先に創業したい	29才以下	東部	開かれて欲しい。
1年より先に創業したい	29才以下	東部	親切丁寧な対応をしてほしい。
1年より先に創業したい	29才以下	東部	創業支援をしていることを知らなかった。もっとネットやテレビCM等のメディアで広くアピールしてもらえればより身近に感じるし、相談してみようかなと思う人にとってはいいと思う。
1年より先に創業したい	29才以下	中部	いつもお世話になってます
1年より先に創業したい	29才以下	中部	そういう支援があることを初めてしりました。
1年より先に創業したい	29才以下	中部	どのような形で支援をしてくださるのか具体的に知らないです。
1年より先に創業したい	29才以下	中部	ベンチャー的な創業者に対して温かく支えて欲しい
1年より先に創業したい	29才以下	中部	以前小規模だが飲食業をやった。(現在は休止中)やはりノウハウの不足がひびいた。そのときは同業他社に相談したが、競争相手なので他に相談先が欲しいと思った。現在は小売業を計画中。
1年より先に創業したい	29才以下	中部	一主婦の立場からすると、普通一般の主婦は商工会議所というのがどういうところなのかははっきり分からないのが現状だと思います。いろいろ考えてはいても具体的にどう動けばいいのか、真剣に相談に乗ってくれるところがあるのかわからず、創業するのをあきらめる主婦もいる。
1年より先に創業したい	29才以下	中部	具体的に創業できる段階でなくても相談できるのですか？
1年より先に創業したい	29才以下	中部	今はまだ考えは固まっていません。
1年より先に創業したい	29才以下	中部	商工会議所にそういった機関があることは知らなかった。できるなら利用したい。
1年より先に創業したい	29才以下	中部	商工会議所の創業支援ということをはじめて知ったので、そのときまでに詳しく知りたい。
1年より先に創業したい	29才以下	中部	創業を支援してくれるなんて知らなかった。
1年より先に創業したい	29才以下	中部	相手にされなそうなので、相談に行きにくい。
1年より先に創業したい	29才以下	中部	畑違いのぶんやでも解りやすい説明をお願いしたい
1年より先に創業したい	29才以下	西部	なし。創業支援ってなんですか。
1年より先に創業したい	29才以下	西部	もっとオープンにしてほしい

段階	年齢	地域	意見の内容
1年より先に創業したい	29才以下	西部	頑張ります。
1年より先に創業したい	29才以下	西部	業種ごとに、具体的な創業プランや事例を挙げていただけたら有難いです。
1年より先に創業したい	29才以下	西部	私のような若い人間には敷居が高く、利用しにくい雰囲気がある。
1年より先に創業したい	29才以下	西部	初心者向けの話がもっと聴きたい。
1年より先に創業したい	29才以下	西部	新規で無担保無保証で融資できる形を作してほしい。
1年より先に創業したい	29才以下	西部	創業していく上で、最初に準備する資金と運営にかかる費用を教えてください
1年より先に創業したい	30～39才	東部	そういうことができるとは、知らなかった。
1年より先に創業したい	30～39才	東部	どんな事業を行っているかわからない。
1年より先に創業したい	30～39才	東部	なんとなく新参者は入りにくいようなイメージがある。実際はどうかわかりませんが…。
1年より先に創業したい	30～39才	東部	もっと創業支援に関する相談をしている事の情報流してもらいたい。創業資金が少ないと相手にされないような雰囲気もあるし行きづらい。
1年より先に創業したい	30～39才	東部	もっと創業支援を充実させてほしい。
1年より先に創業したい	30～39才	東部	何と無く敷居が高いと言いますか…、行きづらい感があります。
1年より先に創業したい	30～39才	東部	気軽に相談できるようにメールでの問い合わせとか出来るといいです。
1年より先に創業したい	30～39才	東部	支援とはあるが、実際は最小限の範囲であることをもっとオープンにしてほしい。創業でもっとも困ることは資金の調達であり、基本的にそこへの支援は得られないと考えている。
1年より先に創業したい	30～39才	東部	商工会で支援等行っていることをしらなかった。
1年より先に創業したい	30～39才	東部	商工会には頼らない。
1年より先に創業したい	30～39才	東部	商工会議所が何なのか知らない。
1年より先に創業したい	30～39才	東部	商工会議所が利用できるとは知りませんでした。本格的に調べてみたいと思います。
1年より先に創業したい	30～39才	東部	商工会議所という存在自体、ピンとこないものがある。
1年より先に創業したい	30～39才	東部	商工会議所の創業支援の内容を知らない。
1年より先に創業したい	30～39才	東部	商工会議所の創業支援を知らなかった。市の広報誌などで、そういう事を紹介してほしい。
1年より先に創業したい	30～39才	東部	商工会議所は敷居が高そうで入りにくい。
1年より先に創業したい	30～39才	東部	他人事としてしか考えてくれない感じがしました。
1年より先に創業したい	30～39才	東部	対応してくれるのか不安なので窓口をオープンなイメージにして頂きたいです。
1年より先に創業したい	30～39才	東部	特になし。あまりいいイメージはない
1年より先に創業したい	30～39才	東部	発言や考え方が役所の一部門的な感じがするので、もっと現実を見据えて欲しいと思う。
1年より先に創業したい	30～39才	東部	老人経営者の排除。
1年より先に創業したい	30～39才	中部	あまり親身になってくれない気がする。
1年より先に創業したい	30～39才	中部	どんなものかわからなかった。
1年より先に創業したい	30～39才	中部	まだまだ勉強不足で特にありません。

段階	年齢	地域	意見の内容
1年より先に創業したい	30~39才	中部	まだ具多的に決めていないので、何からして良いか分からない
1年より先に創業したい	30~39才	中部	開業事例の紹介。
1年より先に創業したい	30~39才	中部	支援があることを まだ知りませんでした。
1年より先に創業したい	30~39才	中部	実際に使用した事もなくまた、詳細も調べていないため良くわかりません。
1年より先に創業したい	30~39才	中部	初めて聞いたので分かりません。
1年より先に創業したい	30~39才	中部	商業自体に対しては具体的なプランまで見えるが、ことが法的なところになってくると地方のアバウトさゆえかはっきり見えないところがある。別に相談口を探るか検討中。
1年より先に創業したい	30~39才	中部	知らないのと損することを沢山教えていただいております。
1年より先に創業したい	30~39才	中部	同業他社の創業状況に関する情報提供。
1年より先に創業したい	30~39才	中部	無料でいろいろな業種の人に起業セミナー等を開催してほしい。
1年より先に創業したい	30~39才	西部	あまりいい印象がない。いい対応してくれない。
1年より先に創業したい	30~39才	西部	やってみたいと思うだけで、こんな具体的なことを問うアンケートに回答するような、しっかりした気持ちがあるわけではないので、書きにくい。
1年より先に創業したい	30~39才	西部	具体的な案を持っていかないと曖昧な案では、なかなか相談しても話の内容が進展しない。
1年より先に創業したい	30~39才	西部	具体的にはどういったことをどういった形で支援してくれるかは不明です。
1年より先に創業したい	30~39才	西部	行ってみたい気がするが、なんかこわそうな気もして、相談などにいまいち行けない。
1年より先に創業したい	30~39才	西部	資金調達の選択肢を増やして欲しい。
1年より先に創業したい	30~39才	西部	商工会議所が具体的に何をしているのか、良く解っていない
1年より先に創業したい	30~39才	西部	商工会議所も日曜等の休みの日に実施してくれるとよいと思います。
1年より先に創業したい	30~39才	西部	創業するときに事務所を格安で提供できる体制を整えてほしい。
1年より先に創業したい	30~39才	西部	創業のチャンスを十分に生かせるような、幅広い職業の技術やノウハウを提供してもらえる場を提供してもらえるとありがたい。Ex. 創業者の経験談やこれからの社会で求められるものなど、講習会など。
1年より先に創業したい	30~39才	西部	分かりやすい説明書など配布されると良いです。
1年より先に創業したい	30~39才	西部	平日は時間がとりにくい。
1年より先に創業したい	30~39才	西部	利用したことがないので、わからない
1年より先に創業したい	40~49才	東部	商工会議所に相談する段階ではないのでまだ意見や要望はないです。
1年より先に創業したい	40~49才	東部	相談しにくい。
1年より先に創業したい	40~49才	東部	担当者に知識、応対等で個人差がありすぎる。
1年より先に創業したい	40~49才	東部	独立は思っているほどラクではなく、たいへんだ。
1年より先に創業したい	40~49才	東部	馴染みの無い業種でも調べて相談に乗ってもらいたい。
1年より先に創業したい	40~49才	中部	そのような窓口があることを知らなかった。
1年より先に創業したい	40~49才	中部	もっとPRしてほしい。

段階	年齢	地域	意見の内容
1年より先に創業したい	40~49才	中部	商工会議所は良いイメージがないので相談する相手ではないと考える。
1年より先に創業したい	40~49才	中部	創業するための法的な手続きと揃えておくべきもの、準備などを教えてもらいたい。
1年より先に創業したい	40~49才	中部	窓口をもっと広げて欲しい。
1年より先に創業したい	40~49才	西部	アイデアの提供者と受け入れ先との対話のある場所の提供があるといい。
1年より先に創業したい	40~49才	西部	これから情報収集するところです。
1年より先に創業したい	40~49才	西部	わからないことが多く相談内容、方針が決まらない。
1年より先に創業したい	40~49才	西部	具体的にどの様な対応をしてくれるのかははっきり分からない。商工会議所の創業支援と言う事が一般的にアピールされていないので、商工会議所と言う所はこういうことをしてくれる…などの宣伝をした方が良い。
1年より先に創業したい	40~49才	西部	今は、情報を整理している状態で、とくに無い。
1年より先に創業したい	40~49才	西部	事情があり退職後、就業の機会に恵まれない方が増えているのではないのでしょうか。創業するに当たり、もちろん不安はありますが、無償のボランティア的な状況でもかまわないので、創業に必要な経験や知識を得られる場を、積極的に提供していただければと思います。
1年より先に創業したい	50~59才	東部	今は委託で商品を提供しているだけなので、創業などは先の話と思っているので考えていない。
1年より先に創業したい	50~59才	東部	商工会議所には相談などしたことがないので分かりません。
1年より先に創業したい	50~59才	中部	敷居が高くてなかなか気軽に相談には行けません。

## IV.アンケート項目

スクリーニング調査により回答者が創業希望者または創業後5年未満に絞られていることを前提に作成。  
本項目をWeb画面に表示し、回答者が入力する方法でアンケートを行った。

### 調査票

Q-1. あなたの性別は(○はひとつ)

1. 男性      2. 女性

Q-2. あなたの年齢は(○はひとつ)

1. 29才以下    2. 30～39才    3. 40～49才    4. 50～59才    5. 60才以上

Q-3. あなたの住所がある地域は(○はひとつ)

1. 静岡県      2. 愛知県      3. 岐阜県      4. 三重県

Q-4. Q-3で 1. 静岡県と回答した方のみ、あなたの住所がある地域は(○はひとつ)

1. 静岡県西部地方    2. 静岡県中部地方    3. 静岡県東部地方    4. 静岡県伊豆地方

Q-5. あなたの創業段階は(○はひとつ)

1. 創業済み    2. 1ヶ月以内に創業したい    3. 2～3ヶ月以内に創業したい  
4. 4～6ヶ月以内に創業したい    5. 7～12ヶ月以内に創業したい    6. 1年より先に創業したい

※お願い  
ここから先、「創業済みの方」は創業する直前の状況についてお答えください。  
「これから創業しようとする方」は現在の状況についてお答えください。





Q-14. あなたが創業に向けて心配になっていることは(各質問毎に○はひとつ)

(1) 収入が減るかもしれない

1. あてはまる 2. ややあてはまる 3. どちらともいえない 4. あまりあてはまらない 5. あてはまらない

(2) 取引先(顧客)を確保できない

1. あてはまる 2. ややあてはまる 3. どちらともいえない 4. あまりあてはまらない 5. あてはまらない

(3) 失敗した時の負担が大きい

1. あてはまる 2. ややあてはまる 3. どちらともいえない 4. あまりあてはまらない 5. あてはまらない

(4) 創業資金を調達することが難しい

1. あてはまる 2. ややあてはまる 3. どちらともいえない 4. あまりあてはまらない 5. あてはまらない

(5) 事業の運営ノウハウを獲得できない

1. あてはまる 2. ややあてはまる 3. どちらともいえない 4. あまりあてはまらない 5. あてはまらない

(6) 創業に関して相談する場所がない

1. あてはまる 2. ややあてはまる 3. どちらともいえない 4. あまりあてはまらない 5. あてはまらない

Q-15. 創業に関するあなたの相談相手として、ご存知のもの全てをお答えください

(○はいくつでも)

1. 商工会議所 2. 税理士・会計士 3. 経営コンサルタント 4. 元の勤務先 5. 取引先 6. 金融機関 7. 行政機関  
8. 大学・研究機関 9. 異業種グループ 10. 業界団体 11. ベンチャーキャピタル・投資育成会社 12. 同業他社  
13. 友人・知人 14. 相談相手はいない 15. その他( )

Q-16. Q-15 で 3. 商工会議所 を含む回答をした方で、実際に商工会議所へ相談したことがありますか(○はひとつ)

1. 相談した(Q-17 へ) 2. 相談していない(Q-18 へ) 3. これから相談する予定(Q-19 へ)

Q-17. Q-16 で 1. (商工会議所へ)相談した と回答した方で、どの点で役立ちましたか

(○はいくつでも)

1. 事業計画の立て方 2. 事業計画に対する評価・助言 3. 具体的な資金調達の仕方 4. 国・県などの助成内容 5. 会計・財務知識  
6. 会社設立手続き 7. マーケティング知識 8. 税務・労務・法律知識 9. 販売方法・宣伝方法 10. 具体的な店の作り方  
12. 特許の利用方法 8. その他( )

Q-18. Q-16 で 2. (商工会議所へ)相談していないと回答した方で、その主な理由は

(〇はいくつでも)

1. 夜間や休日に対応できないから
2. 他の相談相手を知っているから
3. 相談しにくい雰囲気だから
4. 遠隔地・交通の便が悪いから
5. 情報が古く・少なそうだから
6. 費用がかかりそうだから
7. 時間がかかりそうだから
8. その他( )

Q-19. 商工会議所の創業支援に関するご意見やご要望を自由にお書きください、創業体験談も可です(200字以内)