

目次

はじめに

第1章 起業・創業における現状

1	起業・創業の現状	2
	(1) 起業希望者数、起業者数の推移	2
	(2) 起業希望者、起業者数の男女構成推移	3
	(3) 起業希望者と起業者の年齢構成推移	3
	(4) 性別及び年齢別の起業分野	4
	(5) 開廃業率推移	5
2	起業・創業の課題	6
	(1) 起業者が感じる不安	6
	(2) 起業準備者が直面する課題	7
	(3) 起業者が直面する課題	7
	(4) 起業者が起業を断念しそうになった際に直面した課題	8
	(5) 起業者が起業を断念しそうになった際の相談相手	9
3	支援の現状と課題	9
	(1) 自治体の創業支援策の割合	9
	(2) 中小企業支援機関の施策活用状況及び評価	10
4	全国のとまとめ	11
5	福島県内の創業の現状	12
	(1) 経済センサス調査から確認する県内事業者数推移	12
	(2) 法務局統計による新設法人推移比較	16
	(3) 雇用保険事業年報による福島県内の開廃業率推移比較	19
	(4) 東日本大震災後の福島県と阪神大震災の兵庫県における開廃業率比較	22
	(5) 福島県内商工会議所会員数増減状況	23
	(6) 県内NPO法人数の推移	28
	(7) 福島県内の創業に係る整理	32

第2章 創業支援策について

1	国の施策	34
	(1) 融資・保証制度	34
	(2) 補助金	39
	(3) 税制	40
	(4) ファンド	41
	(5) その他(創業スクール他)	42
2	福島県の施策	43
	(1) 融資・保証制度	43
	(2) 補助金・助成金	44
3	市町村の施策	45
	(1) 融資・保証制度	45
	(2) 産業競争力強化法に基づく施策	47
4	福島県よろず支援拠点での創業支援	55
	(1) 「よろず支援拠点」とは?	55
	(2) 福島県よろず支援拠点での創業支援	58
5	創業支援施策調査に関するまとめ	62

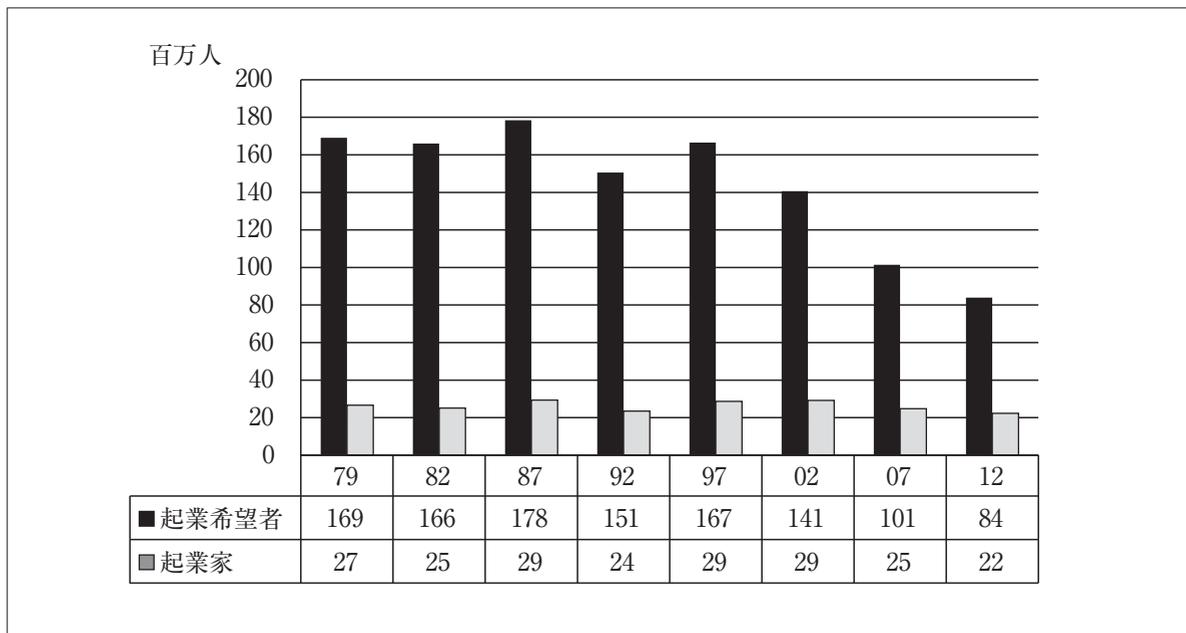
第3章	起業者等に対するヒアリング調査・分析	
1	創業者	64
	(1)菅田 美嘉氏	64
	(2)阿部 眞一郎氏	67
	(3)菅野 瑞穂氏	70
	(4)石山 純恵氏	73
	(5)嶋原 忍氏	76
	(6)佐藤 伸太郎氏	79
	(7)陶山 三枝子氏	82
	(8)市川 雅英氏	85
	(9)高橋 洋輔氏	88
	(10)竹内 広和氏	91
	(11)田母神 静幸氏	94
	(12)齋藤 慎一氏	97
	(13)M氏	100
	(14)田口 悦子氏	103
	(15)藤井 秀徳氏	106
	(16)正木 基庸氏	108
	(17)橘 あすか氏	110
	(18)鈴木 千衣氏	112
	(19)田口 正和氏	115
	(20)角田 一彦氏	118
	(21)鈴木 紗江子氏	121
	(22)江尻 菜緒美氏	124
2	支援者	127
	(1)佐藤 直美氏	127
	(2)永島 巖氏	129
	(3)白河商工会議所	130
3	まとめ	132
第4章	創業支援の実効性を高めるために	138
追録	郡山商工会議所が創業塾、経営革新塾を受講された方を対象に実施したアンケート調査結果	144
おわりに		

第1章

起業・創業における現状

1 起業・創業の現状

(1) 起業希望者数、起業家数の推移



出所：2014年度版中小企業白書

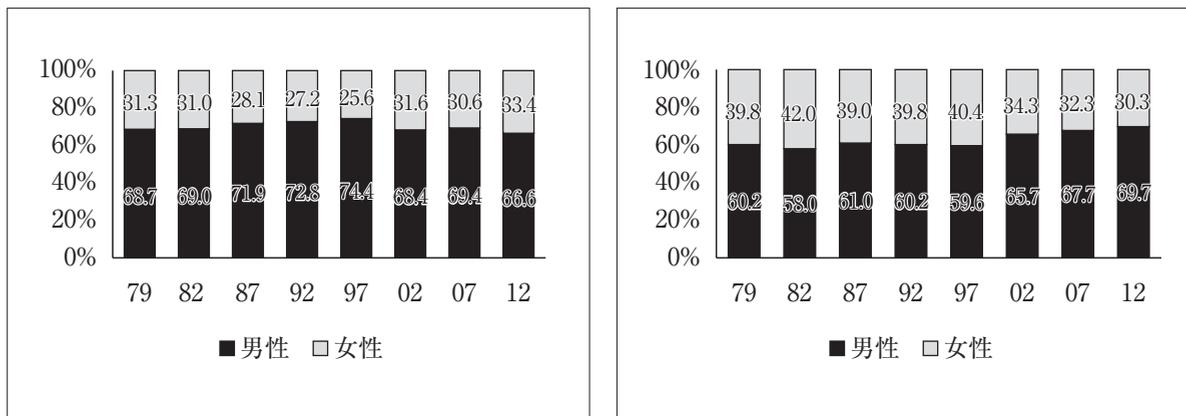
資料：総務省「就業構造基本調査」再編加工

(注) 1. 「起業希望者」とは、有業者の転職希望者のうち、「自分で事業を起こしたい」、又は、無業者のうち、「自分で事業を起こしたい」と回答した者をいう。

2. 「起業家」とは、過去1年間に職を変えた又は新たに職についた者のうち、現在は自営業主(内職者を除く)となっている者をいう。

日本の企業の担い手の数について経年推移をみると、起業希望者は1997年以降、減少傾向にあり、2007年及び2012年に減少している。一方で、起業家数は大きく減少しておらず、1979年から2012年にかけて緩やかな減少傾向にはあるものの、毎年20万人から30万人の起業家が一貫して誕生している。すなわち、起業希望者は大きく減少する一方で、起業家数は大きく減少していない。このことは行政のほか中小企業支援団体が起業希望者を増加させるための取組みとともに、起業希望者が起業家になりやすい環境を整備するための取組を同時並行で推進していくべきということがわかる。

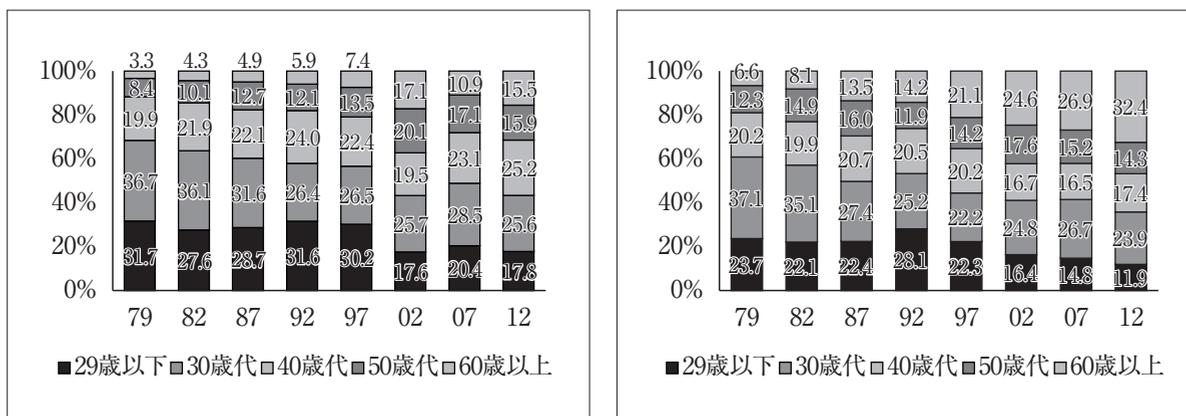
(2) 起業希望者、起業家数の男女構成推移(左図が起業希望者、右図は起業家)



出所：2014年度版中小企業白書
資料：総務省「就業構造基本調査」再編加工

起業希望者と起業希望者数の男女構成推移をみると、起業希望者については、女性の割合が1997年以降年々高まってきているものの、起業家数については、女性の割合は低下しており男性の割合が上昇していることがわかる。

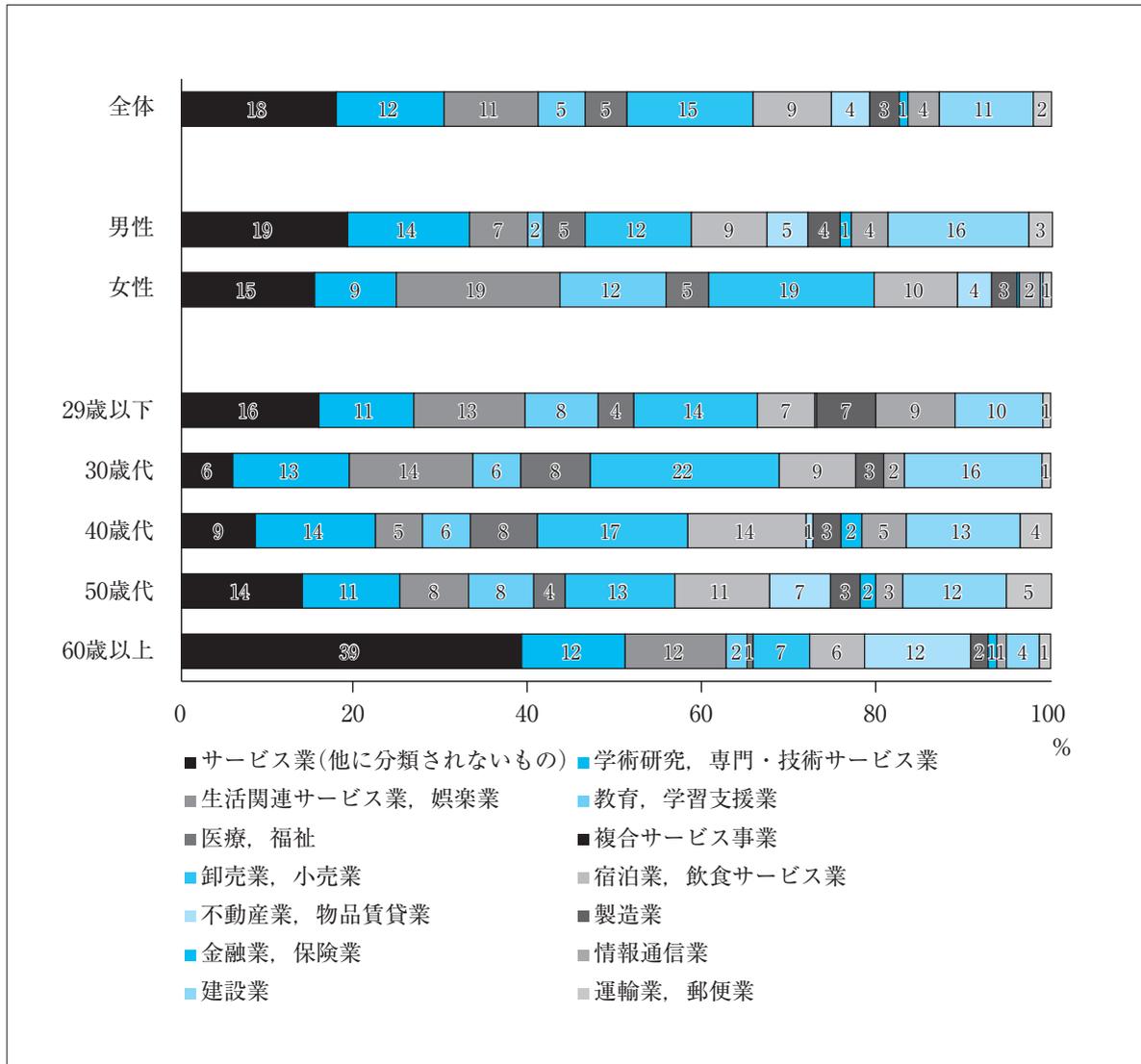
(3) 起業希望者と起業家の年齢構成推移(左図が起業希望者、右図は起業家)



出所：2014年度版中小企業白書
資料：総務省「就業構造基本調査」再編加工

起業希望者及び起業家の推移を年齢別にみると、60歳以上の割合は年々高まる一方で、若者の起業希望者及び起業家の割合が減少している。シニア層は若者に比べて自己資金が豊富であり、社会経験を蓄積しているとともに、退職後も何らかの形で働き続けたいと希望する者が多い。

(4) 性別及び年齢別の起業分野



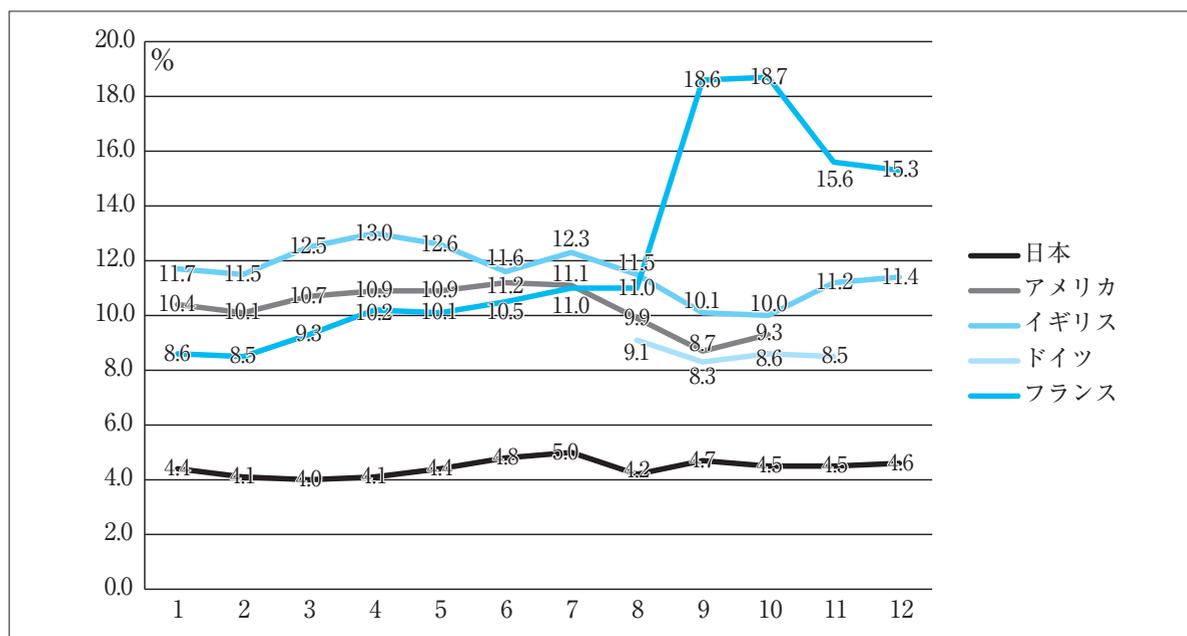
出所：2014年度版中小企業白書
資料：総務省「就業構造基本調査」再編加工

(注)ここでいう「起業分野」とは、過去1年間に職を変えた又は新たに職についた者のうち、現在は自営業主(内職者を除く)となっている者が就業している産業分野をいう。

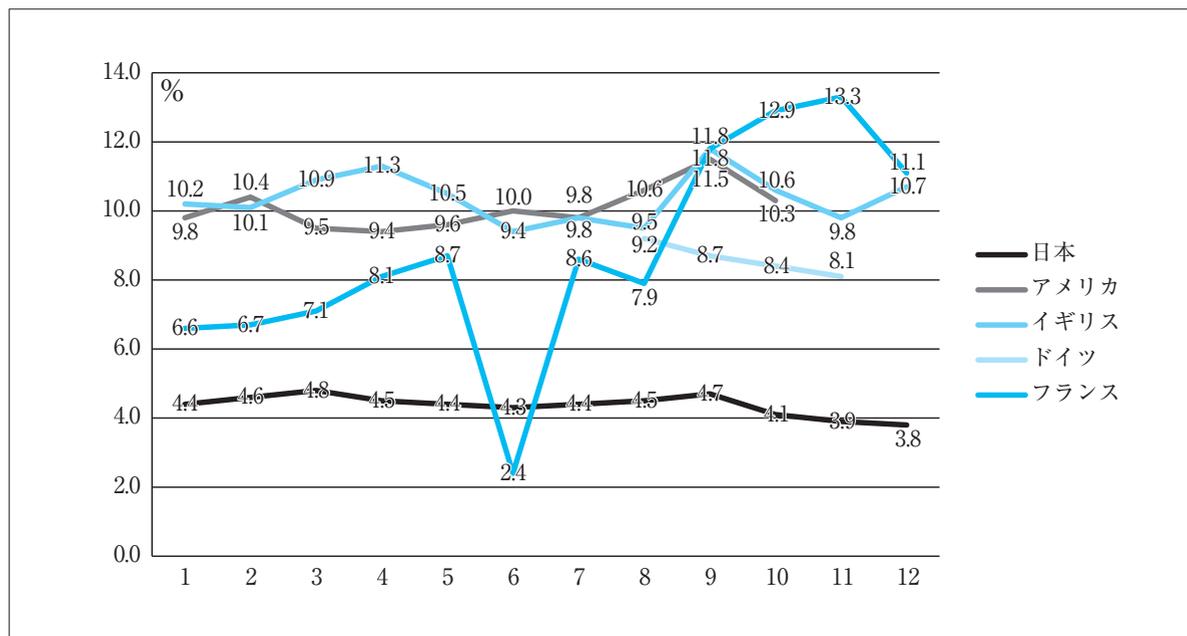
性別や年齢ごとに起業分野をみると、性別毎の違いとして、女性は、男性に比べて子育てや介護等、生活のニーズに根差した「生活関連サービス業、娯楽業」や「教育、学習支援業」等の分野での起業が多い。次に年齢についてみると60歳以上の起業家については、それまでの職歴を活かした経営コンサルタントや営業代行業等の「サービス業」の割合が高くなっている。一方で、若者は、「生活関連サービス業、娯楽業」等のサービス業やITベンチャーなどの「情報通信業」の割合も高く、新しい流行やトレンド、進展著しいITへの対応力が高いことが特徴といえる。

(5) 開廃業率推移

開業率



廃業率



資料：日本：厚生労働省「雇用保険事業年報」(年度ベース)

アメリカ：U.S. Small Business Administration「The Small Business Economy(2012)」

イギリス：Office for National Statistics「Business Demography(2011)」

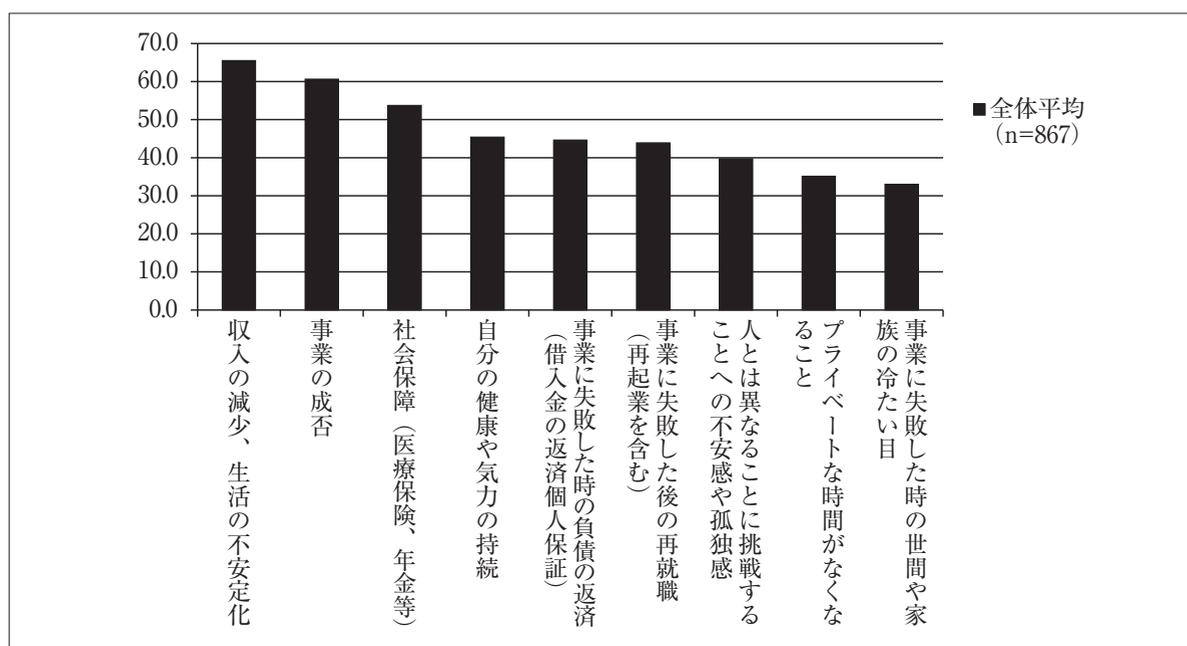
ドイツ：Statistisches Bundesamt「Unternehmensgründungen, -schließungen：Deutschland, Jahre, Rechtsform, Wirtschaftszweige」

フランス：INSEE(国立統計経済研究所)

日本の開業率・廃業率は各国統計が異なることから単純に比較はできないものの、欧米の半分程度にとどまっており、日本は諸外国に比べ企業の新陳代謝が進んでいないことが特徴といえる。民間活力を高めしていくためには、地域の開業率を引き上げ、雇用を生み出し、産業の新陳代謝を進めていくことが重要であり、平成25年6月に閣議決定された「日本再興戦略-JAPAN is BACK-」においても、「開業率・廃業率10%台を目指す」といった成果目標を掲げている。こうした目標の実現に向け、産業競争力強化法では、市区町村が民間事業者と連携するなど地域の創業を促進させる施策が打ち出されてきており、官民一体となって開業率の引き上げに取り組んでいる。

2 起業・創業の課題

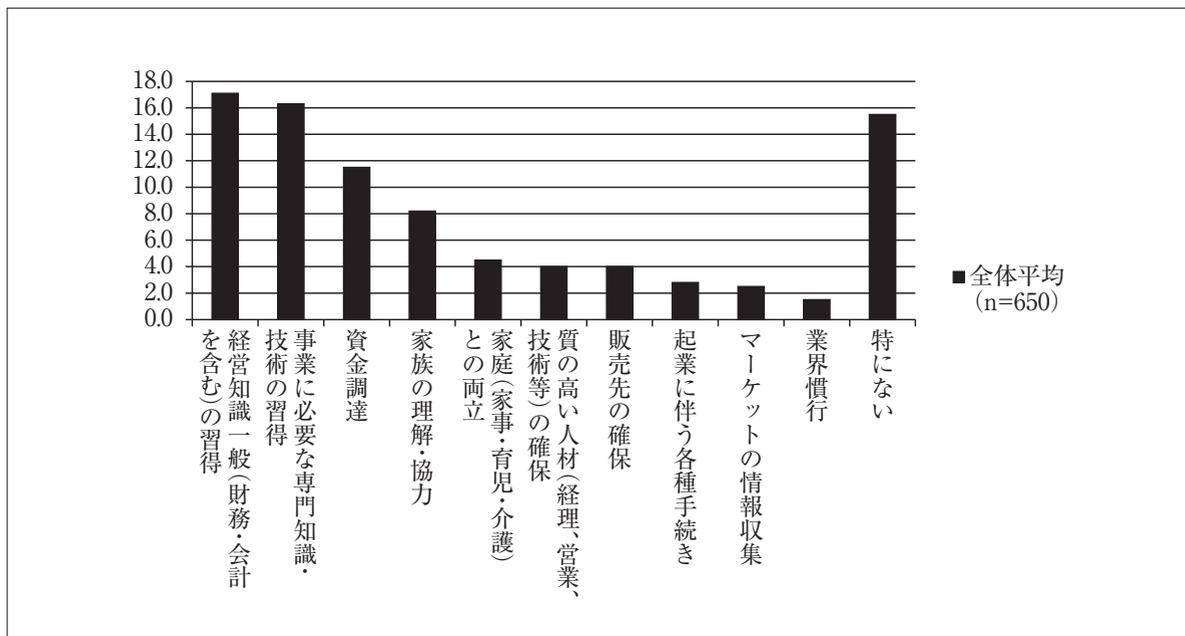
(1) 起業家が感じる不安



資料：中小企業庁委託「日本の起業環境及び潜在的起業家に関する調査」(2013年12月、三菱UFJリサーチ&コンサルティング(株))

全体として「収入の減少・生活の不安定化」「事業の成否」「社会保障(医療保険・年金等)」が高い割合を占める。また、その後の人生も長いことから、収入や社会保障、失敗した場合のリスク等に不安を感じる者が多いということが推察される。

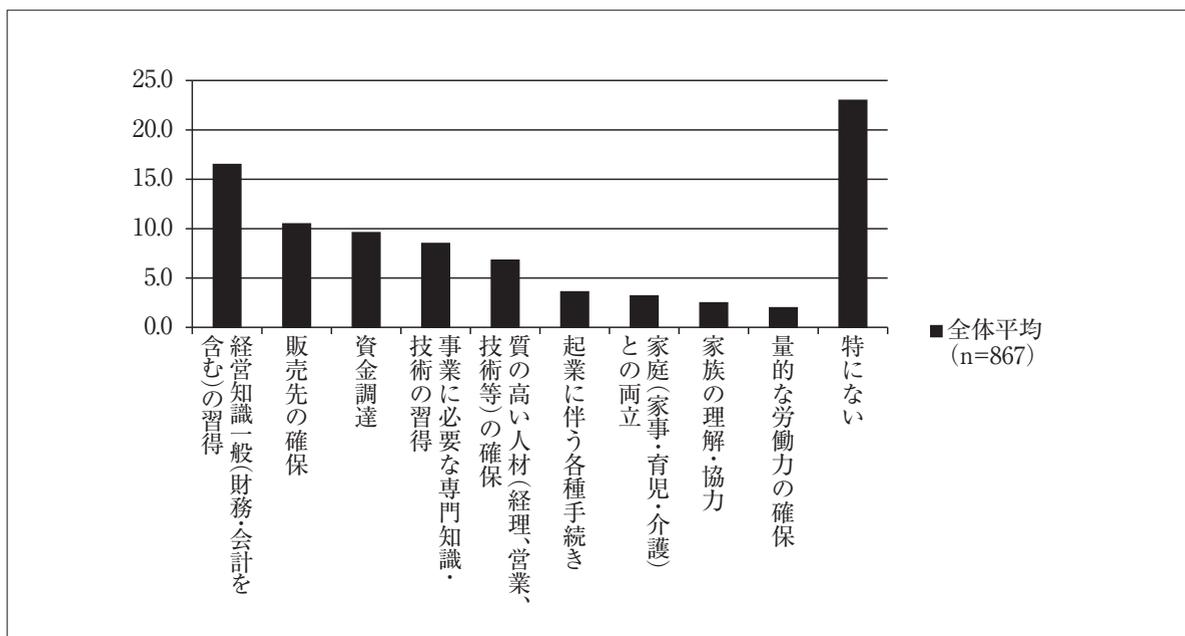
(2) 起業準備者が直面する課題



資料：中小企業庁委託「日本の起業環境及び潜在的起業家に関する調査」(2013年12月、三菱UFJリサーチ&コンサルティング(株))

全体として具体的に起業を準備している者となると、何らかの課題に直面しており、「経営知識」「事業上の専門知識」「資金調達」「家族の理解・協力」を課題とする割合が高いことがわかる。

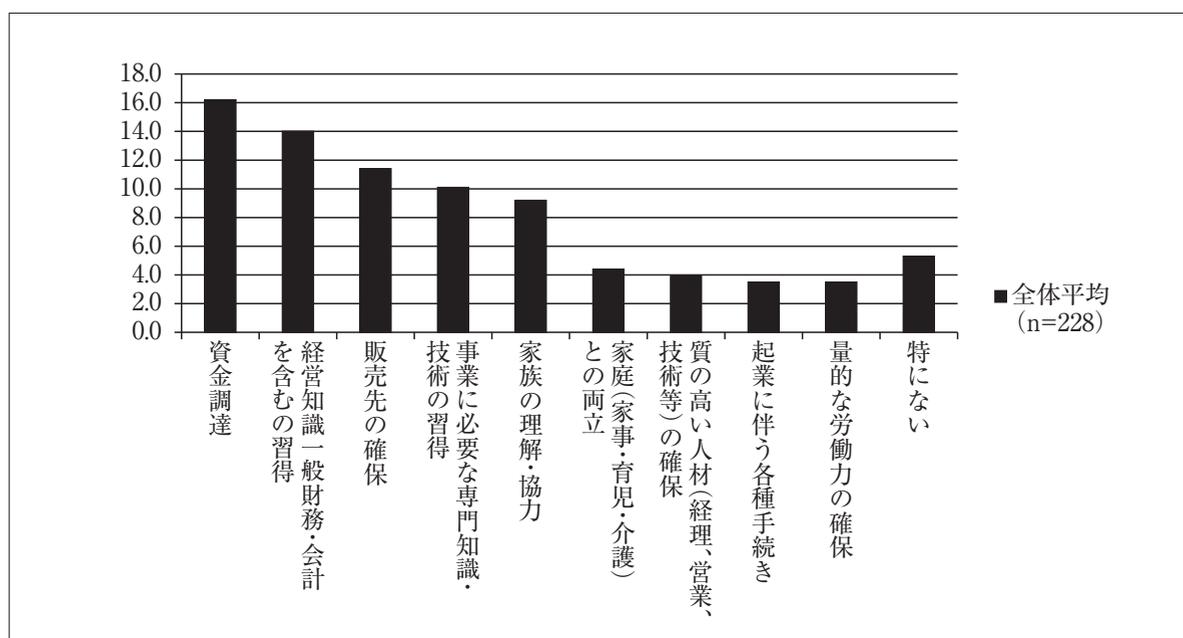
(3) 起業家が直面する課題



資料：中小企業庁委託「日本の起業環境及び潜在的起業家に関する調査」(2013年12月、三菱UFJリサーチ&コンサルティング(株))

起業家は実際に起業をしてみると、全般的に起業に際して特段の課題を感じなかったと回答する者が多く、起業前には課題と感じていたことも、実際に起業をしてみると、それほど大変ではなかったと回答する者が多い。但し、「経営知識」「販売先の確保」「資金調達」については課題として挙げる者も多い。

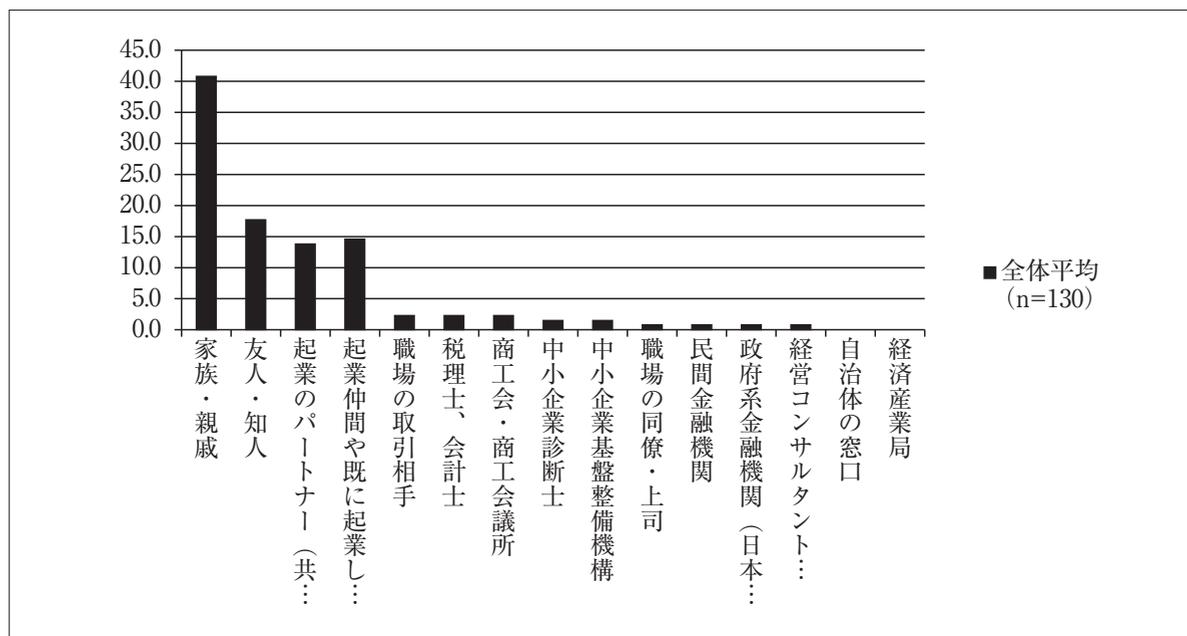
(4) 起業家が起業を断念しそうになった際に直面した課題



資料：中小企業庁委託「日本の起業環境及び潜在的起業家に関する調査」(2013年12月、三菱UFJリサーチ&コンサルティング(株))

実際に起業を断念しそうになった際に直面した課題をみると、「経営知識」に関する割合を超えて、「資金調達」の割合が上がっている。資金調達については、経営者保証の問題もあり起業家が起業を断念する要因ともなっている。また「家族の理解・協力」の重要性も浮き彫りになった。

(5) 起業家が起業を断念しそうになった際の相談相手



資料：中小企業庁委託「日本の起業環境及び潜在的起業家に関する調査」(2013年12月、三菱UFJリサーチ&コンサルティング(株))

起業を断念しそうになった際の相談相手は、「家族・親戚」「知人・友人」を挙げる割合が高い。一方で、「税理士、会計士」「経営コンサルタント」「商工会・商工会議所」といった支援機関を利用する割合が低いことも特徴として挙げられる。

3 支援の現状と課題

(1) 自治体の創業支援策の割合

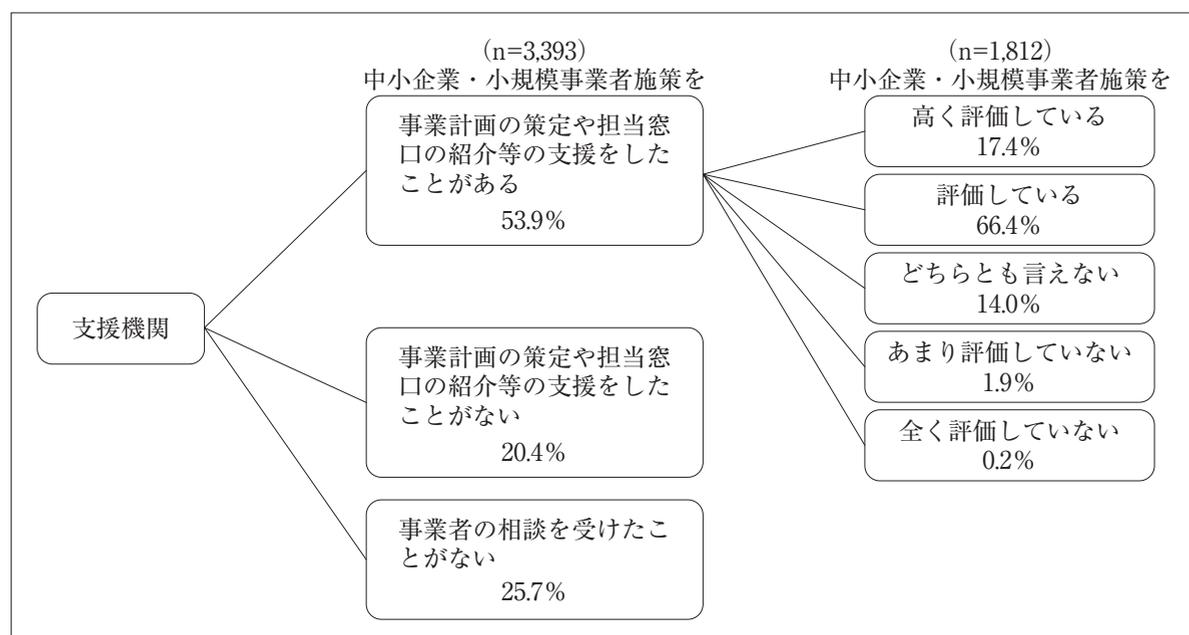
		何かしらの支援制度を有している自治体の割合	支援制度の内訳			
			融資・リース・保証	補助金・税制・出資	情報提供・相談業務	セミナー・研修・イベント
新たな事業活動支援	都道府県	97.7	86.0	74.4	88.4	62.8
	市区町村	56.4	31.8	59.5	49.1	20.2
創業・ベンチャー支援	都道府県	97.7	97.7	74.4	88.4	88.4
	市区町村	56.1	38.0	53.4	54.0	30.7
雇用・人材支援	都道府県	95.5	52.4	73.8	90.5	85.7
	市区町村	62.2	5.0	51.7	58.1	33.6

資料：中小企業庁委託「自治体の中小企業支援の実態に関する調査」(2013年11月、三菱UFJリサーチ&コンサルティング(株))

- (注) 1. 支援制度の各項目については、何かしらの支援制度を有していると回答した自治体の中で、各支援制度を有している割合。
 2. 都道府県：44先 市区町村：871先

都道府県及び市区町村の中小企業施策のうち創業支援に関連する分野の支援策の取組状況について見ると、都道府県では、ほとんどの自治体がそれぞれの支援分野については支援制度を有していることが分かる。一方、市区町村では、都道府県と比べ支援割合が低く支援内容を見ても、「情報提供・相談業務」が中心となっているなど、中小企業・小規模事業者の支援を行うに当たり、十分な支援制度がそろっているとはいえないのが現状である。自治体側には財政的制約や人材確保に課題があり、限られた支援体制を有効活用するためには市区町村、都道府県、国がそれぞれ連携しながら創業者、起業希望者に対し支援策を提供することが求められる。

(2) 中小企業支援機関の施策活用状況及び評価



資料：中小企業庁委託「中小起業支援機関の連携状況と施策認知度に関する調査」(2013年11月、三菱UFJリサーチ&コンサルティング(株))

中小企業支援機関が施策の中小企業・小規模事業者施策の活用状況、評価を示したものである。実際に「事業計画の策定や担当窓口の紹介等の支援をしたことがある」と回答した中小企業支援機関は約5割、「事業計画の策定や担当窓口の紹介等の支援をしたことがない」または「事業者の相談を受けたことがない」と回答した中小企業支援機関の割合はそれぞれ約2割、約3割という結果となっている。他方で、実際に「事業計画の策定や担当窓口の紹介等の支援をしたことがある」と回答した中小企業支援機関に対して、施策の評価を聞いてみると、約8割が「高く評価している」もしくは「評価している」と回答しており、「全く評価していない」もしくは「あまり評価していない」と回答した割合は1割にも満たない。つまり、実際に事業計画の策定や担当窓口の紹介等の支援をしたことがある中小企業支援機関のほとんどが、施策をある程度は評価しているといえる。したがって、今後は、事業者の相談を受けたことのない中小企業支援機関が一定数いることから、認定支援機関を含め中小企業支援機関の存在・役割を広く中小企業・小規模事業者にも周知していくとともに、中小企業支援機関と中小企業・小規模事業者とのマッチングを促進していくことが重要といえる。

4 全国のまとめ

日本の起業・創業の現状としては、社会経験豊富なシニア層のほか、生活のニーズに根差した起業を目指す女性やITベンチャーなどの分野で起業する若者など、一定の起業家は存在するものの、経年推移をみると減少傾向にあり起業家予備軍である起業希望者は大きく減少している。日本の開業率・廃業率は各国統計が異なることから単純に比較はできないものの、欧米の半分程度にとどまっており、日本は諸外国に比べ事業者の新陳代謝が進んでいないことが特徴といえる。起業・創業者が増加しない要因としては、日本では起業家に対する地位や起業家精神が諸外国に比べ低く、起業に際し「収入の減少・生活の不安定化」「事業の成否」「社会保障(医療保険・年金等)」等に不安を感じる者が多いということが主な要因と考えられる。一方で、日本の経済・社会構造の変化や経営者の高齢化の進展により、地域経済を支えてきた中小企業者が市場から退出し地域の活力が失われることが懸念されており、新たな起業を支援することの意義は大きい。

具体的に起業を準備している起業家は、何らかの課題に直面しており、「経営知識」「事業上の専門知識」「資金調達」「家族の理解・協力」を課題とする割合が高いものの、実際に起業をしてみると、「経営知識」「販売先の確保」「資金調達」については課題として挙げる者も多い。実際に起業を断念しそうになった際に直面した課題をみると、「経営知識」に関する割合を超えて、「資金調達」の割合が上がっており、経営者保証の問題からも起業を断念する要因ともなっている。起業を断念しそうになった際の相談相手は、「家族・親戚」「知人・友人」を挙げる割合が高いものの、「税理士、会計士」「経営コンサルタント」「商工会・商工会議所」といった支援機関を利用する割合が低いことも特徴として挙げられる。

創業支援の課題としては、認定支援機関を含め中小企業支援機関の存在・役割を広く周知し起業家の抱える課題解決につなげる取組みが重要となる。都道府県及び市区町村の創業支援に関連する分野の支援策の取組状況について見ると、自治体側には財政的制約や人材確保に課題があり、「情報提供・相談業務」が中心となっているなど、十分な支援制度がそろっていないのが現状である。限られた支援体制を有効活用するためには、官民一体となって連携しながら起業家、起業希望者に対し支援策を提供することが求められる。

5 福島県内の創業の現状

(1) 経済センサス調査から確認する県内事業所数推移

ここでは、前述した全国的な創業の現状を踏まえて、福島県内の創業の現状について各種データを整理し、分析を行っていく。

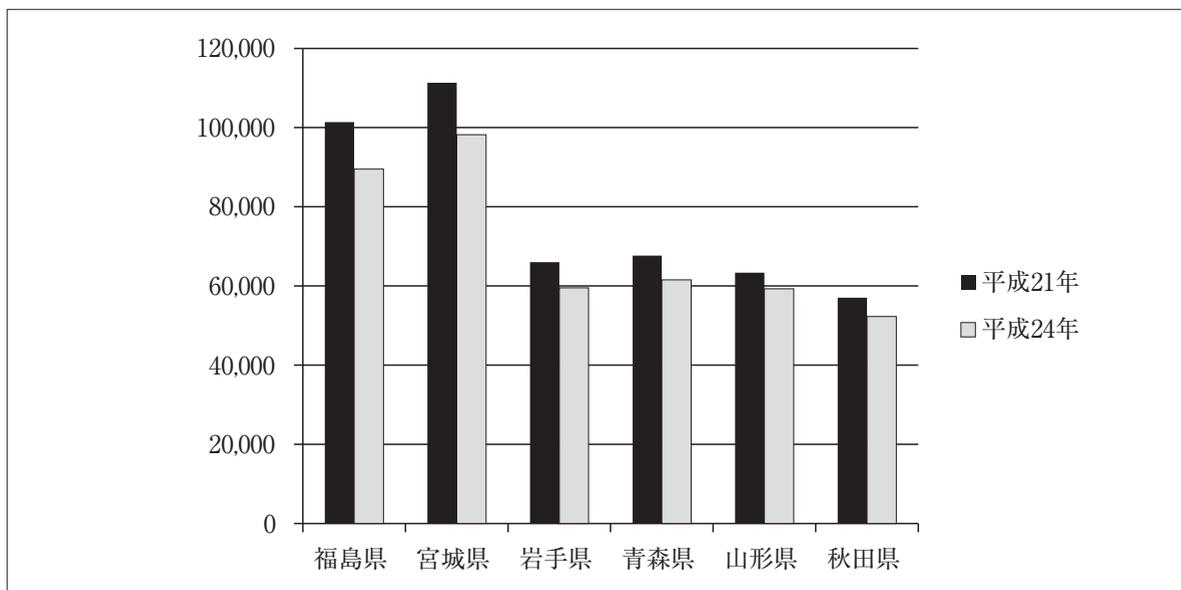
福島県内の事業者は平成23年に生じた東日本大震災、それに伴う原発事故の影響を受けていると推測される。このような特殊要因により全国の平均的な創業状況と差異があるのかなどを中心に現状確認を行っていく。

まず、福島県内全体の事業所数推移について、経済センサス(直近調査では平成21年、24年に実施)のデータをもとに分析を行った。当該データは震災前と震災後に調査されており、比較を行うことによってまず、福島県内企業の状況について整理する。

A. 事業所数比較(東北6県)

	福島県	宮城県	岩手県	青森県	山形県	秋田県	全国
平成21年	101,403	111,343	66,009	67,664	63,346	57,028	
平成24年	89,518	98,190	59,537	61,549	59,304	52,285	
増減率	-11.7%	-11.8%	-9.8%	-9.0%	-6.4%	-8.3%	-6.90%

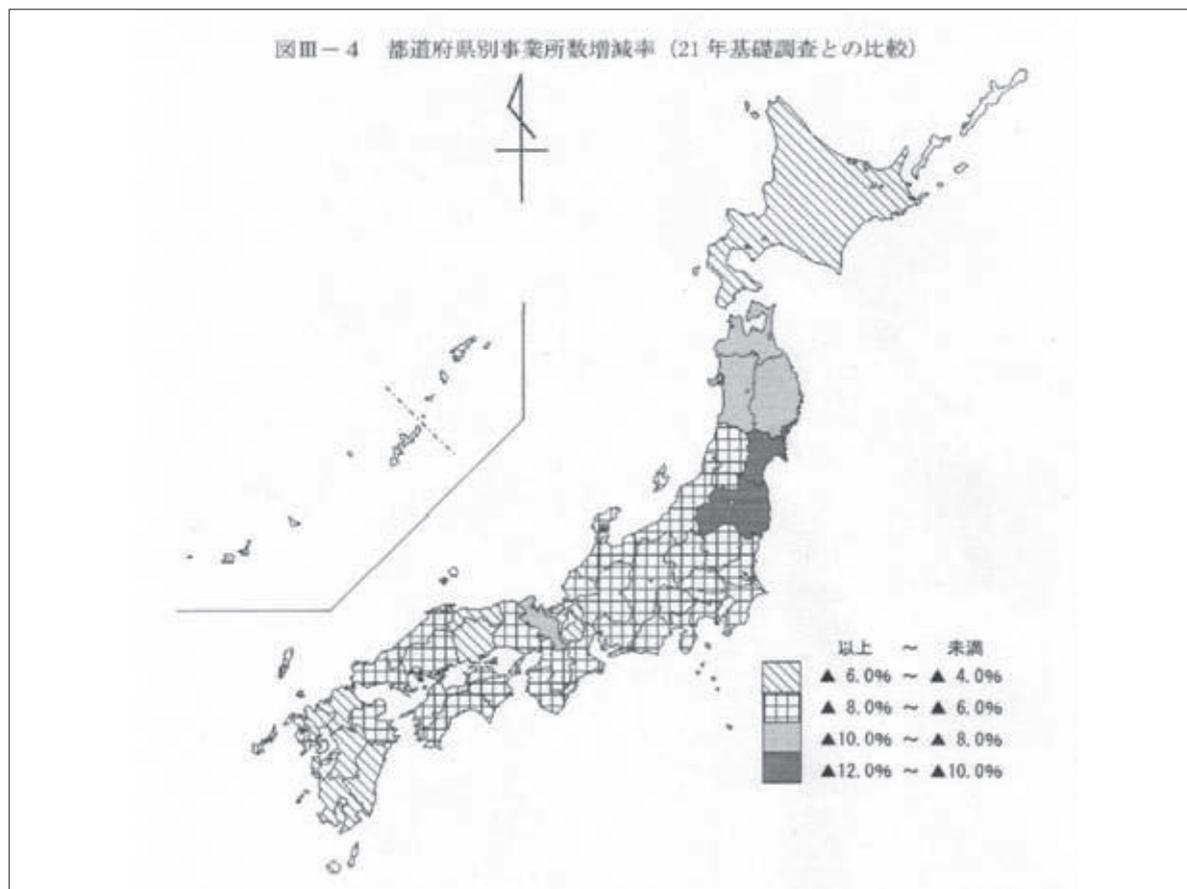
【経済センサス：東北6県事業所数年次比較】



東北6県の平成21年と平成24年調査について、事業所数を確認すると日本全国の平均の増減率は△6.9%であるのに対して、東北6県の増減率は山形県を除く5県が全国平均より低い増減率となっている。

減少率が最も大きいのは宮城県(△11.8%)であり、次いで福島県(△11.7%)、岩手県(△9.8%)となっており、被災3県の事業所数減少率が大きい傾向がみられる。

【都道府県別事業所数増減率】



（出典：平成24年経済センサス-活動調査(確報) 産業横断的集計(基本編)＜要約＞）

全国的な比較においても、東日本大震災で甚大な被害を受けた福島県、宮城県の事業所減少率は高い傾向がみられ、東北6県全体でも全国比較すると減少率は大きい。

B. 福島県内(主要市町村別)事業所数の推移

【平成24年経済センサス(民営事業所数と新設事業所数)】

	郡山市	いわき市	福島市	会津若松市	南相馬市	相馬市	福島県全体
事業所総数	16,662	14,917	13,175	7,042	2,467	1,804	89,518
新設事業所数	1,197	1,033	905	355	173	175	5,253
新設事業所数割合	7.2%	6.9%	6.9%	5.0%	7.0%	9.7%	5.9%

出典：（福島県全体値：平成24年経済センサス-活動調査(確報)都道府県別事業所数）

（市町村別：平成24年経済センサス 第40表 存続・新設・廃業別民営事業所数及び男女別従業者数・事業内容等不詳を含む）

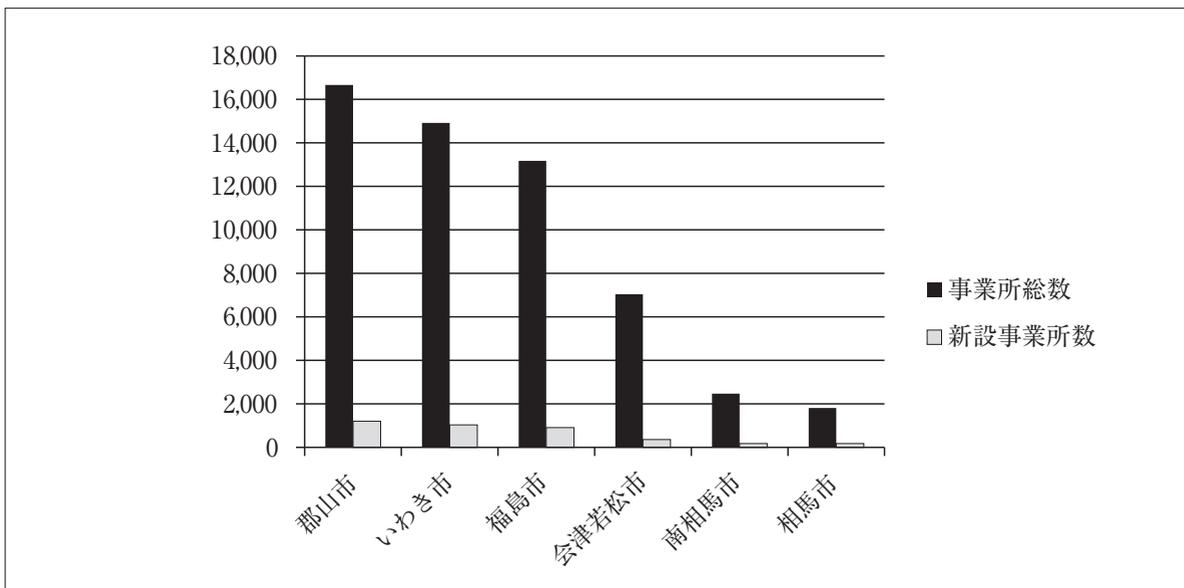
※新設事業所定義：平成24年2月1日時点に存在した事業所のうち、平成21年7月2日以降に開設した事業所

（出典：経済センサス利用上の注意 5.産業横断的集計について）

※調査上の留意事項：平成24年経済センサス活動調査において全域が調査の対象外だった町村

双葉郡(楡葉町、富岡町、大熊町、双葉町、浪江町、葛尾村)、相馬郡(飯館村)

【平成24年経済センサス：民営事業所数と新設事業所数グラフ(福島県内主要都市)】

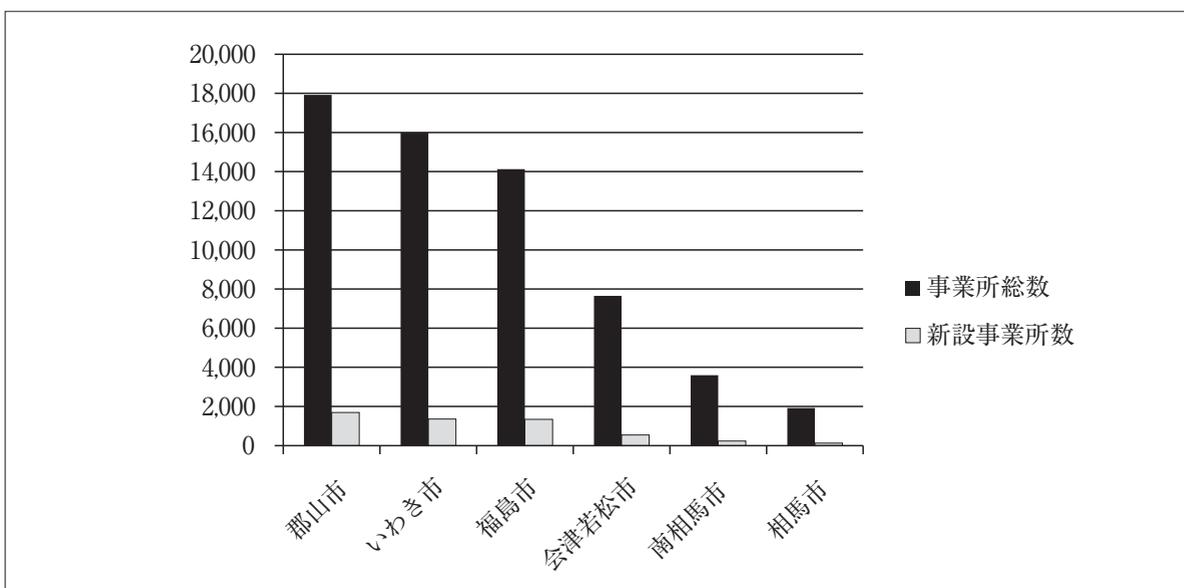


【平成21年経済センサス(民営事業所数と新設事業所数)】

	郡山市	いわき市	福島市	会津若松市	南相馬市	相馬市	福島県全体
事業所総数	17,922	15,986	14,121	7,655	3,594	1,915	101,403
新設事業所数	1,687	1,354	1,340	539	237	131	7,766
新設事業所数割合	9.4%	8.5%	9.5%	7.0%	6.6%	6.8%	7.7%

出典：(福島県全体値：平成 21 年経済センサス - 活動調査(確報)都道府県別事業所数)
 (市町村別：平成21年経済センサス 第13表 存続・新設・廃業別民営事業所数及び男女別従業者数・事業内容等不詳を含む)

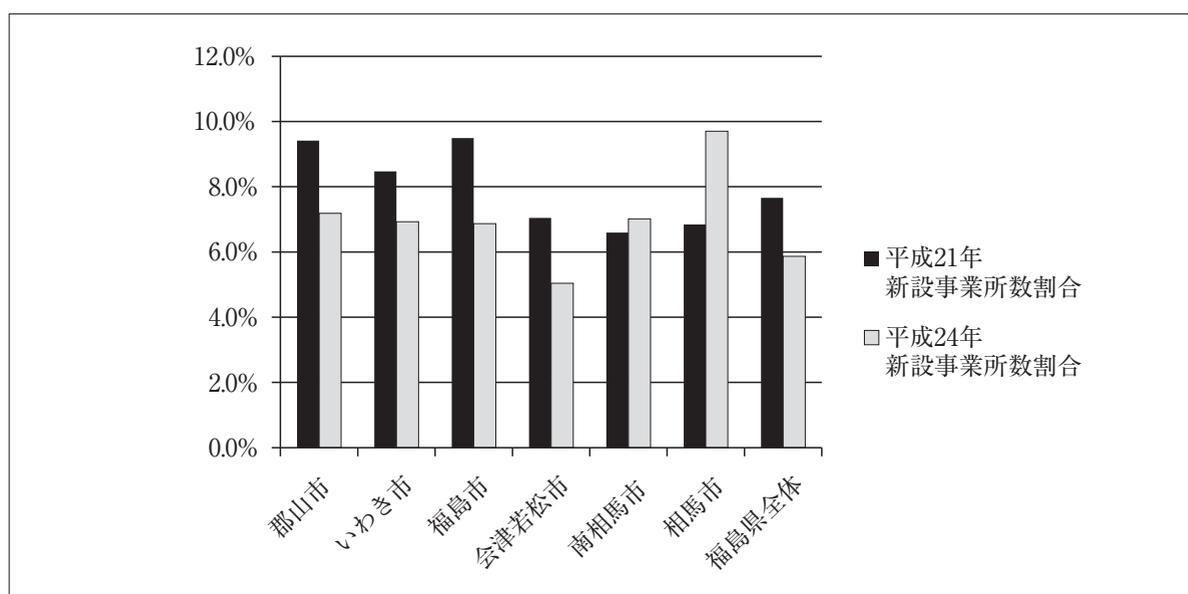
【平成21年経済センサス：民営事業所数と新設事業所数グラフ(福島県内主要都市)】



【平成21年経済センサスと平成24年経済センサスの新設事業所数割合比較】

	郡山市	いわき市	福島市	会津若松市	南相馬市	相馬市	福島県全体
平成21年 新設事業所数割合	9.4%	8.5%	9.5%	7.0%	6.6%	6.8%	7.7%
平成24年 新設事業所数割合	7.2%	6.9%	6.9%	5.0%	7.0%	9.7%	5.9%

【平成21年経済センサスと平成24年経済センサスの新設事業所数割合比較グラフ】



平成21年と平成24年経済センサスの福島県内事業所数を比較すると、平成24年の事業所数は平成21年調査と比較して、都道府県別の増減率からもわかるとおり、減少傾向にある。

福島県内の主要都市の事業所総数と新設事業所の推移を平成21年調査と平成24年調査で比較すると、新設事業所は相馬市以外ではいずれの主要都市も平成24年調査のほうが少なくなっている。

新設事業所数を総事業所数で除した新設事業所割合を比較すると、福島県内で最も震災と原発事故の影響を受けていると思われる相馬市と南相馬市が、新設事業所割合は増加している。

事業所総数は福島県内、及び主要市で減少傾向にあるものの、被災地域近隣の市では事業所総数に占める新設事業所の割合が高く他の市町村と異なった状況下にあると考えられる。

【福島県全体の市町村別事業所数増減率】



(出典：平成24年経済センサス-活動調査(確報) 産業横断的集計)

福島県全体の市町村別事業所増減率(平成21年と平成24年経済センサス基礎調査比較)を上記資料により概観すると、大きく事業所が減少しているのは南相馬市、川内村、広野町となっている。なお、楢葉、富岡、大熊、双葉、浪江、葛尾、飯館の町村は、原発事故の影響により調査の対象外となっており、原発事故の影響により、事業所数自体が減少傾向にあることがわかる。

(2) 法務局統計による新設法人推移比較

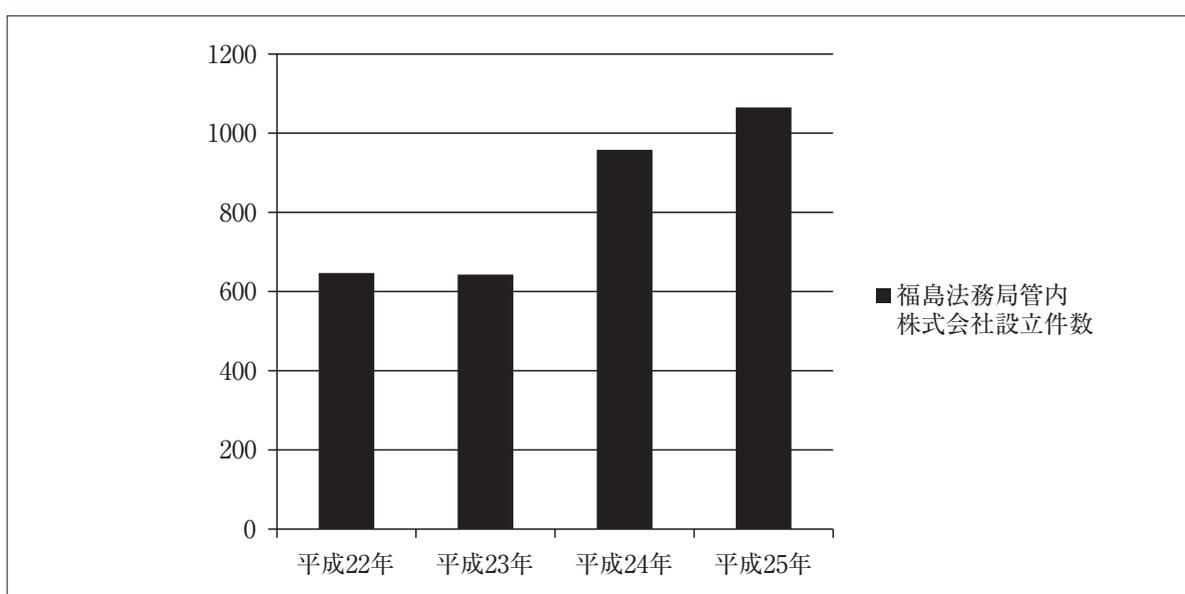
経済センサスの事業所総数統計によれば、福島県内の事業所総数は減少傾向にあることがわかる。ここでは起業に関わると想定される統計資料により、福島県内の起業状況や傾向について確認する。

法務局においては、新規設立された際の登記情報をベースにして件数把握や登記内容に関して一定の統計情報を提供している。ここでは、法務局統計による新設法人推移(株式会社)を確認する。実際に法

務局において設立登記があった件数の集計であり、期間は年度ごとに平成22年から平成25年までとなっている。

A. 福島法務局管内における株式会社の本店設立登記件数推移

	平成22年	平成23年	平成24年	平成25年
福島法務局管内 株式会社設立件数	647	643	958	1,065



(出典：法務省 登記統計 統計表 商業・法人登記(年計表)法務局及び地方法務局管内別・種類別 株式会社の登記の件数の年次数値から抜粋、再編加工)

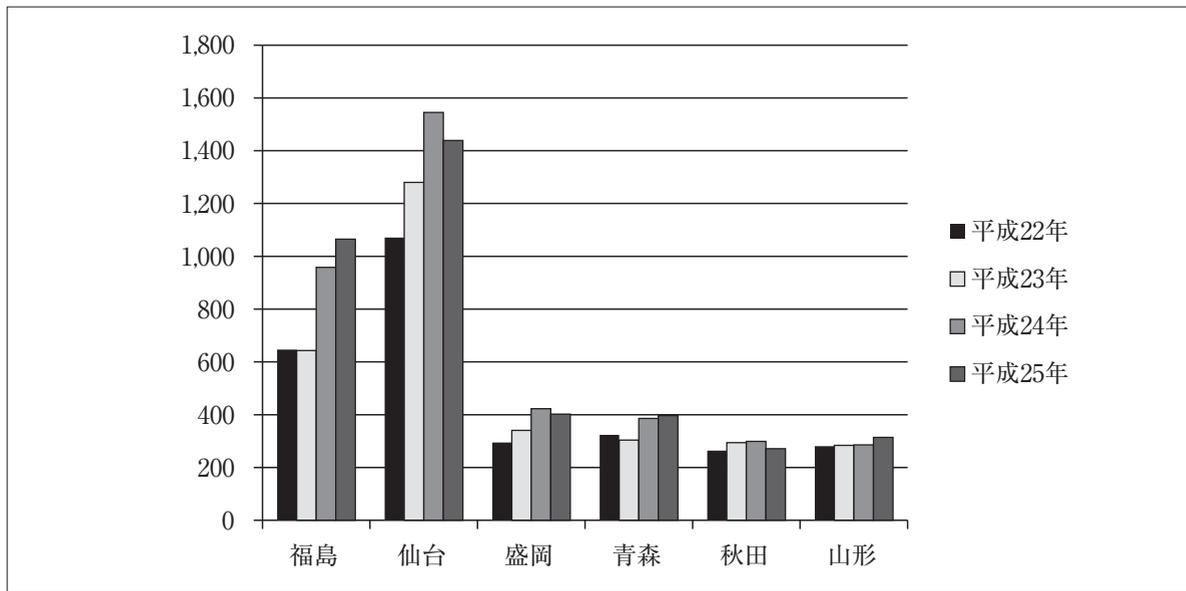
福島法務局管内の株式会社の本店設立登記件数は、震災前の平成22年と、震災直後の平成23年を比較すると、わずかではあるが登記件数は減少している。しかし、平成24年から直近の平成25年にかけては、大きく設立登記件数は増加しており、震災後の復興需要関連事業増加に伴う、設立登記が増加したと見てとることができる。

B. 管轄税務署別東北6県の株式会社設立登記件数推移

(単位：件)

	平成22年	平成23年	平成24年	平成25年
福島	647	643	958	1,065
仙台	1,071	1,280	1,545	1,439
盛岡	295	341	423	402
青森	324	304	386	397
秋田	264	294	299	271
山形	281	284	286	314

(出典：法務省 登記統計 統計表 商業・法人登記(年計表)法務局及び地方法務局管内別・種類別 株式会社の登記の件数の年次数値から抜粋、再編加工)



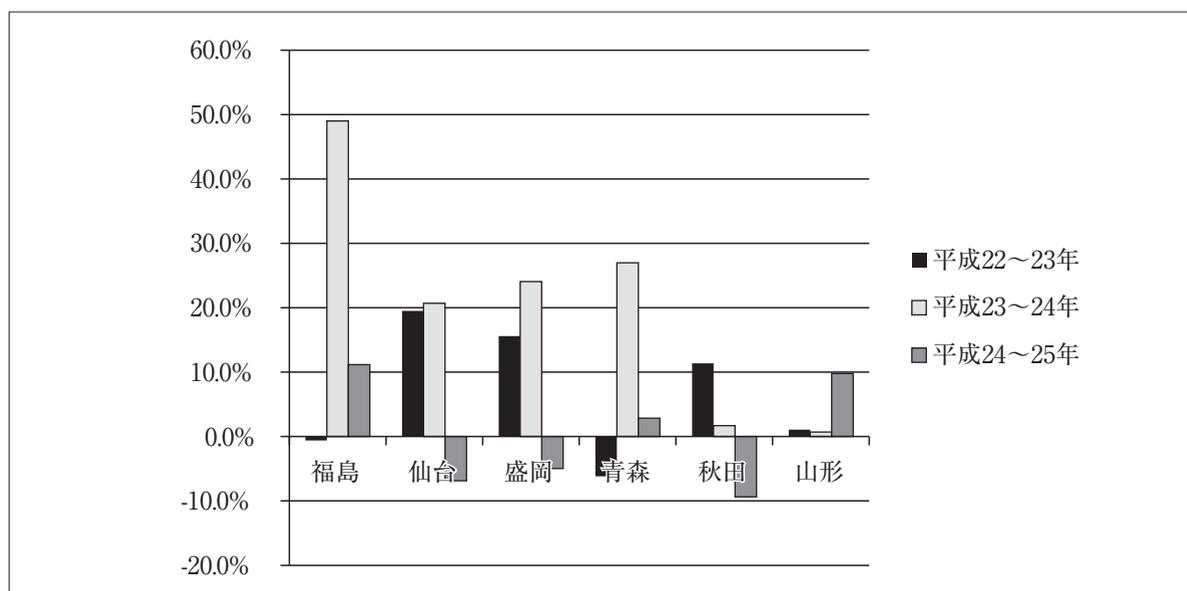
都道府県比較のため、東北6県の株式会社新規設立登記件数を確認すると、仙台法務局管内、及び福島法務局管内の設立登記件数が、他4県と比較して突出して多いことが見てとれる。

震災前から仙台法務局管内の株式会社設立登記件数は東北6県のなかでも抜きんでいたものの、震災後には福島法務局管内の登記件数の増加が著しい。

C. 東北6県の管轄法務局における株式会社本店の設立登記件数増減率(前年比)

	平成22～23年	平成23～24年	平成24～25年
福島	-0.6%	49.0%	11.2%
仙台	19.5%	20.7%	-6.9%
盛岡	15.6%	24.0%	-5.0%
青森	-6.2%	27.0%	2.8%
秋田	11.4%	1.7%	-9.4%
山形	1.1%	0.7%	9.8%

(出典：法務省 登記統計 統計表 商業・法人登記(年計表)法務局及び地方法務局管内別・種類別 株式会社の登記の件数の年次数値から抜粋、再編加工)



都道府県別の株式会社設立登記の前年比較での増減を確認すると、福島法務局管内の増減率が平成23年～平成24年の間に大きく上昇していることがわかる。

震災後の除染関連事業を含めた復興需要を契機とした株式会社設立の動きが生じているものと推測され、福島県内での起業状況に顕著な影響を与えていると考えられる。

(3) 雇用保険事業年報による福島県内の開廃業率推移比較

ここでは、雇用保険適用事業所に関する厚生労働省調査による、福島県内の開業数・開業率を確認する。新規適用事業所を震災前(平成21年)から震災後(平成25年)まで、時系列で比較することにより、福島県内の起業状況を推測する。

中小企業白書2011年版第三部においては、雇用保険事業年報による開廃業率を算出しており、算出方法は下記の通りとなっている。同様の算出方法により福島県内のデータを分析し、福島県内の開廃業率を求める。

<算出方法>

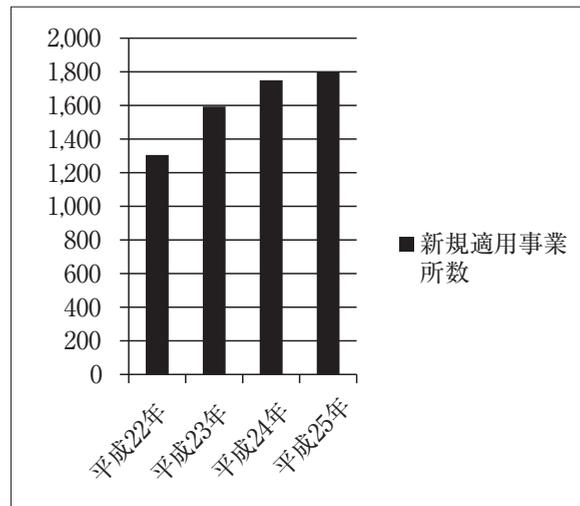
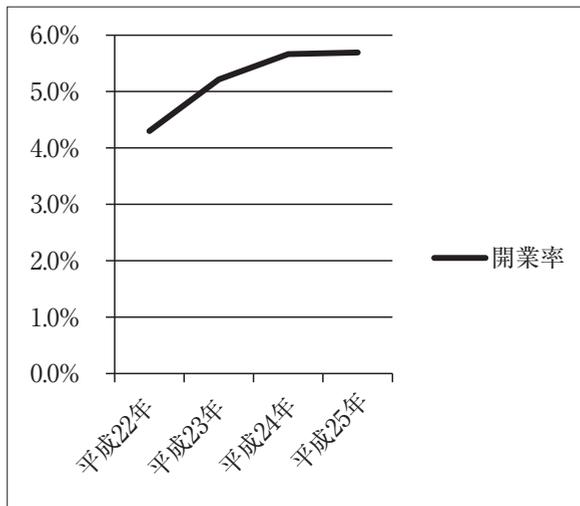
$$\begin{aligned} \text{開業率} &= \text{当該年度に保険関係が新規に成立した事業所数} / \text{前年度末の適用事業所数} \times 100 \\ \text{廃業率} &= \text{当該年度に保険関係が消滅した事業所数} / \text{前年度末の適用事業所数} \times 100 \end{aligned}$$

A. 福島県内の開業率(福島労働局における保険関係新規成立事業所率)

(単位：所)

	平成22年	平成23年	平成24年	平成25年
開業率	4.3%	5.2%	5.7%	5.7%
新規適用事業所数	1,305	1,593	1,749	1,798
適用事業所数	30,557	30,878	31,593	32,361

(出典：厚生労働統計一覧 雇用保険事業年報 都道府県労働局別適用状況(事業所関連)から抜粋、再編加工)



福島県労働局における福島県内の雇用保険適用事業所数は、震災前の平成22年には前年比較で減少しているものの、震災後には一貫して増加している。

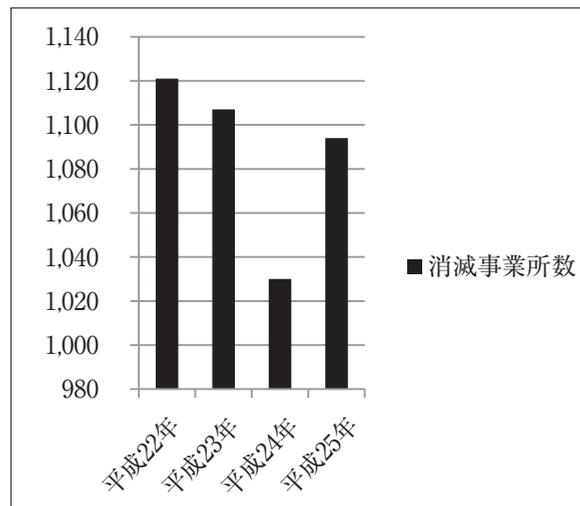
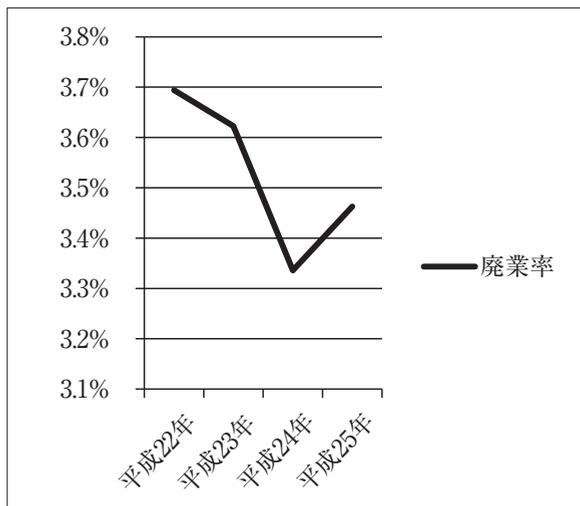
また、震災後の開業率については上昇傾向にあるといえる。

B. 福島県内の廃業率(福島県労働局における雇用保険関係消滅事業所率)

(単位：所)

	平成22年	平成23年	平成24年	平成25年
廃業率	3.7%	3.6%	3.3%	3.5%
消滅事業所数	1,121	1,107	1,030	1,094
適用事業所数	30,557	30,878	31,593	32,361

(出典：厚生労働統計一覧 雇用保険事業年報 都道府県労働局別適用状況(事業所関連)から抜粋、再編加工)

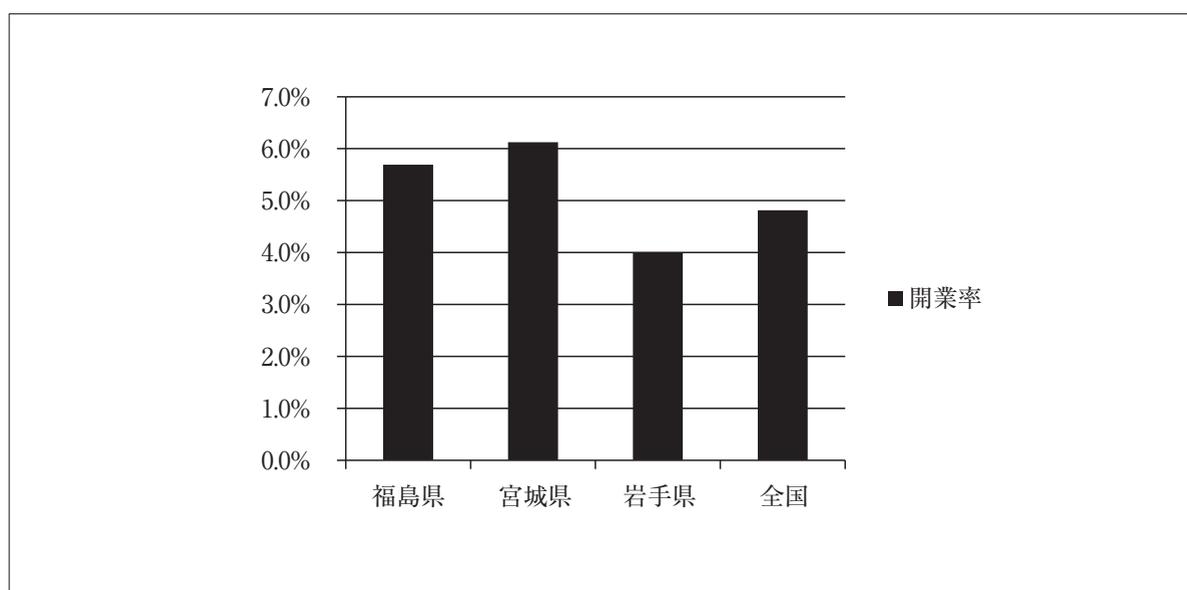


福島県内の廃業率(保険関係消滅事業所率)に関して確認すると、直近の平成25年では若干廃業率は高くなっているものの、震災後からは低下している傾向にある。

C. 平成25年度開業率比較(被災3県・全国)

	福島県	宮城県	岩手県	全国
開業率	5.7%	6.1%	4.0%	4.8%
新規適用事業所数	1,798	2,220	886	99,017
適用事業所総数(前年)	31,593	36,251	22,118	2,056,657

(出典：厚生労働統計一覧 雇用保険事業年報 都道府県労働局別適用状況(事業所関連)から抜粋、再編加工)

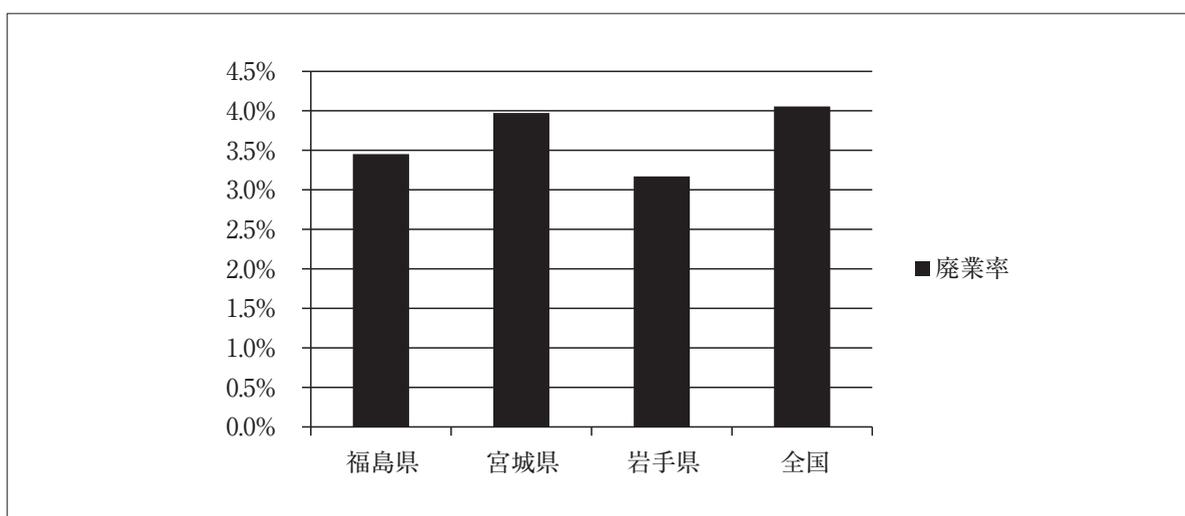


開業率(新規適用事業所数÷適用事業所総数(前年))について平成25年度の被災3県と全国平均を比較すると、福島県、宮城県において、全国平均の開業率と比較して高い数値を示している。

D. 平成25年度廃業率(被災3県・全国)

	福島県	宮城県	岩手県	全国
廃業率	3.5%	4.0%	3.2%	4.1%
消滅事業所数	1,091	1,440	701	83,394
適用事業所総数(前年)	31,593	36,251	22,118	2,056,657

(出典：厚生労働統計一覧 雇用保険事業年報 都道府県労働局別適用状況(事業所関連)から抜粋、再編加工)



廃業率(消滅事業所数÷適用事業所総数(前年))を被災3県と全国平均値を比較すると、被災3県はいずれも全国平均値より廃業率は低い数値となっている。

(4) 東日本大震災後の福島県と阪神大震災後の兵庫県における開廃業率比較

ここでは前述した雇用保険事業年報から確認した東日本大震災後の福島県の開廃業率と、阪神大震災後の兵庫県の開廃業率を比較する。

比較可能な資料として兵庫県HPに記載されている平成7年前後の総務省「事業所・企業統計」による開廃業の状況と、福島県内の開廃業率(24年経済センサス活動調査(確報))を比較する。

「事業所・企業統計」と「24年経済センサス活動調査」については集計方法の相違があることから、厳密な比較は困難ではあるものの、傾向を掴むためには有用であると判断する。

【阪神淡路大震災時点を含む兵庫県及び全国の開廃業率】

	調査間隔 (月数)①	期首 事業所数 ②	開業 事業所数 ③	開業 事業所数 調査期間 (月数)④	年平均開業 事業所数 ⑤=③/④*12	開業率 ⑤/②*100	年平均廃業 事業所数⑥	廃業率 ⑥/②*100
兵庫県	29.3	270,380	21,480	21	12,274	4.5	17,517	6.5
全国	29.3	6,550,245	419,363	21	239,636	3.7	251,257	3.8

※調査期間：平成6年4月から平成8年10月
(出典：兵庫県ホームページ)

【東日本大震災時点を含む福島県及び全国の開廃業率】

	調査間隔 (月数)①	期首 事業所数 ②	開業 事業所数 ③	開業 事業所数 調査期間 (月数)④	年平均開業 事業所数 ⑤=③/④*12	開業率 ⑤/②*100	年平均廃業 事業所数⑥	廃業率 ⑥/②*100
福島県	31	101,403	5,253	31	2,033	2.0	6,513	6.4
全 国	31	6,199,222	442,562	31	171,314	2.7	432,945	6.9

※調査期間：平成21年7月から平成24年2月

※算出方法は兵庫県HPと同一の手法(2007年中小企業白書に準じる)

(出典：24年経済センサス(存続・新設廃業別民営事業所数))

震災による影響を受けた福島県と兵庫県に関して、主に総務省統計による開廃業率を確認すると、同時期の全国平均値と比較して、福島県については開業率・廃業率ともに低い水準となっており、兵庫県においては開業率・廃業率ともに高い水準となっている。

総務省統計について兵庫県は「事業所・企業統計」、福島県は「経済センサス」と調査時点の基礎調査内容が相違していることから一貫性はないものの、全国比較で福島県は開業率・廃業率ともに低水準であることが阪神淡路大震災で被災した兵庫県と相違している部分である。

特に廃業率が低い傾向にあるのは復興需要や東電賠償金の影響を少なからず受けている可能性もある。

(5) 福島県内商工会議所会員数増減状況

福島県内の起業状況を確認すると、登記関連統計や、雇用保険関連の指標から、全国平均値よりも良好な状況下にあると推定される。また、廃業に係る指標に関しても雇用保険関連の統計から、全国数値よりも低い状況であると見てとれる。

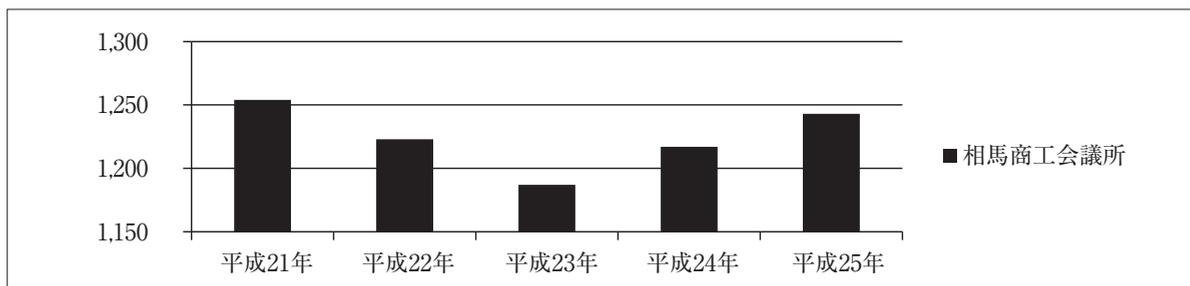
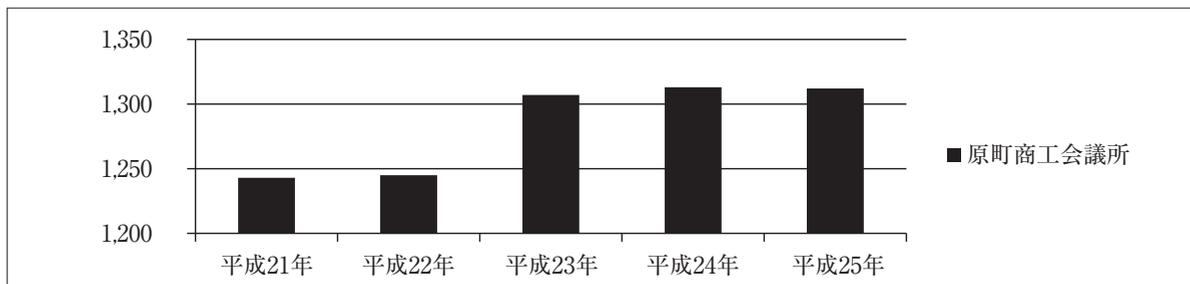
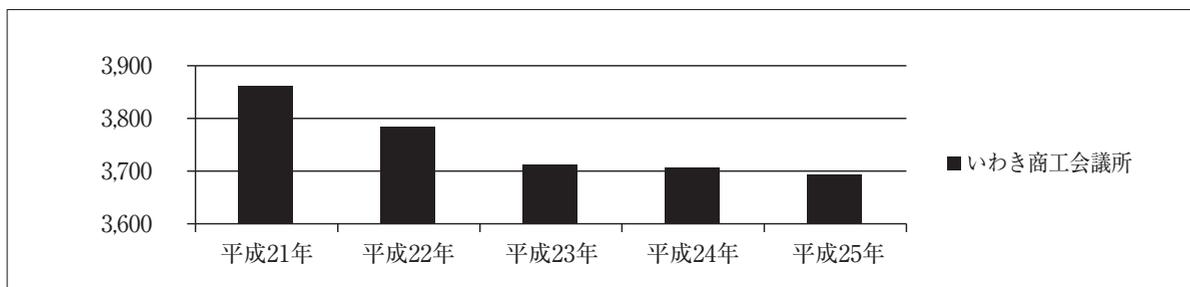
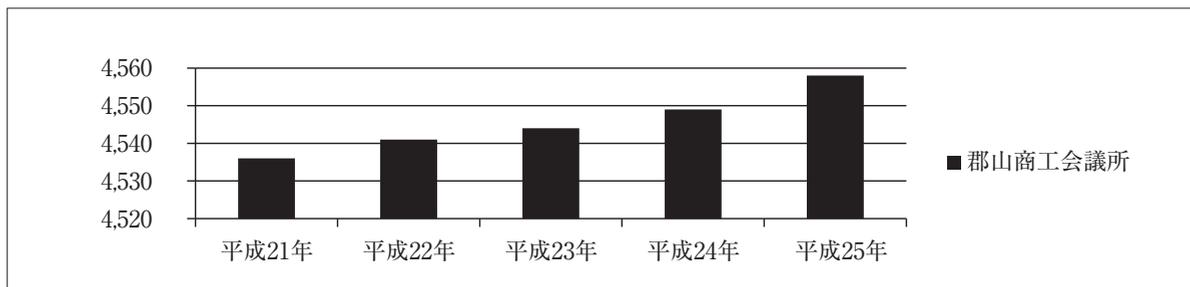
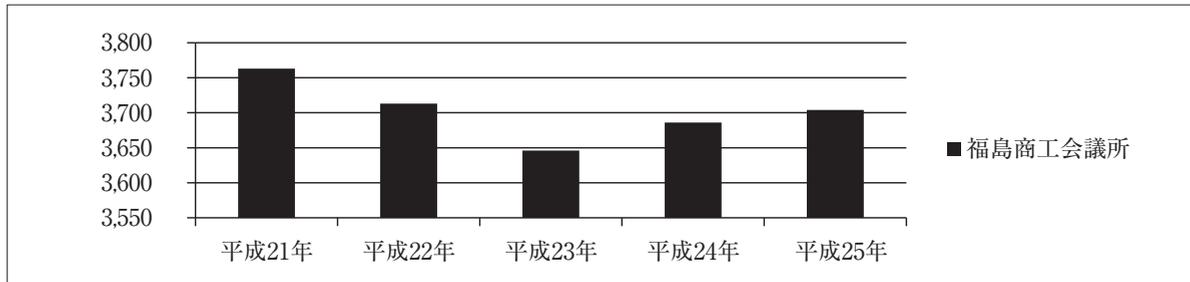
ここでは、事業者にとって経営を多角的にサポートしてくれる各地の商工会議所のデータをもとに、業種別の起業状況について確認する。ここで記載した商工会議所のデータに関しては、任意で選択しており、取得可能なデータのみで分析を行っている。以下のデータはいずれも各商工会議所の年報・収支報告書からまとめており、商工会議所会員に公表されているものである。

なお、被災地域の傾向を確認するため、相双方部については相馬と原町、いわき方部はいわき商工会議所のデータを取得している。

A. 福島県内主要商工会議所会員数増減

	平成21年	平成22年	平成23年	平成24年	平成25年
福島商工会議所	3,763	3,713	3,646	3,686	3,704
郡山商工会議所	4,536	4,541	4,544	4,549	4,558
いわき商工会議所	3,861	3,785	3,713	3,707	3,693
原町商工会議所	1,243	1,245	1,307	1,313	1,312
相馬商工会議所	1,254	1,223	1,187	1,217	1,243

(出典：各商工会議所年次事業報告書より抜粋加工)



各商工会議所(福島・郡山・いわき・原町・相馬)の会員数増減について確認すると、震災前から継続的に会員数が増加しているのは郡山商工会議所であり、震災直後から大きく会員数が増加したのは原町商工会議所である。福島商工会議所と相馬商工会議所は会員増減数について、同じような傾向を示しており、震災時点の平成23年は会員数が最も減少した時期であり、その後増加に転じている。

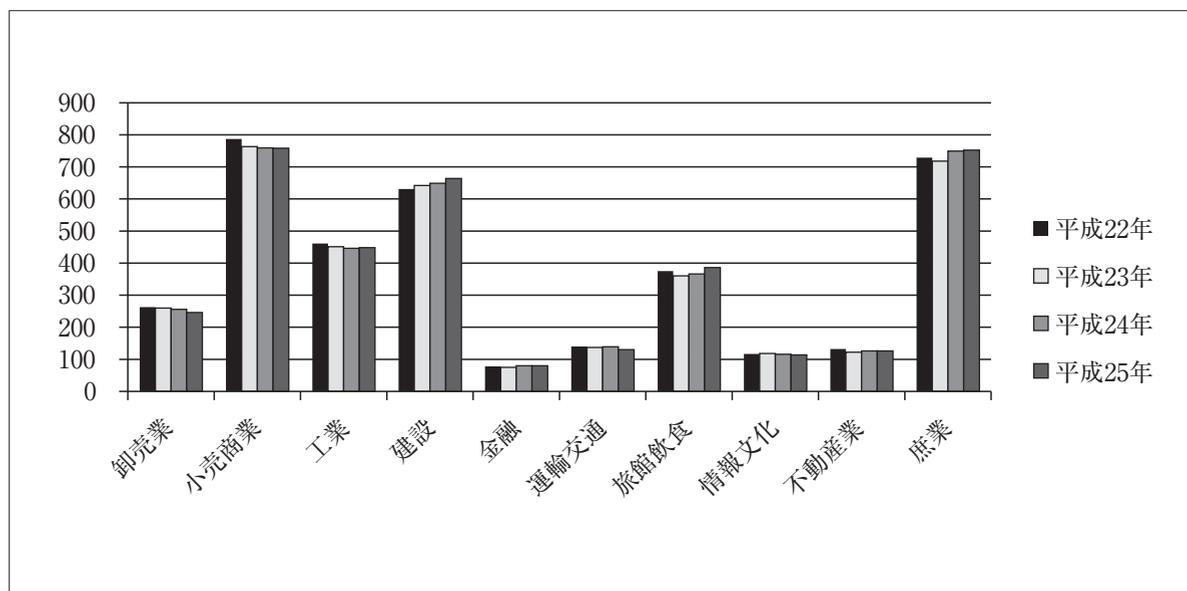
B. 各商工会議所の部会別増減状況

各地の商工会議所では、会員が同業種もしくは類似する業種ごとに部会を設けて様々な取り組みを行っている。商工会議所によってその分類は任意であり、比較は困難であるものの、それぞれの商工会議所の部会別増減状況を年次ごとにまとめ、その傾向を確認する。

【福島商工会議所部会別増減状況】

	平成22年	平成23年	平成24年	平成25年
卸売業	263	260	256	246
小売商業	787	763	759	758
工業	461	451	446	448
建設	631	642	649	664
金融	78	75	80	80
運輸交通	140	137	139	130
旅館飲食	375	360	366	386
情報文化	117	118	116	114
不動産業	132	122	126	126
庶業	729	718	749	752
合計	3,713	3,646	3,686	3,704

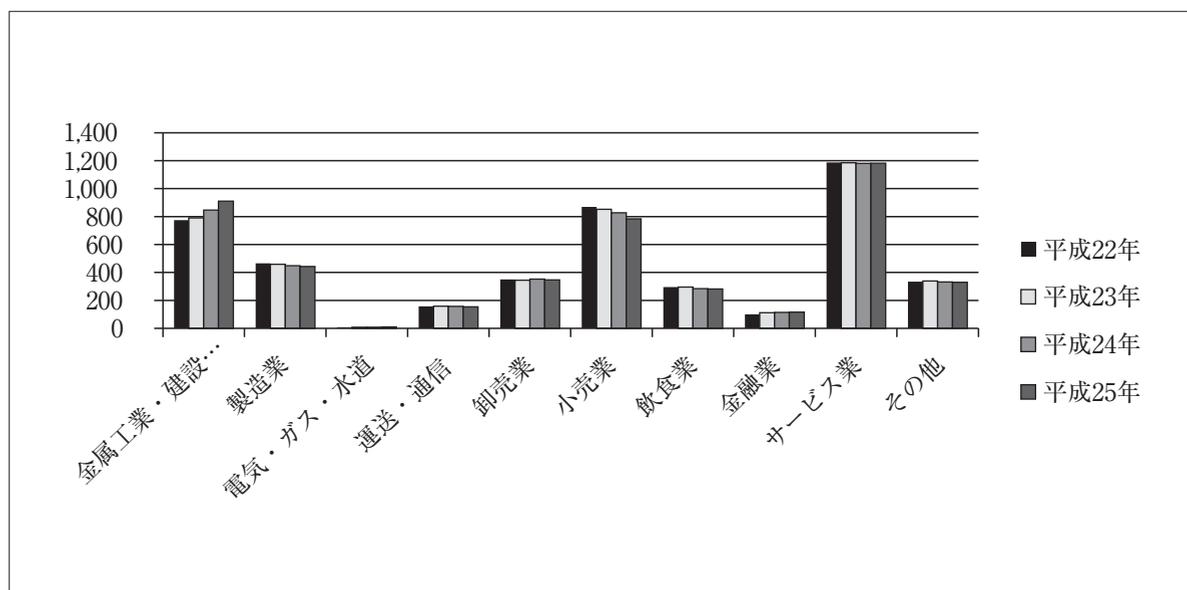
(出典：福島商工会議所 年次事業報告書より抜粋加工)



【郡山商工会議所部会別増減状況】

	平成22年	平成23年	平成24年	平成25年
金属工業・建設工事	775	791	846	910
製造業	465	458	448	443
電気・ガス・水道	8	8	8	10
運送・通信	157	159	157	154
卸売業	350	344	353	347
小売業	869	852	827	784
飲食業	295	296	284	282
金融業	101	112	114	116
サービス業	1,187	1,185	1,180	1,182
その他	334	339	332	330
合計	4,541	4,544	4,549	4,558

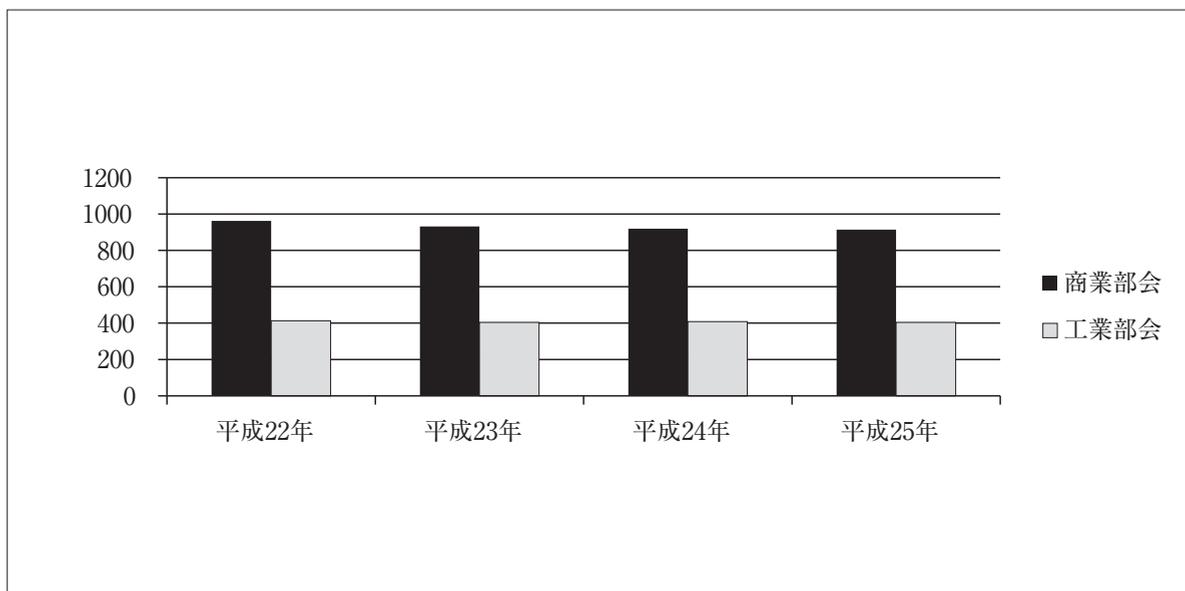
(出典：郡山商工会議所 年次事業報告書より抜粋加工)



【いわき商工会議所部会別増減状況】

	平成22年	平成23年	平成24年	平成25年
商業部会	962	931	919	914
工業部会	413	404	408	404
合計	1,375	1,335	1,327	1,318

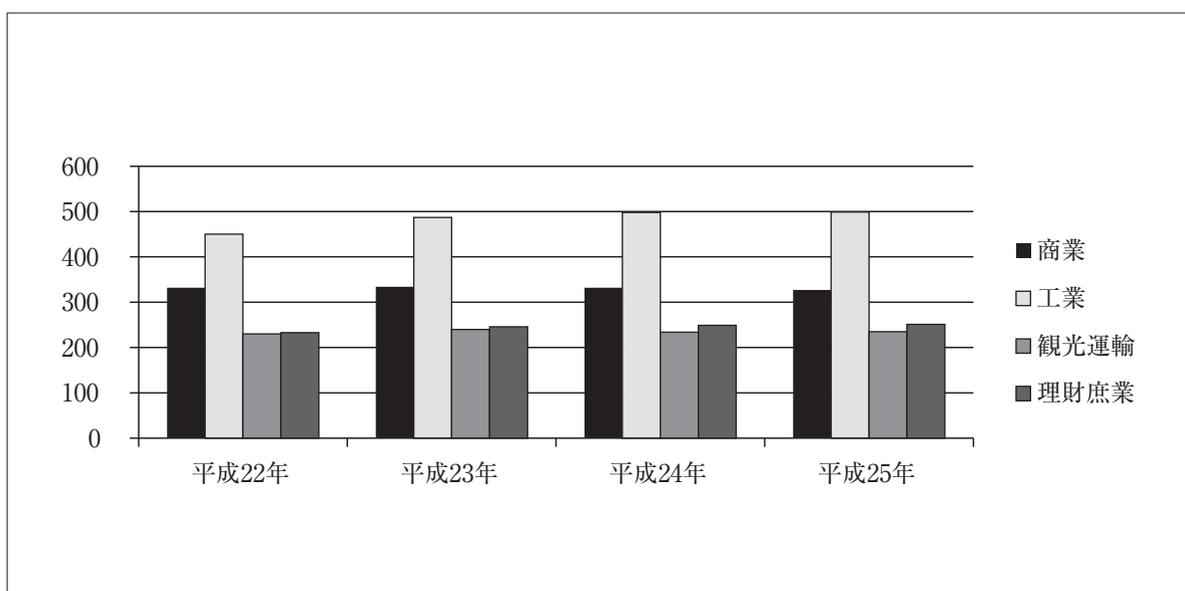
(出典：いわき商工会議所 年次事業報告書より抜粋加工)



【原町商工会議所部会別増減状況】

	平成22年	平成23年	平成24年	平成25年
商業	332	334	332	327
工業	450	487	498	499
観光運輸	230	240	234	235
理財庶業	233	246	249	251
合計	1,245	1,307	1,313	1,312

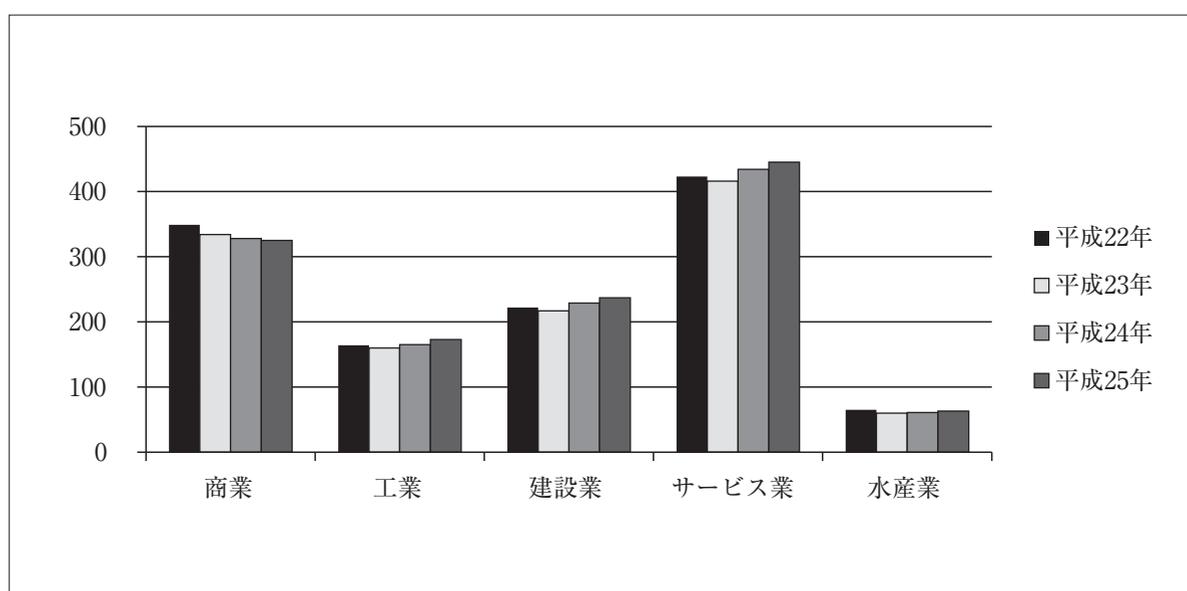
(出典：原町商工会議所 年次事業報告書より抜粋加工)



【相馬商工会議所部会別増減状況】

	平成22年	平成23年	平成24年	平成25年
商業	349	334	328	325
工業	164	160	165	173
建設業	222	217	229	237
サービス業	423	416	434	445
水産業	65	60	61	63
合計	1,223	1,187	1,217	1,243

(出典：相馬商工会議所 年次事業報告書より抜粋加工)



各商工会議所の部会別増減状況を確認すると、大きな傾向としては商業関連の会員数は減少傾向を示し、建設・工業関連の部会については、若干ながら増加している傾向が見てとれる。

部会については各商工会議所によって、区分に違いがあることから、正確な比較は困難であるものの、復興需要(特に建設工業関連)が要因となり、建設工業関連の部会会員数が増加していると推測できる。

(6) 県内NPO法人数の推移

ここまで主に福島県内の創業に関して、法務局統計に基づく株式会社の登記件数及び、雇用保険適用事業所数、商工会議所の会員数などのデータ分析を行ったが、ここではNPO法人に着目して分析を行う。

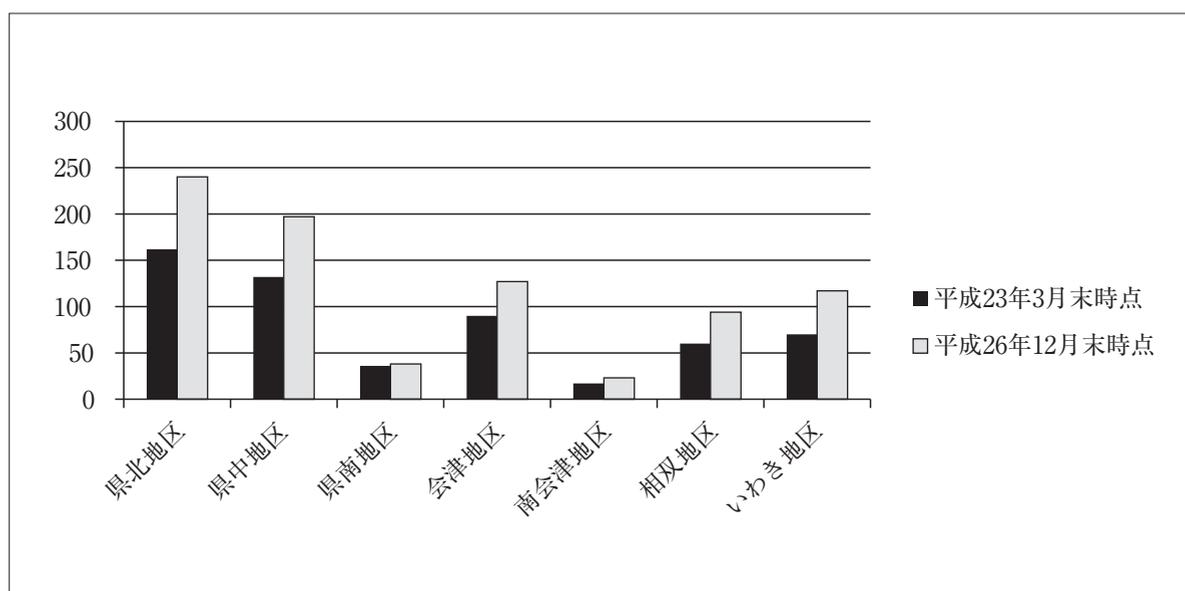
NPO法人とは、「特定の公益的・非営利活動を行うこと」を目的とする特定非営利活動促進法に基づく設立された法人である。福島県内のNPO法人に関してその増減、分野などを確認する。

A. 福島県内のNPO法人認証数推移と増減率

【NPO法人認証数推移】

(単位：件)

	平成23年3月末時点	平成26年12月末時点
県北地区	162	240
県中地区	132	197
県南地区	36	38
会津地区	90	127
南会津地区	17	23
相双地区	60	94
いわき地区	70	117
合計	567	836

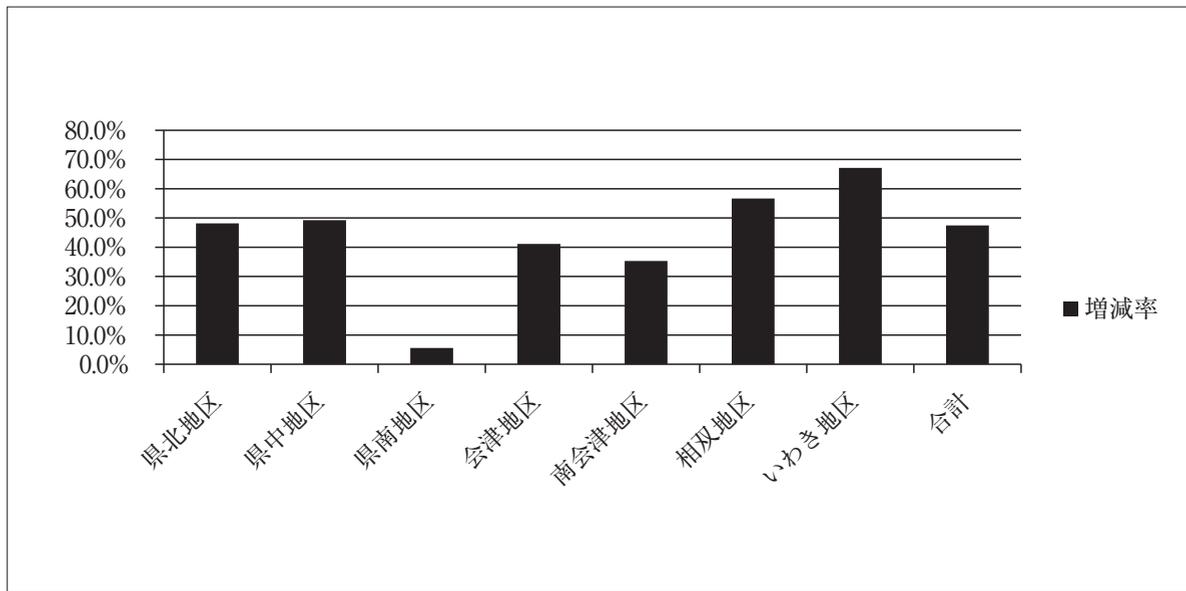


(出典：福島県文化振興課HPより抜粋加工)

【平成23年3月末時点と平成26年12月時点の増減率】

	増減率
県北地区	48.1%
県中地区	49.2%
県南地区	5.6%
会津地区	41.1%
南会津地区	35.3%
相双地区	56.7%
いわき地区	67.1%
合計	47.4%

(出典：福島県文化振興課HPより抜粋加工)



いずれの地区もNPO法人数を平成23年と平成26年で比較した場合、増加傾向にある。また、平成23年と平成26年のNPO法人増減率を地区ごとに確認すると、最も増加率が大きいのはいわき地区となっており、次いで相双地区である。

平成23年3月に生じた東日本大震災及び原発事故の影響を大きく受けたいわき地区と相双地区においてNPO法人の認証件数増加率が最も高い。これは復興関連による傾向と考えられ、多くの非営利団体が震災・原発の影響を受けた地区で様々なサポートを行っていることがうかがえる。

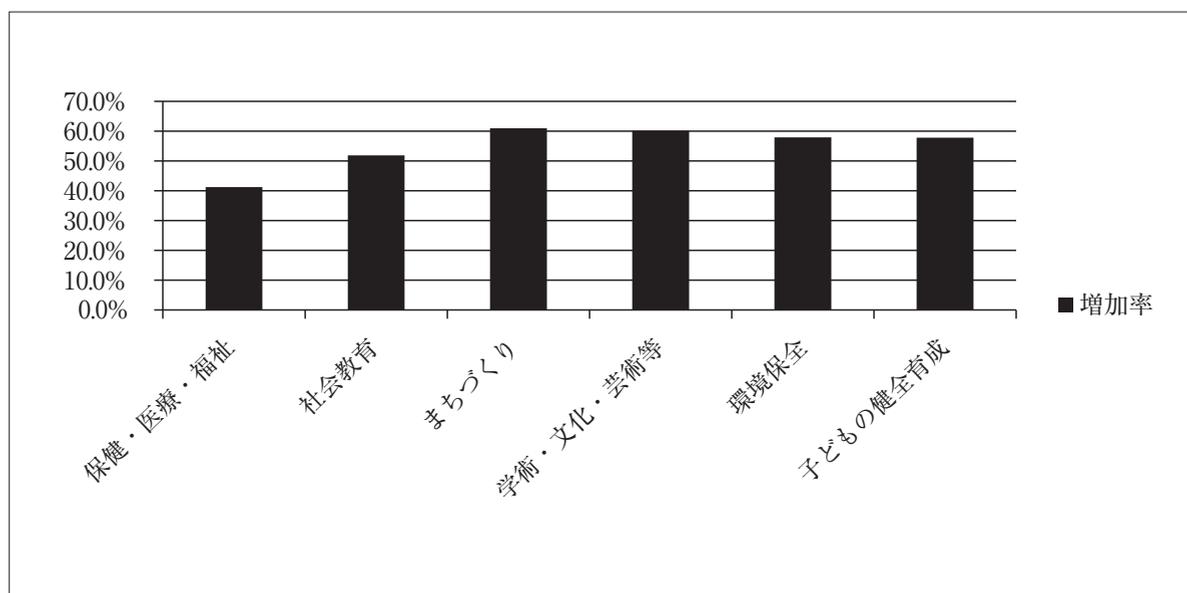
B. 福島県内NPO法人の活動分野別状況

【活動分野別増減及び増加率】

	平成23年3月末	平成26年12月末	増加率
保健・医療・福祉	371	524	41.2%
社会教育	297	451	51.9%
まちづくり	310	499	61.0%
学術・文化・芸術等	238	381	60.1%
環境保全	221	349	57.9%
子どもの健全育成	301	475	57.8%

(出典：福島県企画調整部 文化スポーツ局HPより抜粋加工)

※分野別表の中から上位6分野を抽出。分野別内訳の計上は複数分野にわたる法人を含む。



福島県内で設立されたNPO法人の中で、最も設立件数が多い分野上位6分野における分野別増減率(平成23年と平成26年比較)を確認すると、まちづくりに関する分野の増加率が最も高い。

これは東日本大震災及び原発事故の影響を受け、復興に向けた取り組みを行う目的のNPO法人設立が多いことを示していると考えられる。

C. 福島県と全国の認証法人数増加率比較

福島県の認証法人数は前述したとおり、平成23年3月末から平成26年12月までの期間で567件から836件に増加している。これに対して国内全体の認証法人数は平成23年3月末から平成26年9月末までの間に45,139件から49,460件に増加している。期間は同一ではないものの、増加率を比較すると、福島県は47.4%の増加、全国では9.5%と増加となっており、全国と比較しても増加率は高い傾向がみられる。

福島県内のNPO法人の分野別設立件数と増加率を確認すると、まちづくり分野の増加率が最も高く、震災後の復興支援に関連したNPO法人設立等が福島県内のNPO法人増加率が高い傾向に影響しているとも考えられる。

【NPO法人数推移と増加率】

	平成23年3月末	平成26年9月・12月	増加率
福島県	567	836	47.4%
全国	45,139	49,460	9.5%

(7) 福島県内の創業に係る整理

ここまで、統計等に基づき、福島県内の創業の現状を確認し、支援に係る各種の取組についても整理を行った。当該統計等以外にも各種のデータが存在すると想定されるものの、上記の分析による福島県内の創業の現状について整理したい。

まず、事業所総数に関する分析は「(1)経済センサス調査から確認する県内事業所数推移」にて主に経済センサス(平成21年と平成24年)に基づき行った。全国的な比較では、震災の被災地である福島県が全国と比較しても最も事業所数が減少している県の一つであることがわかる。

また福島県内の市町村別の事業所増減状況を確認すると、平成21年調査は震災前、平成24年は震災直後に行われており、避難区域などの一部調査が行われていないなど、完全な形での比較は困難であるものの、特に津波、原発事故の影響が大きかった浜通りの主要都市で事業所数の減少率が最も大きいという現状がわかる。

福島県内の創業の状況は、「(2)法務局統計による新設法人推移比較」及び「(3)雇用保険事業年報による福島県内の開廃業率推移比較」で大きく2種類の統計に基づいて分析を行った。法務局統計に関しては、株式会社のみの確認であるものの、福島県内では東北6県や全国と比較しても設立登記件数は突出して多い状況が見てとれる。また同様に雇用保険適用事業所に関しても他県と比較して新規適用事業所率は高い数値となっており、法務局統計と同様の傾向にある。

また、廃業率に関しては「(3)雇用保険事業年報による福島県内の開廃業率推移比較」にて分析を行った。福島県内の廃業率(雇用保険適用事業所消滅率)は震災以降低下傾向にあり、各種の支援施策の効果が表れていると推測される。

業種別の増減状況については、「(4)福島県内商工会議所会員数増減状況」により間接的に把握することとした。部会別の増減状況を各商工会議所の協力を得て集計、分析を行ったところ、特に建設、工業分野の部会会員数は増加傾向にあることが確認できた。震災からの復興需要が影響していると想定される。福島県内においては、創業等に関しても震災の影響は無視できない状況下にあるといえる。

また、(1)から(4)までは主に営利法人に関する指標であるが、「(5)県内NPO法人数の推移」では近年増加傾向にあるNPO法人について分析を行った。

NPO法人の設立自体は増加傾向にあり、その設立目的などから把握した事業分野に関してはまちづくりに関するNPO法人設立増加件数が多い。全国との増加率比較においても福島県は全国が増加率と比較して高く、地域的にも復興関連のNPO法人設立が相次いでいるのではないかと推定される。

以上の福島県内の創業に関わる各種指標の分析に基づき現状把握を行うと、東日本大震災と原発事故という大きな影響を受けた福島県においては、主に復興に係る創業が主体となっているといえる。全国的な傾向とはやや相違した関連指標の結果をみると、福島県がおかれている特殊性が創業に関しても影響していると想定され、支援施策等についても各種設けられていることが要因となり、廃業に関しても低い傾向がみられる。

今後は復興需要等に過度に依存することなく、福島県の持続的な成長を担う創業がこれまでも増して重要となってくると考えられる。

第2章

創業支援施策について

前章において、国及び福島県における創業の現状を調査した。その中で、各都道府県の97.7%、市区町村の56.1%が、創業支援のための施策を行っていることが分かった。そこで、本章においては、実際に国、福島県、県内の市町村、その他支援機関等により実施されている創業に係る各種支援施策や、その利用実績について調査した。

1 国の施策

(1) 融資・保証制度

第1章において、“起業準備者及び起業家が直面する課題”として、共に「資金調達」が第3位に挙がっている。また、実際に事業を開始した起業家が“起業を断念しそうな際に直面した課題”としても「資金調達」が第1位に挙がっていることから、起業の準備段階から事業を開始した後まで、「資金調達」は起業家にとって、大きな課題であると言える。

また、起業家の大部分を占める個人事業主や中小企業にとって、潤沢な自己資金を有しているケースや、第三者からの出資を受けられるケースは稀であり、相応の資金が必要な場合、調達の手段として金融機関等からの借入に頼るケースは珍しくない。そこで、ここでは主に国の公的機関が行っている起業家にとって金利や保証の面で優利な融資制度や保証制度について紹介する。

①制度の紹介

1) 日本政策金融公庫の融資制度

施策・制度名	対象・要件	支援内容
新創業融資制度	①雇用(パート含む)創出を伴う事業を始める方 ②技術やサービス等に工夫を加え、多様なニーズに対応する事業を始める方 ③上記①又は②いずれかにより創業された方で、税務申告を2期終えていない方 ※創業前又は創業後税務申告を終えていない方は、原則、創業資金総額の1/10以上の自己資金が必要	【資金使途】 運転資金・設備資金 【貸付限度】 3,000万円(運転資金は1,500万円) 【貸付利率】 ※詳細は日本政策金融公庫まで問い合わせ願います。 基準利率+1.45%(法人代表者等が連帯保証人となる場合は0.1%減) 【貸付期間】 運転：7年以内(据置1年以内) 設備：15年以内(据置2年以内) 【担保・保証】 原則、無担保・無保証人
中小企業 経営力強化資金	経営革新又は異分野の中小企業と連携した新事業分野の開拓等により市場の創出・開拓(新規開業を行う場合を含む)を行おうとする方で、認定支援機関の経営支援を受けている方	【資金使途】 運転資金・設備資金 【貸付限度】 中小企業事業：7億2,000万円(運転資金は2億5,000万円) 国民生活事業：7,200万円(運転資金は4,800万円) 【貸付利率】 ※詳細は日本政策金融公庫まで問い合わせ願います。 特別利率①(ただし、2,000万円以下：上乗せ金利無し、女性・若年者・シニア：特別利率②)、雇用の拡大等を図る方：適用金利から0.1%引下げ措置) 【貸付期間】 運転：5年以内(据置1年以内) 設備：15年以内(据置2年以内) 【貸付条件】 中小企業・小規模事業者は、事業計画を策定し、実行責務を負い、期中の進捗報告を行う。認定支援機関は、事業計画の策定支援のみならず、期中における継続的な実行支援を行う。

施策・制度名	対象・要件	支援内容
新規開業資金	<p>①現在お勤めの企業と同じ業種の事業を始める方で、次のいずれかに該当する方 (1)現在お勤めの企業に継続して6年以上お勤めの方 (2)現在お勤めの企業と同じ業種に通算して6年以上お勤めの方</p> <p>②大学等で修得した技能等と密接に関連した職種に継続して2年以上お勤めの方で、その職種と密接に関連した業種の事業を始める方</p> <p>③技術やサービス等に工夫を加え多様なニーズに対応する事業を始める方</p> <p>④雇用の創出を伴う事業を始める方</p> <p>⑤上記①～④のいずれかを満たして事業を始めた方で事業開始後おおむね7年以内の方</p>	<p>【資金用途】運転資金・設備資金 【貸付限度】7,200万円(運転資金は4,800万円) 【貸付利率】 ※詳細は日本政策金融公庫まで問い合わせ願います。 基準利率、特別利率①、特別利率②、特別利率③ 【貸付期間】 運転：7年以内(据置1年以内) 設備：20年以内(据置3年以内)</p>
新事業育成資金 (グローバル展開志向創業支援関連)	<p>①新たな事業が事業化された時から概ね7年以内であること</p> <p>②最近における新たな事業における売上高が、前期に比して15%以上増加していること</p> <p>③本邦内において、事業活動拠点(本社)が存続すること</p> <p>④海外を含めた市場調査に基づき、技術・ノウハウ等に新規性が見られる事業を行うものであって、当該技術・ノウハウ等について模倣対策に取り組んでいると認められるもの</p> <p>⑤新たな事業が海外展開事業を含む場合において、当該海外展開事業が、当該中小企業の本邦内における事業の延長を認められる程度の規模を有するものであること</p> <p>⑥日本政策金融公庫が資金供給後も継続的に経緯課題に対する経営指導を行うことにより、円滑な事業の遂行が可能を認められること</p>	<p>【資金用途】運転資金・設備資金 【貸付限度】6億円 【貸付利率】 特別利率③(基準利率-0.9%) ※雇用の拡大等を図る場合は「特別利率③-0.1%」 【貸付期間】 運転：7年以内(据置2年以内) 設備：15年以内(据置5年以内) 【保証条件】 一定の要件を満たす方は、経営責任者の個人保証を免除又は猶予する制度を利用可能</p>
再チャレンジ支援融資	<p>新たに開業する方または開業後概ね7年以内の方で、次の全てに該当する方</p> <p>①廃業歴等を有する個人または廃業歴等を有する経営者が営む法人であること</p> <p>②廃業時の負債が新たな事業に影響を与えない程度に整理される見込み等であること</p> <p>③廃業の理由・事情がやむを得ないもの等であること</p>	<p>【資金用途】運転資金・設備資金 【貸付限度】 中小企業事業：7億2,000万円(運転資金は2億5,000万円) 国民生活事業：7,200万円(運転資金は4,800万円) 【貸付利率】 ※詳細は日本政策金融公庫まで問い合わせ願います。 基準利率、特別利率①(女性、30歳未満、55歳以上の方)、特別利率③(技術・ノウハウ等に新規性が見られる方の設備資金) 【貸付期間】 運転：7年以内(据置1年以内) 設備：20年以内(据置3年以内)</p>

施策・制度名	対象・要件	支援内容
女性、若者／シニア企業家支援資金	女性、若者(30歳未満)、高齢者(55歳以上)の方であって新規開業して概ね7年以内の方	【資金用途】 運転資金・設備資金 【貸付限度】 中小企業事業：7億2,000万円(運転資金は2億5,000万円) 国民生活事業：7,200万円(運転資金は4,800万円) 【貸付利率】 運転：特別利率① 設備：特別利率①及び③ 【貸付期間】 運転：7年以内(据置1年以内) 設備：20年以内(据置2年以内) 【保証条件】 中小企業事業：経営者本人の個人保証を免除する制度が利用可能 国民生活事業：新創業融資制度、第三者保証人等を不要とする融資制度が利用可能

【出典：平成26年度版中小企業施策利用ガイドブック、日本政策金融公庫HP】

日本政策金融公庫 (<http://www.jfc.go.jp/>)

政府金融機関である、国民生活金融公庫、中小企業金融公庫、農林漁業金融公庫、沖縄振興開発金融公庫、国際協力銀行の国際金融等業務などを統廃合し平成20年10月に設立。国の政策に基づいて、個人・中小企業・農林水産業者への融資、国内産業の国際競争力向上や海外での資源開発促進のための金融など、一般の金融機関を補完する業務を行う。政府が全額出資し、経営の効率や透明性を高めるために株式会社の形態で運営される。

2) 信用保証協会の保証制度

施策・制度名	対象・要件	支援内容
創業関連保証	【新規事業予定者】 ・事業を営んでいない個人で、1ヵ月以内に個人事業を開始する方、または2ヵ月以内に会社を設立し、事業を開始する方 ・自らの事業を継続しつつ、中小企業者である会社を設立し、事業を開始する中小企業者(分社化) 【新規中小企業者】 ・事業開始・設立後5年未満の個人・会社(事業を営んでいなかった個人により開始・設立されたものに限る) ・設立後5年未満の会社(自らの事業を継続しつつ、新たに設立されたものに限る)(分社化)	【資金用途】 運転資金・設備資金 (創業または創業により行う事業の実施のために必要となる資金) 【保証限度】 1,000万円(自己資金要件なし) ※認定特定創業支援事業により支援を受け、支援を受けることについて市町村の証明を受けて行う創業に関する資金については、限度額が1,500万円に増額される。 【保証料率】 0.85% 【貸付期間】 10年以内
創業等関連保証	【新規事業予定者】 ・事業を営んでいない個人で、1ヵ月以内に個人事業を開始する方、または2ヵ月以内に会社を設立し、事業を開始する方 ・自らの事業を継続しつつ、中小企業者である会社を設立し、事業を開始する中小企業者(分社化) 【新規中小企業者】 ・事業開始・設立後5年未満の個人・会社(事業を営んでいなかった個人により開始・設立されたものに限る) ・設立後5年未満の会社(自らの事業を継続しつつ、新たに設立されたものに限る)(分社化)	【資金用途】 運転資金・設備資金(創業または創業により行う事業の実施のために必要となる資金、分社化及び分社化により行う事業に要する資金) 【保証限度】 1,500万円(自己資金要件あり) 【保証料率】 0.90% 【貸付期間】 10年以内

(出典：信用保証協会連合会、各信用保証協会HP)

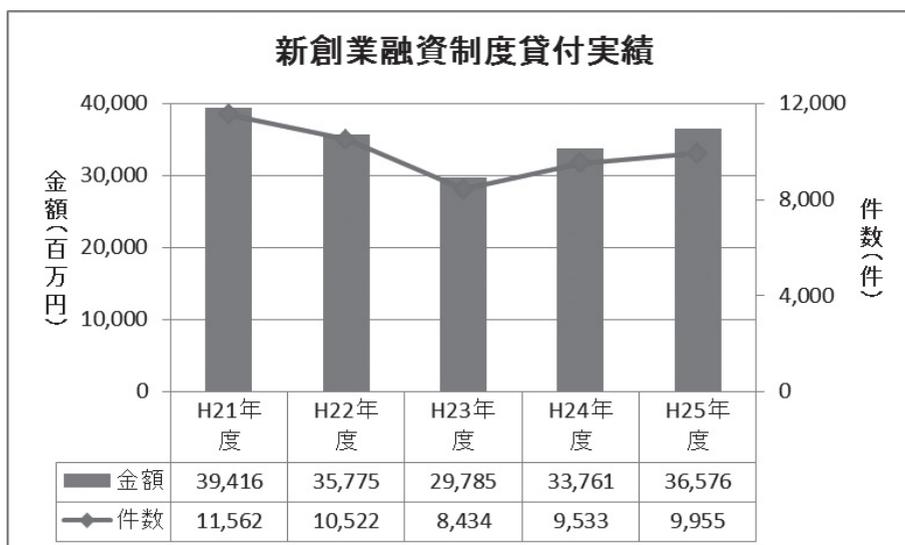
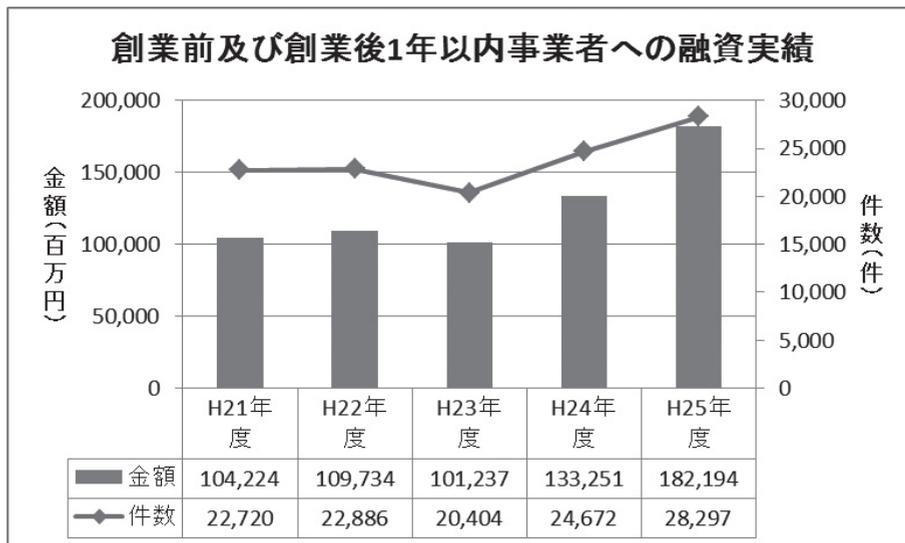
信用保証協会(<http://www.zensinhoren.or.jp/>)

信用保証協会法(昭和28年法律196号)に基づいて設立された特殊法人。中小企業者が事業資金を民間金融機関から借り入れる際に、信用力・担保力が不足していることから必要な資金の借り入れが困難な場合、それらの不足を補完(債務保証)することによって、中小企業金融の円滑化に多くの役割を果たしている。現在、全国には51の保証協会がある。

②実績

1) 日本政策金融公庫(国民生活事業)の融資制度

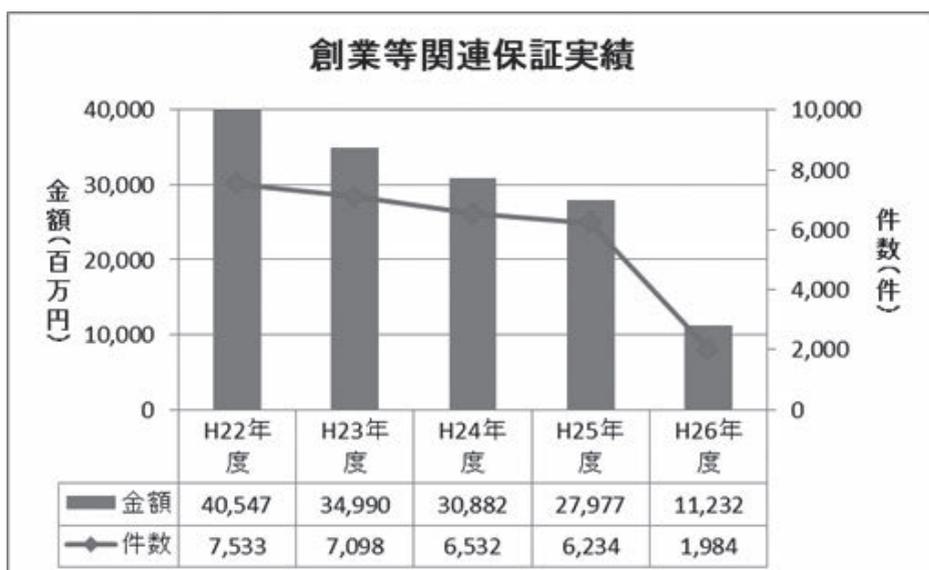
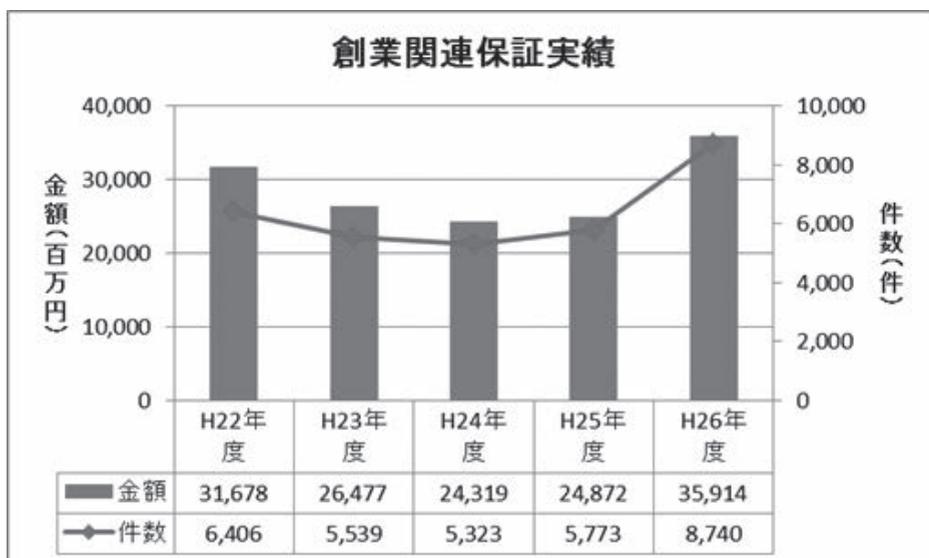
日本政策金融公庫(国民生活事業)の直近5年間における、創業前及び創業後1年以内の事業者への融資実績、及び「新創業融資制度」の融資実績を見てみると、ともに平成23年度までは件数が減少しているが、その後は右肩上がりで見られていることが見て取れる。



【出典：日本政策金融公庫国民生活事業 業務統計年報 平成26年度版】

2)信用保証協会の保証制度

続いて、創業者向けの保証制度について、直近5年間(H26年度はH27年1月末)の利用実績を見てみると、平成26年度においては、自己資金に係る要件がなく、より保証料率の低い「創業関連保証」の件数が大幅に増加していることが見て取れる。



【出典：全国信用保証協会連合会調査】

いずれにせよ、上記の利用実績からは、国内の開業率が低迷している中であっても、創業に係る資金需要は一定程度あり、公的機関、民間金融機関ともに創業者に対する積極的な融資姿勢が見て取れる。

(2) 補助金

外部からの資金調達手段として、金融機関等からの借入以外には補助金が挙げられる。借入は将来的に返済しなければならないのに対し、補助金については返済不要というメリットがある。ただし、国や地方公共団体からの資金援助なので、補助金の受領にあたっては、審査を通過して採択される必要がある。創業者向けには下記の「創業補助金」があり、新たに創業(第二創業を含む)を行う方に対して、その創業等に要する経費の一部を補助し、新たな需要や雇用の創出等を促し、我が国の経済を活性化させることを目的としている。補助金の情報については、中小企業庁にて運営する中小企業支援のためのポータルサイト「ミラサポ(<https://www.mirasapo.jp/>)」の活用が有効である。

なお、公募の受付・審査、補助金の決定・交付は、各都道府県の事務局が行い、福島県においては、公益財団法人地域創業基金さなぶり(<http://www.sanaburifund.org/>)が窓口となっている。

①制度の紹介

施策・制度名	対象・要件	支援内容
創業補助金 (創業促進補助金)	【対象】 (1)これから創業するものであって、個人開業又は会社・企業組合・協業組合・特定非営利活動法人の設計を行うもの(創業) (2)既に事業を営んでいる中小企業者か個人事業主又は会社・特定非営利活動法人において後継者が先代から事業を引き継いだ場合などに事業転換や新事業・新分野に進出するもの(第二創業) 【要件】 ①事業の獨創性、事業の実現可能性や収益性、継続性及び資金調達が見込めるもの ②認定支援機関による事業計画の策定から事業実施機関中の支援、事業終了後のフォローアップが十分期待できること	【補助金額】 100万円以上～200万円以内 【補助率】 補助対象費用の2/3以内 【対象経費】 (1)人件費 (2)事業費 ①起業・創業に必要な官公庁への申請書類作成等に係る経費 ②店舗等借入費 ③設備費 ④原材料費 ⑤知的財産権等関係経費 ⑥謝金 ⑦旅費 ⑧マーケティング調査日 ⑨広報費 ⑩外注費 (3)委託費 (4)その他

【出典：平成26年度版中小企業施策利用ガイドブック】

②実績

平成26年度においては、平成26年2月28日～3月24日の間に第1次、3月25日～6月30日の間に第2次の公募が行われ、合計9,242件の応募の中から3,124件(創業：3,034件、第二創業：90件)の補助金の交付が採択された。うち、福島県内の事業者においては、39件(創業：38件、第二創業：1件)の交付が採択された。

なお、平成27年度については、平成27年3月2日から公募が開始されている。

締切	公募開始	公募終了	採択日	応募件数(件)	採択件数(件)		採択率
第1回 締切	2/28	3/24	4/30	1,593	創業	744	47.8%
					第二創業	17	
第2回 締切		6/30	8/29	7,649	創業	2,290	30.9%
					第二創業	73	

【出典：中小企業基盤整備機構HP(<http://www.smri.go.jp/fund/gaiyo/053658.html>)】

(3) 税制

創業支援のための施策の中には、創業者向けの施策のみならず、創業者の支援を行う個人投資家や企業が恩恵を受けられる制度もある。その中でも、主にベンチャー企業に対する出資を通じて税制上の優遇措置を受けられるエンジェル税制について紹介する。

① 制度の紹介

施策・制度名	対象・要件	支援内容
エンジェル税制	<p>【対象となるベンチャー企業の要件】</p> <p>①創業(設立)10年未満の中小企業者であること ②新規性要件を満たすこと ③外部からの投資を1/6以上取り入れていること ④大規模法人及び当該大規模法人と特殊の関係(子会社等)にある法人の所有に属さないこと ⑤未登録、未上場の株式会社で、風俗営業等に該当する事業を行う会社でないこと</p> <p>【対象となる個人投資家の要件】</p> <p>①金銭の払込により、対象となる企業の株式を保有していること ②投資先ベンチャー企業が同族会社である場合には、持株割合等が大きいものから第3位までの株主グループの持株割合等を順に加算し、その割合が初めて50%超になる時における株主グループに属していないこと</p>	<p>【対象となるベンチャー企業へ投資した年に受けることができる所得税減税】</p> <p>※個人投資家は①、②いずれかを選択可能</p> <p>①「ベンチャー企業への投資額-2千円」をその年の総所得金額から控除することができる。 (控除可能となる投資額の上限は、総所得金額×40%と1,000万円のいずれか低い方)</p> <p>②ベンチャー企業への投資額全額をその年の株式譲渡益から控除することができる。 (控除可能となる投資額の上限無し)</p> <p>【対象となるベンチャー企業株式を譲渡した年に受けることができる所得税減税】</p> <p>③未上場ベンチャー企業株式の売却により生じた損失を、その年の他の株式譲渡益と通算(相殺)できるだけでなく、その年に通算(相殺)しきれなかった損失については、翌年以降3年に渡って、順次株式譲渡益と通算(譲渡)することができる。</p>

【出典：平成26年度版中小企業施策利用ガイドブック】

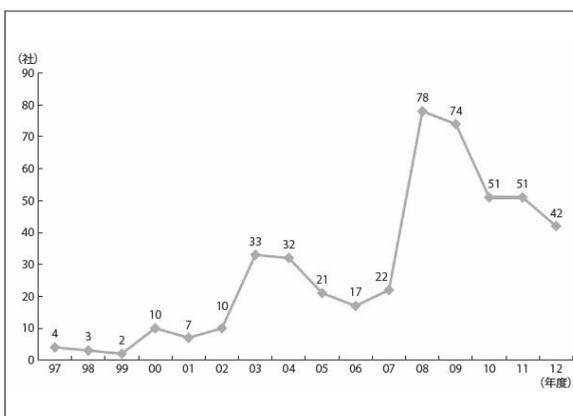
[エンジェル税制 \(http://www.meti.go.jp/policy/newbusiness/angel/index.html\)](http://www.meti.go.jp/policy/newbusiness/angel/index.html)

ベンチャー企業への投資を促進するためにベンチャー企業へ投資を行った個人投資家に対して税制上の優遇措置を行う制度。ベンチャー企業に対して、個人投資家が投資を行った場合、投資時点と、売却時点のいずれの時点でも税制上の優遇措置を受けることができる。また、民法組合・投資事業有限責任組合経由の投資についても、直接投資と同様に本税制の対象となる。

② 実績

1997年(平成9年)の創設以降、利用企業数は増加傾向にあったが、近年は2008年(平成20年)をピークに減少に転じている。

政府は、手続負担の軽減や、知名度向上に向けたPR活動の強化など、利用促進に向けた取組を行っている。



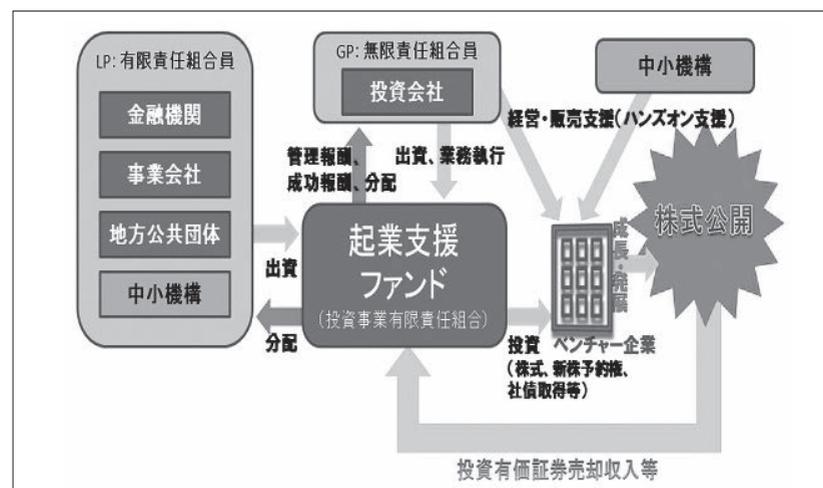
【出典：2014年度版中小企業白書(経済産業省調査)】

(4) 投資

設立5年未満の創業又は成長初期の段階にある中小ベンチャー企業に対する投資等の支援を促進させるために、民間の企業や金融機関、地方公共団体が組成するファンドに対し、中小企業基盤整備機構が総額の2分の1までの出資を行う仕組み。また、ファンドの投資を受けて設立、成長した中小ベンチャー企業に対し、中小企業基盤整備機構や投資会社は資金面、経営面からの支援を行う。

施策・制度名	対象・要件	支援内容
企業支援ファンド	国内の創業又は成長初期段階にある設立5年未満の有望なベンチャー企業等で、ベンチャーキャピタル等が運営するファンドから新事業に必要な投資を受けることを希望される方	民間のベンチャーキャピタル等が運営するファンドに対して、中小企業基盤整備機構が出資(ファンド総額の1/2以内)を行うことで、ファンドの組成を促進し、ベンチャー企業等への投資機会の拡大を図る。これらのファンドは、主に株式や新株予約権付社債等の取得による資金提供や踏み込んだ経営支援(ハンズオン支援)を受けることができる。

【スキーム図】



【出典：中小企業基盤整備機構HP (<http://www.smrj.go.jp/fund/gaiyo/053658.html>)】

(5) その他

また、全国各地で開かれている創業スクールや、施設を低廉な料金で賃貸するビジネス・インキュベータ支援等、創業予定者に対し、資金調達以外にも様々な創業支援施策が実施されている。

施策・制度名	対象・要件	支援内容
新事業支援施設 (ビジネス・インキュベータ) による創業・ベンチャー支援	オフィス・工場・研究室等を借りて、創業や新製品・新技術の開発等を予定している中小企業者やこれから創業しようとしている個人等	創業や新製品・新技術の研究開発を行う際、中小企業基盤整備機構や中小企業基盤整備機構が出資している第三セクターが運営している新事業支援施設(ビジネス・インキュベータ)を低廉な賃料で借りることができる。
ベンチャープラザ	株式公開等を前提とした資金調達を目的とするビジネスプランを有する中小企業及びベンチャー企業	中小企業及びベンチャー企業が資金を得るために、ベンチャーキャピタルや投資家等へビジネスプランを発表する機会を提供する。また、プレゼンテーションを行った企業と投資家等が個別具体的な話が可能な商談コーナーを併設する。
地域創業促進支援委託事業 (創業スクール)	創業希望者	年間5千社以上の創業を目指し、全国300箇所に「創業スクール」を開催し、創業予備軍の掘り起しをはじめ、創業希望者の基本的知識の習得からビジネスプランの策定まで支援を行う。 ◆地域プラットフォームに属する認定支援機関や産業競争力強化法に基づき認定を受けた創業支援事業者が創業スクールを開催する。 ◆創業に必要なノウハウを集約したカリキュラム・テキストを使用して、地域の支援機関が創業を後押しする。 ◆創業スクール受講後も実施主体となる支援機関が他の支援機関と連携し、アフターサポートを実施する。

【出典：中小企業施策利用ガイドブック】

2 福島県の施策

(1) 融資・保証制度

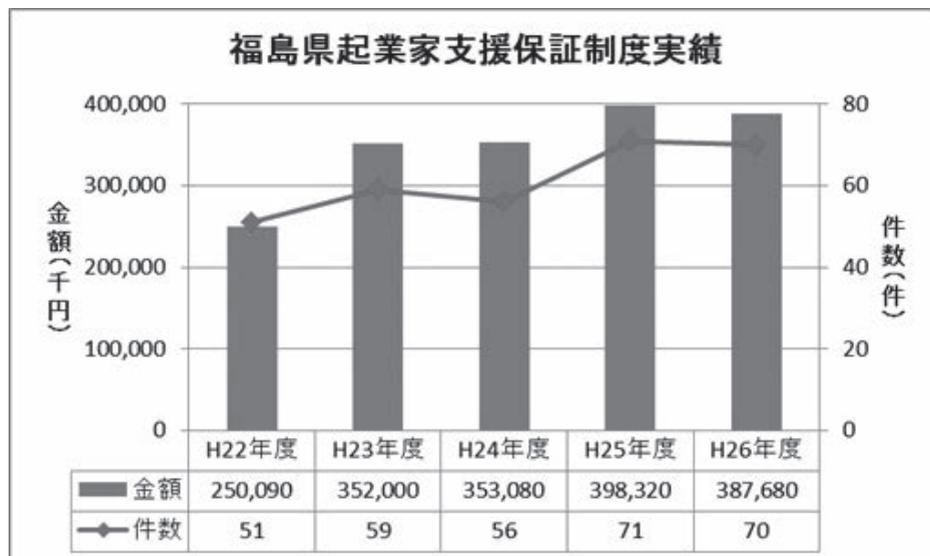
福島県では、創業者への金融支援として以下の制度融資を設けている。制度の利用にあたっては、民間金融機関へ融資申し込みの上で、信用保証協会の保証を受ける必要がある。

① 施策の紹介

施策名	対象者	支援内容
福島県起業家支援保証制度	【創業者】 県内で新たに事業を開始(開業して1年以内含む)しようとしており、具体的事業計画を有するとともに、客観的に見て事業に着手していることが明らかな方 【第二創業者】 既に中小企業者であって、新たな事業の分野に進出しようとする事業継承者 【独立開業者】 同一企業の勤務年数又は同一業種の従事年数が3年以上でその経験を有する事業を新たに開始しようとする方(開業して1年以内の者を含む)、又は、法律に基づく資格を有する場合でその資格に基づく事業を新たに開始しようとする方(開業して1年以内の者を含む) 【ベンチャー企業】 新たに創造的な事業活動を行おうとする者であって、新たな事業を開始した時から概ね3年以内の方	【資金用途】 運転資金・設備資金 【貸付限度】 ①次に掲げる要件のいずれかに該当する者は5,000万円 a 中小企業の新たな事業活動の促進に関する法律に基づく経営革新計画の承認または異分野連携新事業分野開拓計画の認定を受け、その事業を開始し、または開始しようとする方 b 廃止前の中小企業創造的的事业活動の促進に関する臨時措置法に基づく研究開発等事業計画の認定を受け、その事業を開始し、または開始しようとする方 c 産業活力再生特別措置法に基づく経営資源活用新事業計画の認定を受け、その事業を開始し、または開始しようとする方 d 特許法、実用新案法、意匠法等に基づく新技術、新製品等を事業化しようとする方 ②上記①に掲げる者以外の方については、2,000万円 ※ただし、創業者については、自己資金の5倍を限度とする。 【貸付利率】 金融機関所定利率(別途0.35%～1.35%の信用保証料がかかります) 【貸付期間】 10年以内(据置1年以内)

【出典：福島県HP】

② 実績 ※H26年度はH27年2月末現在



【出典：福島県信用保証協会調査】

直近5年間の利用実績を見ると、承諾件数が増加傾向にあることが確認できる。第1章の調査結果である、福島県内の株式会社設立件数や開業率の増加傾向ともリンクしており、創業予定者や創業後間もない事業者に対する金融支援策として、一定の効果が認められる。

(2) 補助金

福島県ではH26年度より、女性と若者の創業者向けの補助金の交付を開始している。

① 施策の紹介

施策名	対象者	支援内容
女性・若者向け創業補助金	本補助金の対象事業は以下の要件をすべて満たすことが必要。 (1)福島県内に住む女性または若者が新たに創業すること。 ※本要領において若者とは、昭和49年4月1日以降に生まれた者を指します。 (2)新たなビジネスプランの開発や独創的な事業展開を行うこと。 (3)補助金の交付完了後も持続的に事業を営むことが可能であり、地域経済の活性化に役立てる事業であること。 ※その他詳しくは公募要領による。	【補助金と補助率】 200万円を上限に、補助対象経費の5分の4を補助する(うち物品購入費は、補助対象経費の2分の1を超えない額とする) 【事業実施機関】 補助金交付決定日から平成27年3月31日までとする

【出典：福島県HP】

② 実績

平成26年度については、上限200万円×10件で年間2,000万円の予算が組まれており、8～9月の間に公募が行われ、全10件の補助金の交付が決定した。平成27年度についても同額の予算が組まれており、次期は未定ながら公募が行われる予定となっている。

3 市町村の施策

(1) 融資・保証制度

県内各市町村においても創業者向けの制度融資が用意されている。以下では、主なものを紹介する。

施策・制度名	対象・要件	支援内容
【郡山市】 創業融資	1.次に該当する方 (1)中小企業信用保険法第2条第1項に規定する方 (2)市内で新たに事業を開始しようとする方(開業して1年以内の方を含む。)で客観的にみて事業に着手していることが明らかであり、また、事業開始にあたり許認可等が必要である場合には、許認可等を取得しているか、又は取得が確実である方 (3)原則として市民税を完納している方 (4)創業計画が適当であると認められる方 2.次のいずれかに該当する方 (1)法律に基づく資格を有しており、その資格に基づく事業を新たに開始しようとする方 (2)同一企業の勤務年数又は同一事業の従事年数が3年以上で、その経験を有する事業を新たに開始しようとする方 (3)会議所等の創業塾を終了した方	【資金使途】 運転資金、設備資金 【貸付限度】 1,000万円 【融資期間】 運転：10以内(設備併用の場合は15年以内) 設備：15年以内(据置期間1年以内) 【返済方法】 原則元金均等月賦返済 【貸付利率】 5年以内：年1.9%以内 5年超～7年以内：年2.0%以内 7年超～10年以内：年2.1%以内 10年超～15年以内：年2.2%以内 【保証人・担保等】 法人：保証人1名以上を付し、必要に応じて担保を徴する。 個人：必要により保証人、担保を徴する。 【信用保証料補助】 全額補助
【須賀川市】 スタートアップ資金融資	1.創業支援(創業から1年未満の中小企業者及び共同組合等) 市内で開業等を行うための適切かつ確実な事業計画を有し、これを実施する経営能力を有す方 2.新企業支援(1年以上の中小企業者及び共同組合等) 市内において1年以上継続して同一事業を営み、将来性のある事業に積極的に取り組んでおり適切かつ確実な事業計画を有す方 3.事業開拓支援(1年以上の中小企業者) 市内において1年以上継続して同一事業を営み、適切かつ確実な事業計画を有し、これを実施する経営能力を有す方 4.市税を完納している方 5.市長の認定を受けた方(市商工労働課へ認定申請)	【資金使途】 運転資金、設備資金 【貸付限度】 2,000万円 【返済期間】 運転資金：7年以内(据置期間1年以内) 設備資金：10年以内(据置期間1年以内) 【貸付利率】 5年以内：1.9%以内 5～10年以内：2.1%以内 【利子補給】 年利率1%相当額を5年間補助 ※必要に応じて信用保証を付する。

施策・制度名	対象・要件	支援内容
<p>【いわき市】 創業者支援融資</p>	<p>市内に住所を有し、市内で新たに事業を開始しようとする者又は事業を開始して1年未満の者で次の条件を備えていること</p> <ol style="list-style-type: none"> 1.市税を完納していること 2.次のいずれかに該当する者であること <p>(1)法律に基づく資格を有し、かつ、その資格に基づく事業を新たに開始しようとする者又は開始した方</p> <p>(2)同一事業の勤務年数(従事年数)が3年以上で、その経験を有する事業を新たに開始しようとする者又は開始した方</p> <p>(3)借入金額以上の自己資金を有している方</p> <p>3.申込時において事業に着手していることが客観的に明らか(新規に限る)で、許認可等を要する事業にあつては、当該許認可等を取得しているか、取得が確実であること</p> <p>4.県信用保証協会の信用保証対象業種に属し、中小企業信用保険法第2条第1項に該当する中小企業者であること</p> <p>5.創業計画又は事業計画が妥当と認められること</p>	<p>【資金用途】運転資金、設備資金</p> <p>【貸付限度】1,000万円</p> <p>【返済期間】7年以内(据置期間1年以内)</p> <p>【返済方法】原則として分割償還</p> <p>【貸付利率】年2.65%以内(保証協会付の場合年2.45%以内)</p> <p>【保証料】 年2.2%以内(借入人が前納し、市が後で全額補助。平成27年3月31日まで)</p> <p>【保証人及び担保】必要に応じて徴収</p>

【各市HP、制度一覧等】

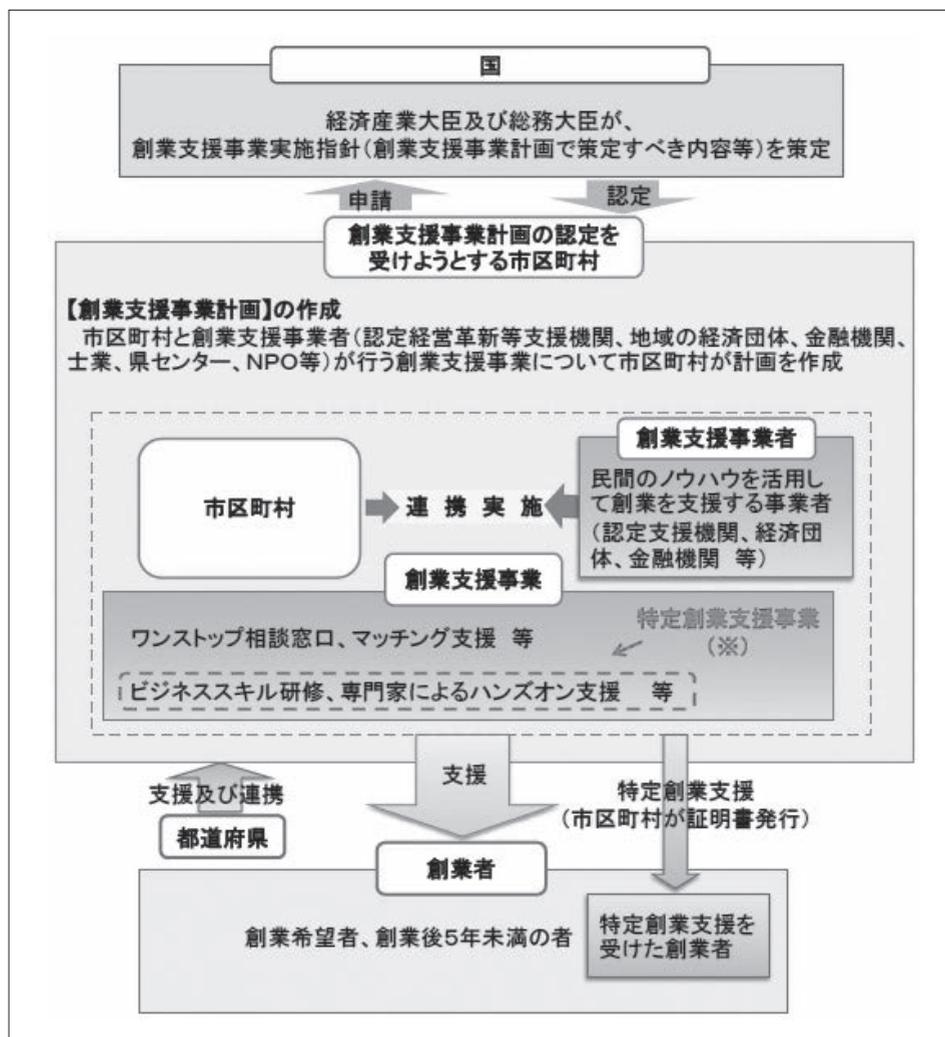
(2) 産業競争力強化法に基づく創業支援事業

日本の開業率は欧米各国の開業率の半分程度(4.6%)に過ぎず、特に地方における開業率は軒並み低水準にある。中小企業者の数も平成11年の484万社から、平成24年は385万社へと減少している。

今後、国内経済の更なる縮小を避けるためには、開業率・廃業率を欧米並みの10%程度まで引き上げ、雇用を生み出し、産業の新陳代謝を進めていくことが必要であり、その実現を目指して平成26年1月20日に産業競争力強化法が施行された。

産業競争力強化法に基づく創業支援のスキームとしては、市区町村が地域の創業支援事業者(民間企業等)と連携して行う創業支援施策についての事業計画を策定し、国の認定を受け、認定後は補助金等の国からの支援を受けながら、事業計画に沿って、地域ごとの創業支援施策を実施する。

【産業競争力強化法に基づく創業支援事業 スキーム図】



【出典：中小企業庁HP】

【創業支援事業者及び創業者への支援内容】

施策・制度名	対象・要件	支援内容
産業競争力強化法に基づく創業支援 (創業支援事業者)	産業競争力強化法に基づく認定創業支援事業計画に従い、市区町村を連携して経営指導、ビジネススキル研修、経営力向上セミナー等の創業支援の取組を行う 創業支援事業者	①創業支援事業者補助金 創業支援事業に必要な経費の一部を補助 【補助額】100万円～1,000万円 【補助率】補助対象費用の2/3以内 【補助対象経費】人件費、専門家謝金、設備費、外注費等 ②信用保証の特例 創業支援事業者のうち、NPO法人、一般財団法人、一般社団法人に対し、信用保証協会が8,000万円まで無担保で保証する
産業競争力強化法に基づく創業支援 (特定創業支援事業を受けた創業者)	産業競争力強化法に基づく認定創業支援事業計画に従い、市区町村・創業支援事業者が行う、経営、財務、人材育成、販路開拓の知識が身に付き、継続的な相談支援や創業セミナー等の特定創業支援事業を受けた 創業者	①登録免許税の軽減 株式会社を設立する際、登記に係る登録免許税を軽減(資本金の0.7%⇒0.35%) ②創業関連保証の特例 無担保、第三者保証人無しの創業関連保証の枠が、1,000万円から1,500万円まで拡充され、事業開始6ヵ月前(通常は創業2ヵ月前)から利用の対象となる

【出典：平成26年度版中小企業施策利用ガイドブック】

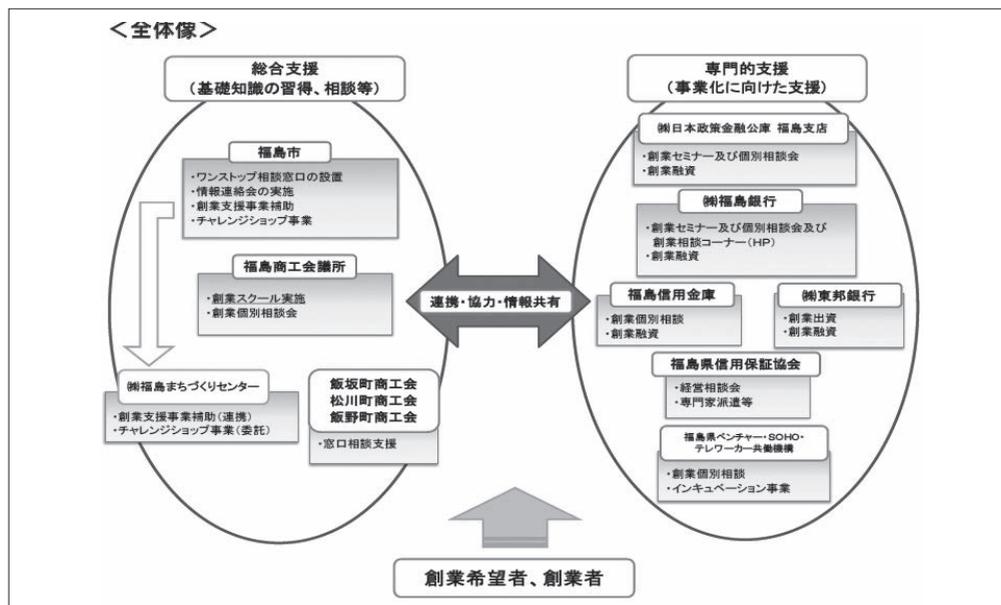
平成26年12月時点で3回の公募が終了し、計234の市区町村で213件の事業計画が認定されている。今後は、平成27年2月下旬に第4回公募、5月中旬に第5回公募の採択が決定する予定。

福島県においては、以下に紹介する通り、福島市、郡山市、須賀川市、白河市、会津若松市、喜多方市、西会津町、いわき市、南相馬市の9つの市町村の事業計画が認定されている。

①福島市

福島市が中心となり、これまで独自に創業支援を実施していた、各商工会議所や商工会、日本政策金融公庫、信用保証協会等の公共機関、東邦銀行、福島銀行、福島信用金庫等の地元金融機関、福島県ベンチャー、SOHO、テレワーカー共同機構等の支援事業者と連携し、それぞれのノウハウや情報の共有を行うことで、年間約80件の創業の実現を目指す。

創業支援事業者間で情報連絡会を開催し、現状・課題等の情報共有をすることで連携強化を図りながら、創業希望者に対して、窓口相談、創業スクール、創業セミナー、個別相談会等による支援を実施する。



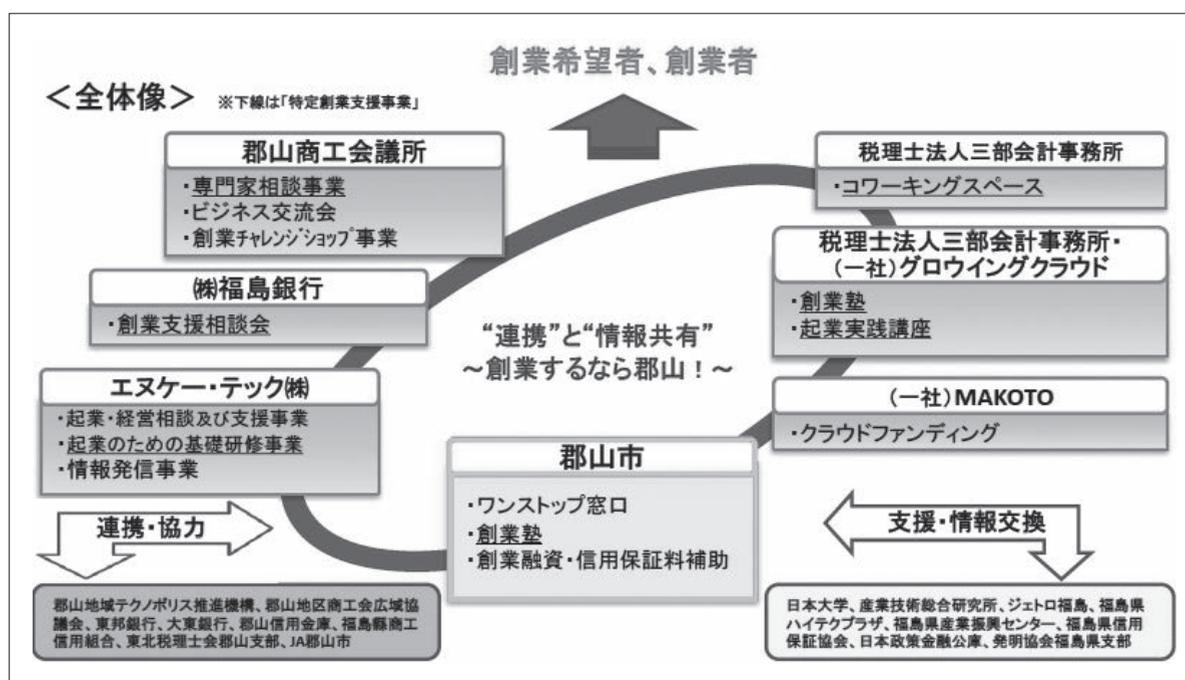
②郡山市

郡山市はこれまで独自に相談事業、創業塾、創業融資及び信用保証料の補助等の取組を行ってきたが、本計画により郡山商工会議所や、一般社団法人グロウインクラウド、一般社団法人MAKOTO、エヌケー・テック(株)、三部会計事務所といった民間の支援事業者との連携を強化し、創業支援策の体制を整備する。これまで、それぞれが個別に行っていた起業・創業支援をネットワーク化し、ビジネスモデルの構築、資金調達など創業に必要な段階・領域に応じて、創業支援事業者の強みを生かし、年間60件の創業実現を目指す。

①創業前(知識の習得)	②創業時(事業化・活動スペース)	③創業時(資金調達)	④創業後(成長支援)
窓口相談 創業支援相談会 起業セミナー	ビジネスプラン策定 チャレンジショップ コワーキングスペース	融資・信用保証料補助 補助金・助成制度紹介 クラウドファンディング	専門家・個別相談 ビジネス交流会 フォローアップ講座

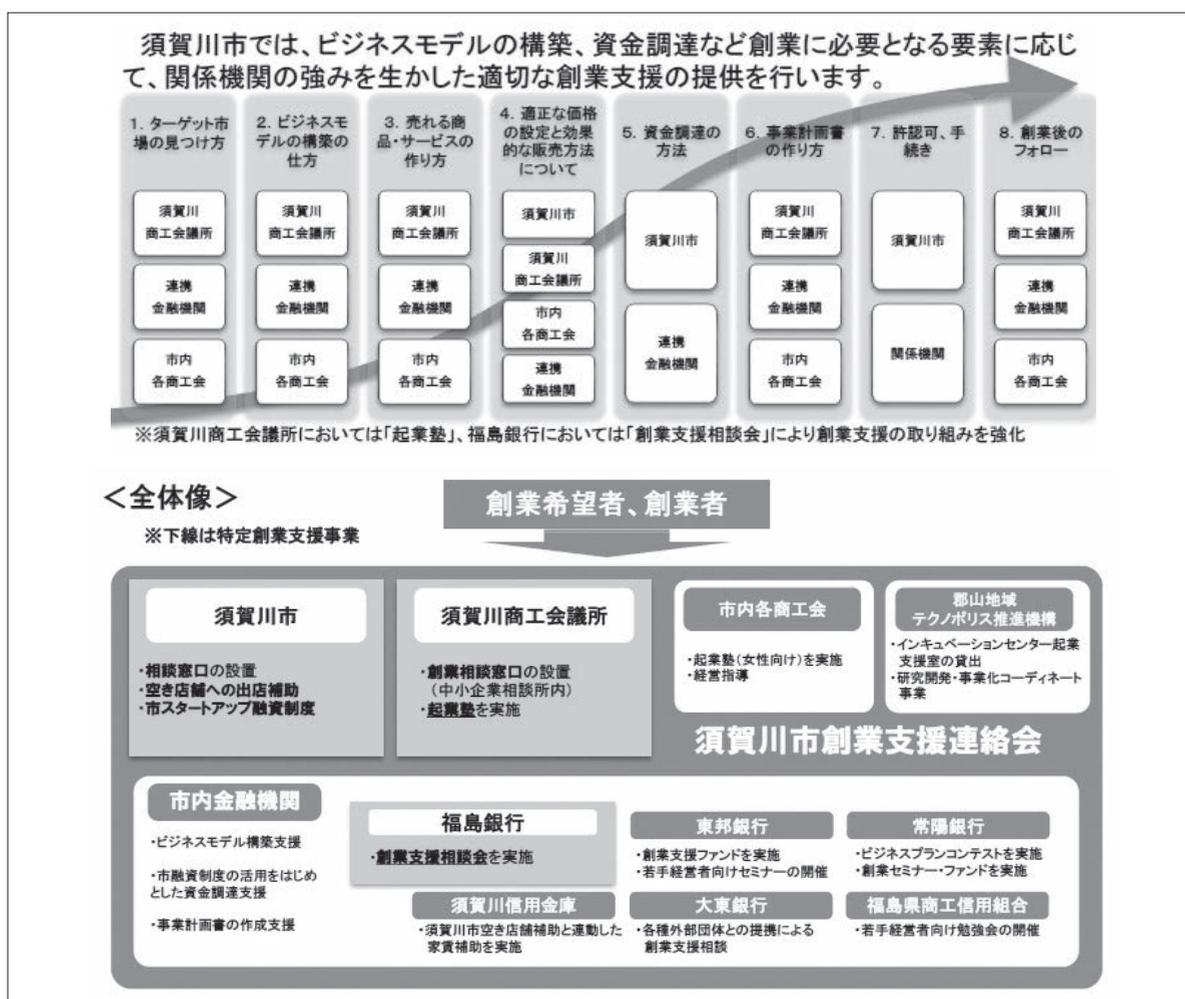
フロンティア.netこおりやま(<http://www.fnet-k.com/index.php>)というサイトを運営し、創業希望者に対し、窓口相談、起業セミナー、ビジネスプラン策定、コワーキングスペース、ビジネス交流会等のメニューを提供し、創業前から創業後まで継続した支援を実施している。

その他、郡山地域テクノポリス推進機構や金融機関との連携を始め、本市に立地している日本大学等の教育機関、産業技術総合研究所、ジェトロ福島などの充実した産業支援機関からの支援や情報交換など、産学官ネットワークの活用による幅広いサポート体制を確立する。



③須賀川市

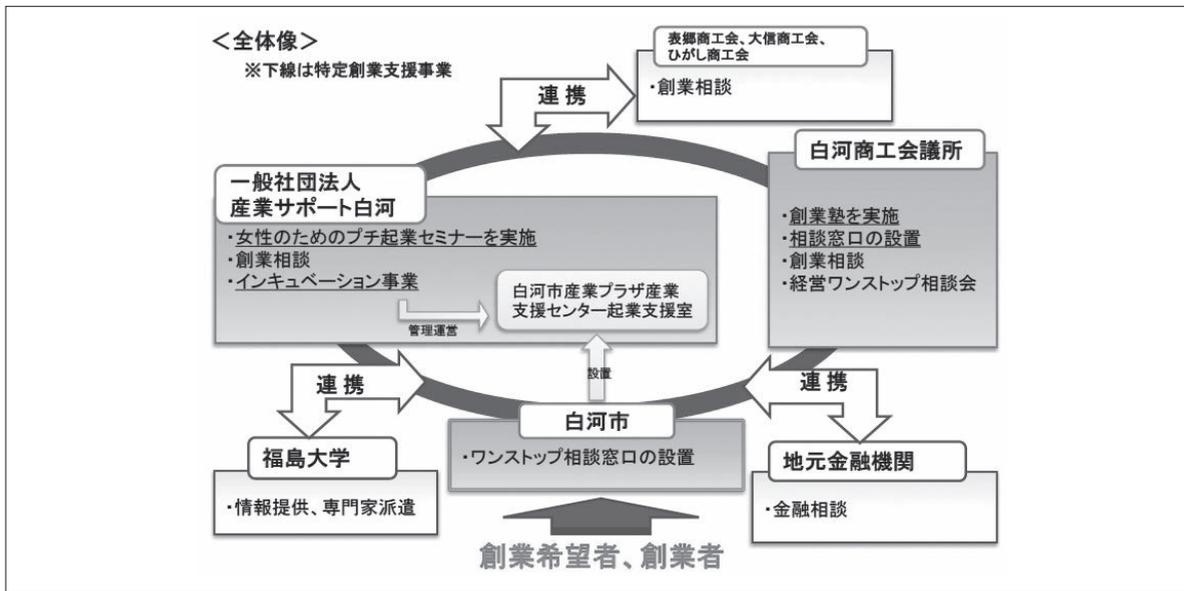
これまで、須賀川市は創業者に対する融資制度(須賀川市スタートアップ資金融資制度)や空き店舗に出店する際の家賃補助等の支援を、須賀川商工会議所は中小企業相談所における創業支援などの支援を独自に行ってきたが、本計画により、市内の商工会や金融機関とも連携し、支援体制を整備することで、年間で40件の創業の実現を目指す。



④白河市

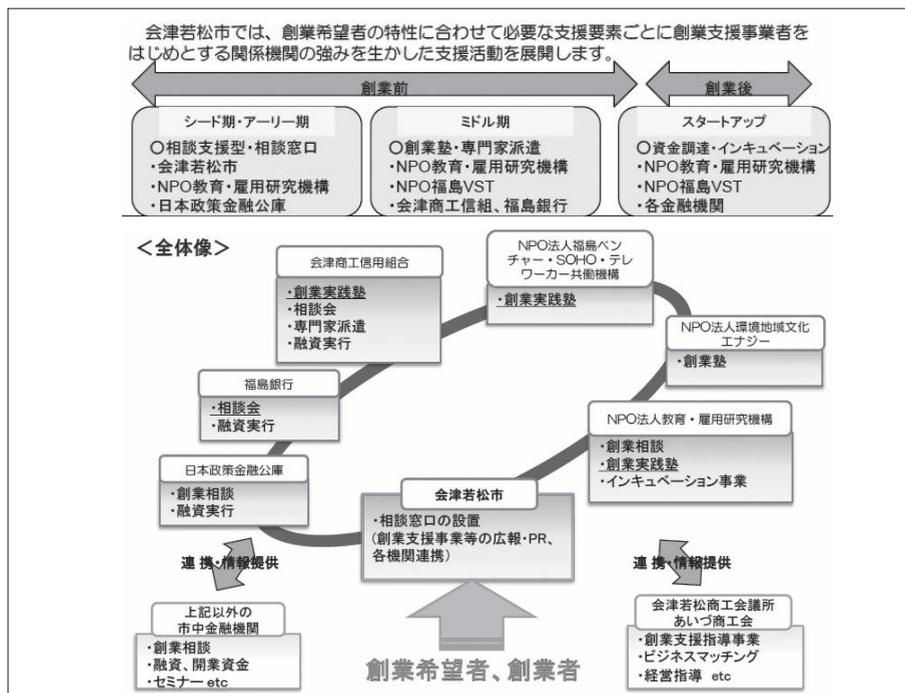
これまで、創業希望者に対する支援については各機関が個別に実施してきたが、本計画により、市が総括的な立場として広報活動や創業支援事業者の取りまとめを行い、各機関が連携して創業支援事業を実施し、年間19件の創業の実現を目指す。

具体的には、白河市、白河商工会議所、一般社団法人産業サポート白河、金融機関等が連携し、創業希望者に対する相談窓口の設置、創業塾、経営ワンストップ相談会、女性のためのプチ起業セミナー、インキュベーション事業を展開する。



⑤会津若松市

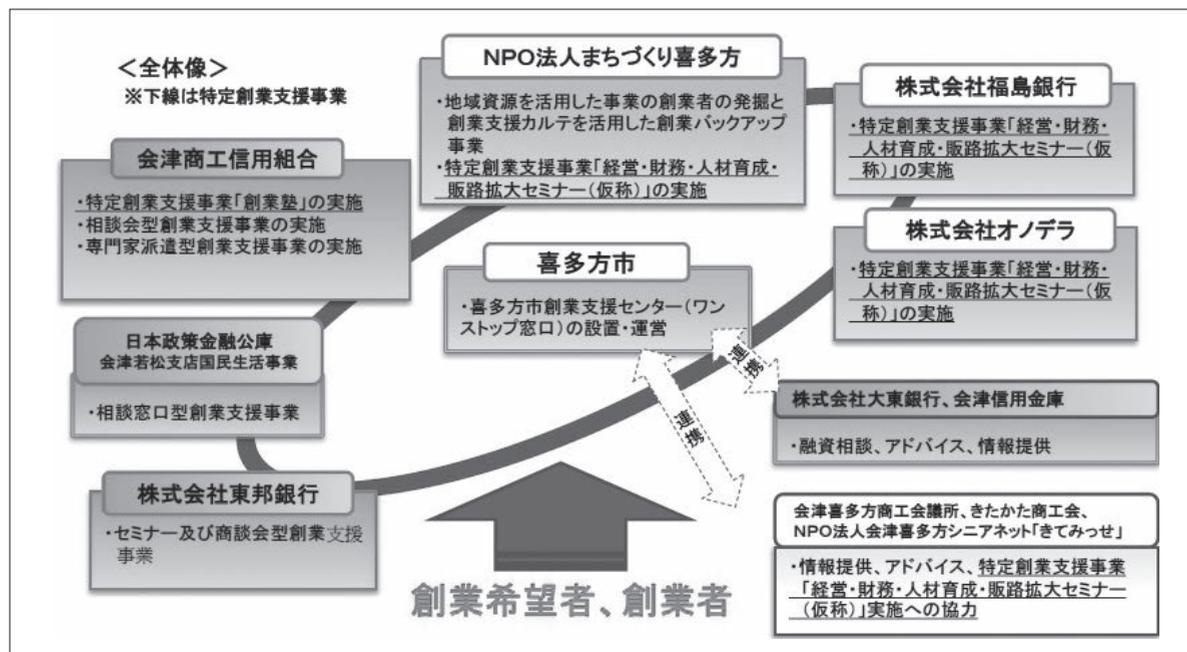
民間によるインキュベーション施設等が整備され創業支援が取り組まれており、また、市も平成21年度より創業支援者の育成事業を行ってきたが、本計画により地域連携体制を整理するとともに、民間の創業支援事業の情報共有や積極的な広報周知を図ることで、年間96件の創業の実現を目指す。具体的には、平成26年度～30年度にかけて、会津若松市と民間創業支援事業者が連携し、創業希望者に対して、窓口相談、創業塾、相談会、インキュベーション事業等による支援を実施する。さらに、必要に応じて会津若松商工会議所、市中金融機関等関係機関・団体とも連携しながら事業化に向けた支援を行う。



⑥喜多方市

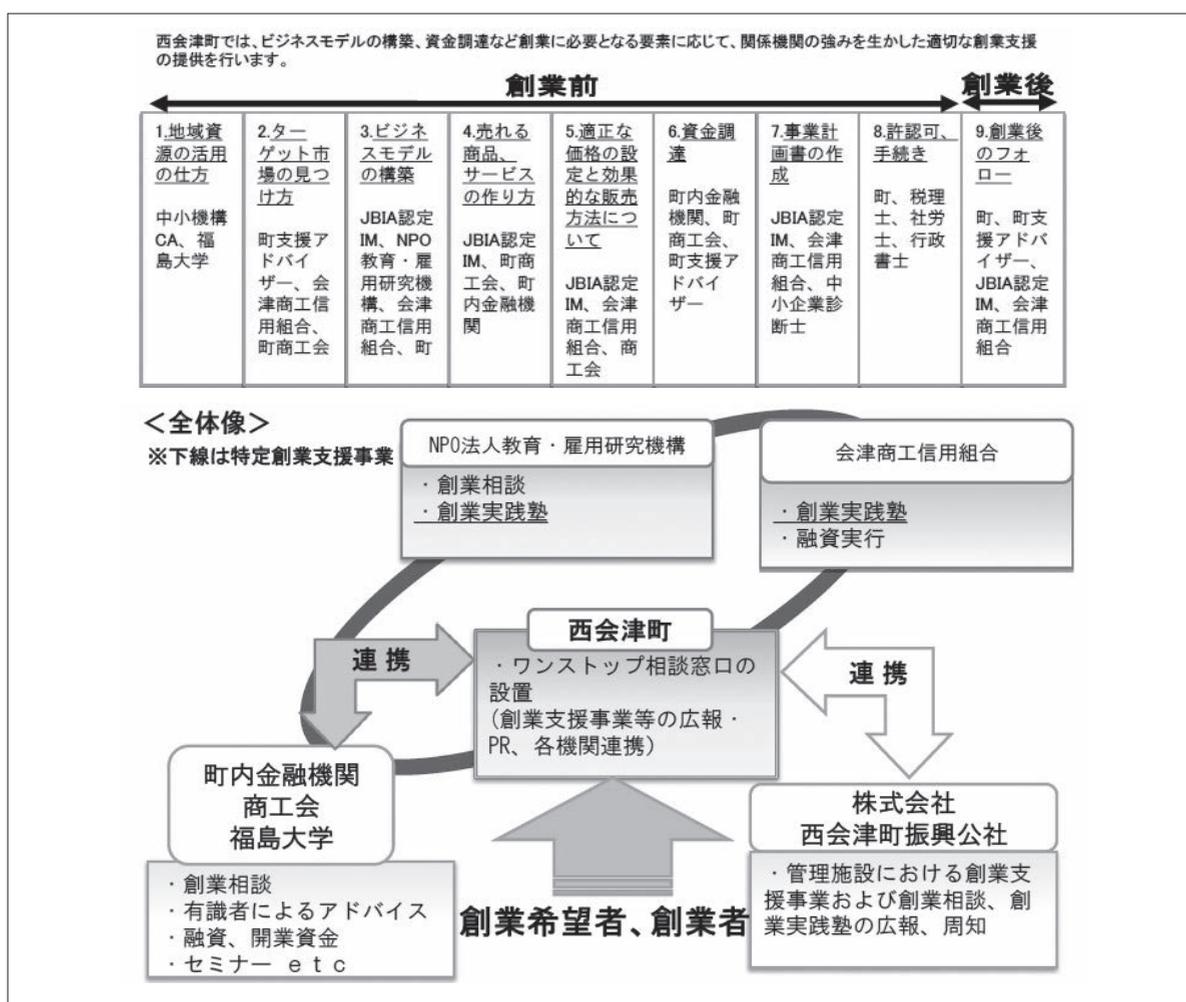
これまでも求職者を総合的にサポートする体制を整えるために「雇用相談センター」を設置し、無料職業紹介や求人開拓を始めとした雇用対策を行ってきたが、本計画により、新たに市を挙げて求人を創出する体制を整えることにより、年間29件の創業の実現を目指す。具体的には、平成26年～31年にかけて、NPO法人まちづくり喜多方・株式会社福島銀行、株式会社オノデラ、会津商工信用組合、日本政策金融公庫会津若松支店国民生活事業、株式会社東邦銀行(創業支援事業者)や、会津喜多方商工会議所、きたかた商工会、NPO法人 会津喜多方シニアネット「きてみっせ」、その他市内金融機関が連携し、創業希望者に対して、窓口相談、創業支援セミナー、マッチング事業等による支援を実施する。

これまでは創業窓口が明確でなく、また創業ニーズが把握しきれなかったことから、これを機に潜在的な創業ニーズを掘り起し市民の創業マインドを醸成するとともに、長期離職者や求職者に対しても、就職のみならず創業も選択肢の一つとして提案しながら、トータルで就業・雇用創出を図りながら地域の活性化を目指す。また、市と創業支援事業者及び連携団体の役割分担を明確にすることにより、創業希望者の掘り起しと、ニーズに合った支援をスムーズに行える体制を整える。また、創業支援事業者であるNPO法人まちづくり喜多方の持つノウハウとネットワークを活かして、創業希望者を継続的に支援するとともに、創業後も新たに創業した者、創業しようとしている者、既存の事業所などが連携して地域活性を図ることのできるネットワークを構築する。



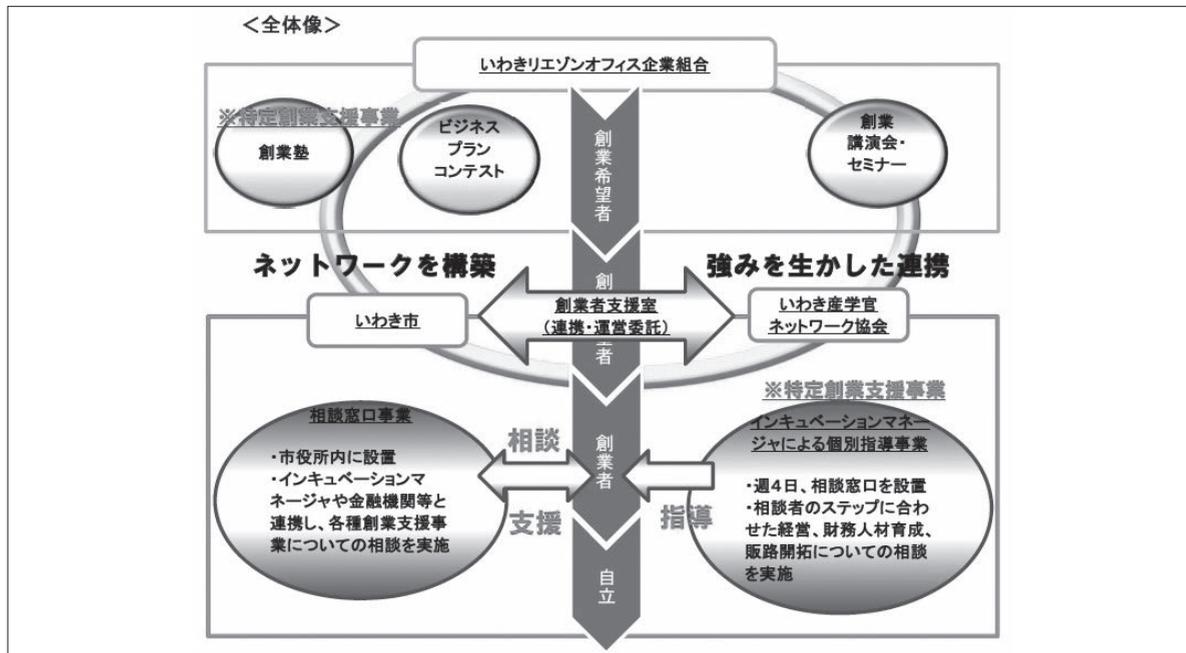
⑦西会津町

平成20年にインキュベーション施設である「西会津町テレワークセンター」を開設し、創業支援の取り組みを行ってきたが、本計画により地域連携体制を整理するとともに、民間の創業支援事業の情報共有や積極的な広報周知を図ることで、年間18件の創業の実現を目指す。具体的には、西会津町と民間創業支援事業者が連携し、創業希望者に対して、窓口相談、創業塾等による支援を実施する。さらに、必要に応じて株式会社西会津町振興公社や町内金融機関等とも連携しながら事業家に向けた支援を行う。



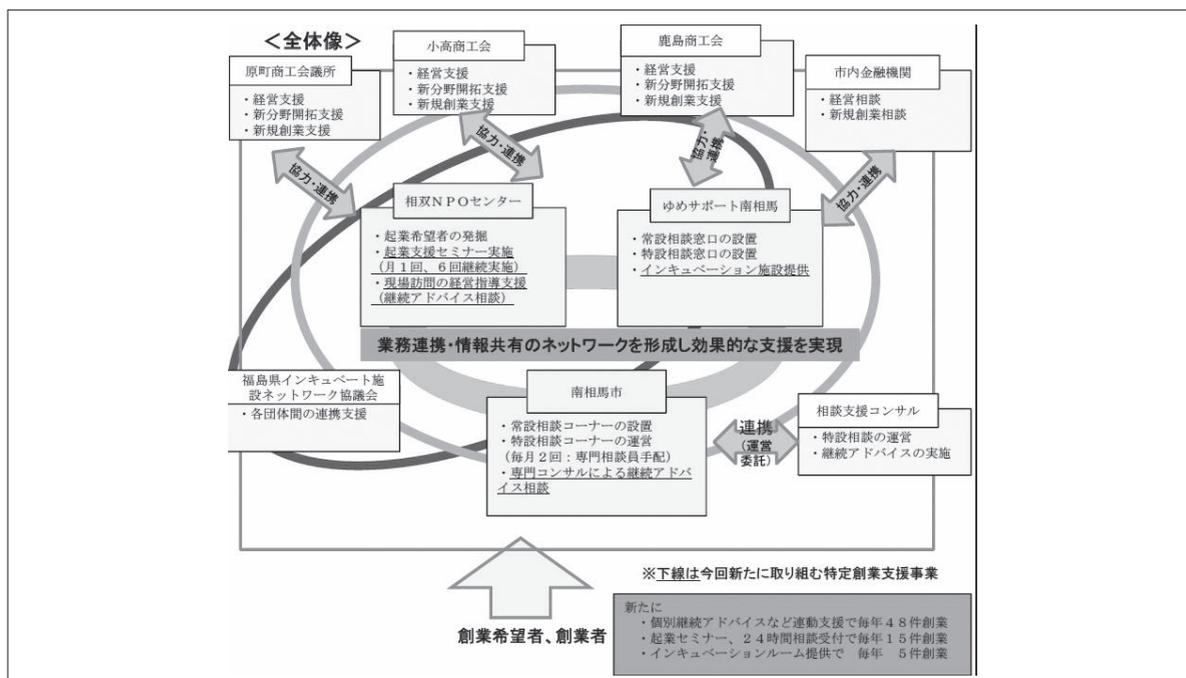
⑧いわき市

本地域においては、「いわき産業創造館創業者支援室」を中心に、インキュベーションマネージャの配置や、金融機関等を含む専門家等により組織されたネットワークによる支援といった取り組みをしてきたが、本計画により、民間事業者との連携を強化し、体制を整備することで、各年度における支援対象者(創業意欲者等)の2割以上の創業の実現を目指す。具体的には、平成26年度から平成30年度にかけて、いわき市と(公社)いわき産学官ネットワーク協会、いわきリエゾンオフィス企業組合、金融機関等を含む専門家等が連携し、創業希望者に対して、窓口相談、IM個別指導、セミナー、インキュベーション施設の提供する。



⑨南相馬市

南相馬市においては、これまで「ゆめサポート南相馬」、「相双NPOセンター」がそれぞれに独自の創業支援事業の取組みを行ってきたが、平成23年度に発生した東日本大震災と原発事故の影響により多くの地域事業者が閉鎖や廃業となり、早急な経済復興を目指す必要があることから、本計画により新たに連携した取り組みの体制を構築し、これまでの取組みを発展強化させる事業を実施することにより、年間68件の創業実現を目指す。



【以上出典：中小企業庁「産業競争力強化法に基づく認定を受けた市区町村別の創業支援事業計画の概要」】

4 福島県よろず支援拠点での創業支援

(1) 「よろず支援拠点とは？」

① よろず支援拠点の制度概要

中小企業・小規模事業者からの相談対応を担う既存の支援機関には機関ごと地域ごとに支援のレベル・質・専門分野、活動内容等のバラツキがあるなどの課題もあり、相談体制の更なる整備が必要とされていた。

こうした課題を解決するため、経済産業省では、平成26年度から、各都道府県に1ヶ所ずつ、地域の支援機関と連携しながら、中小企業・小規模事業者が抱える様々な経営相談に対応する「よろず支援拠点」を整備した。

「よろず支援拠点」の主な役割は、中小企業・小規模事業者の起業から安定までの各段階のニーズに応じて①既存の支援機関では十分に解決できない経営相談に対する「総合的・先進的経営アドバイス」や②事業者の相談に応じた「適切なチームの編成」、③案件に応じた「的確な支援機関等の紹介」といったきめ細かな対応を行うことである。

② 福島県よろず支援拠点の運営状況

福島県よろず支援拠点は東北では山形県と共に先陣を切って、平成26年6月2日に福島市にオープンした。同年12月1日には郡山市に本拠を移し、既存の福島オフィスと2拠点体制で運営されている。

1) 来訪者件数

オープン初月は34件だった来訪相談者数は、拠点主催のセミナー開催による認知度アップや、2拠点体制移行による利便性向上により12月の月間で100件まで増加している。12月は、1日あたり3件から6件の相談受付状況となっており、うち1件程度が新規案件である。

(単位：件)

	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
電話・メール	12	15	11	12	18	13	11
来訪	34	58	62	80	72	77	100

2) 相談項目

複数項目での相談申込みが多いが、平成26年12月の受付状況は、売上拡大にかかる相談が全体の25%を占めている。創業にかかる相談は10%程度で、経営改善の12%、資金繰りの13%と比較すると、まだまだ創業が活性化しているとは言い難い相談状況となっている。

福島県 よろず支援拠点

中小企業・小規模事業者の皆様へ



中小企業・小規模事業者
のための 経営相談所

よろず支援拠点は…
経済産業省が各都道府県に1ヶ所ずつ設置した、地域の支援機関と連携しながら中小企業・小規模事業者の皆様の様々なお悩みにこたえる相談窓口です。

- 売上・販路拡大 ● 経営改善 ● 創業・起業 ● 雇用・労務
- 海外展開 ● 事業承継 ● 事業再生 ● 地域活性化 など

ビジネスの悩み、私たちになんでもご相談ください!!

様々な分野の専門家が無料で、中小企業の皆様を支援します

<p>サブコーディネーター</p> <p>みうら よせいち 三浦 政一</p>	<p>コーディネーター</p> <p>わた なべ まさ ひこ 渡辺 正彦</p>	<p>サブコーディネーター</p> <p>の じゆ ゆにか 野尻 豊</p>
<p>サブコーディネーター</p> <p>ほし たか あさ 星 孝明</p>	<p>サブコーディネーター</p> <p>こ ぼり けん た 小堀 健太</p>	<p>サブコーディネーター</p> <p>こ ぼり ひろ ゆき 高堀 洋幸</p>

まずはよろずにお電話ください

相談は
無料
です

※平成26年12月1日より福島県よろず支援拠点は郡山商工会議所会館に移転しました。コラッセふくしま内よろず支援拠点は「福島オフィス」として継続してご利用いただけます。

☎024-954-4161 福島オフィス ☎024-525-4064

受付時間：月～金（祝祭日を除く）9:00～17:00（12:00～13:00を除く）

**こんなお悩み
ありませんか？**

新商品を
開発したい

地域を
活性化したい

先行きが
不安

どこに相談して
いいかわからない

海外展開を
したいけど…

売上を
伸ばしたい

事業を再開したいが
どうしたらいいか
わからない

これから創業したいが
トータルで助言を
受けたい

ご利用の流れ 経営者の方々と一緒になって課題を考え、解決に専くお手伝いをします

連絡

☎024-954-4161
まずは連絡を

相談

よろず支援拠点で
話を伺います

課題把握

解決すべき課題を
見つけます

提案

明確化した課題に対し、
解決策をご提案します

支援内容

売上・販路拡大サポート	経営サポート	資金繰りサポート	専門家派遣
売上増への課題解決に向けて、具体的な提案と販路拡大支援を行います	経営全般にわたるアドバイスを行います	資金繰り、資金調達の相談、補助金交付のサポートを行います	相談内容に応じ、専門家を派遣し、課題解決をめざします

他、様々な支援を行います



**福島県
よろず支援拠点**

〒963-8005 郡山市清水台1-3-8
郡山商工会議所会館4階 403号室

☎024-954-4161
FAX 024-954-4164

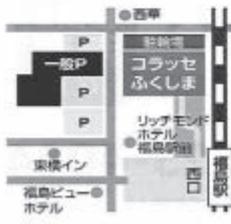
※平成26年12月1日より福島県よろず支援拠点は郡山商工会議所会館に移転しました。コラッセふくしま内よろず支援拠点も「福島オフィス」として継続してご利用いただけます。

E-Mail
yorozu@f-open.or.jp

受付時間
月～金（祝祭日を除く）
9:00～17:00
(12:00～13:00を除く)

お気軽に
お問い合わせください

**相談は
無料です**



**福島県
よろず支援拠点 福島
オフィス**

〒960-8053 福島市三河南町1-20 コラッセふくしま2階

☎024-525-4064
FAX 024-525-4065

(2) 福島県よろず支援拠点での創業支援 「これまでにみられた創業事例」

① A社(衣料品製造)「事業計画作成し地域金融機関からの資金調達実現」

1) 相談のきっかけ

相談者は、東日本大震災による事業縮小、県外移転を余儀なくされた企業を退職し、地元いわき市にて、地域復興を目指して創業を決意した。しかしながら、必要設備の購入資金および運転資金の調達方法を含めた事業計画全般について問題を抱えており、とりわけネックとなっていた資金調達問題について知人へ相談したところよろず支援拠点を紹介された。

2) 課題整理・分析

資金は、地元金融機関から調達することで合意した。金融機関からの融資を取り付けるためには信用力が問題となるが、下記の通りの課題が存在した。

<課題>

- i 事業経営未経験
- ii 自己資金少額
- iii 担保物件不所持

3) 解決策の提案

信用力に課題があるなか金融機関の融資審査をクリアするためには、確実な事業計画を示す事が必要となる。事業計画作成のいろはを一から支援した。

4) 成果

下記支援により、当相談者の信用力についての課題(事業経営未経験、自己資金少額、担保物件不所持)があるなか、金融機関からは当事業計画書について高い評価を受け、希望通り融資を受けることができた。

② B社(介護)「事業計画のブラッシュアップと資金調達手段検討」

1) 相談のきっかけ

相談者は、老人保健施設での看護部長および事務次長としての職務経験が長く、従来から独立創業したいと考えていた。医療介護業界で病院単位のケアから地域でのケアへの推進による介護施設の需要が見込めるようになってきたことを機会として、創業実現へ向けて行動を開始した。ひとまず独力で計画を作成し、第三者的立場での助言を仰ぐためによろず支援拠点を訪れた。

2) 課題整理・分析

相談者が独力で作成した事業計画は、経験に裏付けられた詳細なものであったが、理想的なモデルケースであり、それを始めるための資金については調達手段は何もなかった。

<課題>

- i 自己資金皆無
- ii 担保物件不所持

3) 解決策の提案

よろず支援拠点からはできるだけ小さい規模で始め後に育てるのが望ましいが、ミニマムで有効な規模の見極めが必要であることをアドバイスした。結果として当初計画の規模からはダウンサイジングした計画への変更を行うことにしたほか、資金繰り計画作成のサポートを行った。

4) 成果

よろず支援拠点のアドバイスを踏まえ事業計画のダウンサイジングは進んだものの、有効な規模を考慮すると、当初想定した地域金融機関からの借り入れによる必要資金の資金調達は極めて困難であることが判明した。

そこで、銀行融資以外にベンチャーファンドの活用を視野に入れ、看護部長および事務次長としての職務経験や地元関係者との人脈等の強みを事業計画に盛り込むことで、リスクマネーの導入を検討中である。

③ C社(飲食店)「開業時の東日本大震災罹災で資金繰悪化し借入返済条件変更申込」

1) 相談のきっかけ

相談者は、レストランのシェフ経験が長く、地域の特産品を生かしたレストランを地元で開業することにした。しかし、開業資金の融資を地元金融機関か受けることができたものの開業予定日の直前に東日本大震災が発生し、当初予定していた場所での開業はとん挫してしまう。

半年以上経過して、ようやく当初予定地とは別の場所で開業したものの、震災後の消費の冷え込みや風評被害の影響で、売り上げは計画におよばず、地元特産品を活用した新商品を投入するなどしても利益を出すまでには至らなかった。震災後3年を経て最終的に資金繰りが立ちいなくなり、月末が乗り切れないということでよろず支援拠点に相談持ち込みとなったものである。

2) 課題整理・分析

開業とほぼ同時に東日本大震災に罹災し、風評被害もあって来店客は増えず、慢性的な赤字体質に。震災前の営業実績がないことから、東京電力に対して風評被害前の粗利は疎明できず結果として賠償金は得られなかった。

<課題>

- i 慢性的に損益分岐点を下回る売上
- ii 売上補強のため導入した地元特産品を使った新商品の販売不芳
- iii 新商品開発への資金流出

3) 解決策の提案

金融機関に条件変更の依頼を取り付けるため、経営改善計画書作成をサポートした。レストラン本業へ注力した販売促進策をまとめるとともに、相談者の趣味性が強い地元特産品を使った商品は、新商品開発を凍結したうえで経費圧縮を図った。

4) 成果

月末返済資金の条件変更申込を月末週に行うという、受付困難な依頼を取引金融機関に持ち込むこととなったが、金融機関には創業資金を貸し出した経緯や開業前後の震災罹災の事情を理解いただき、条件変更実施により資金ショートは回避された。

④ D社(ネットショップ)「勤務会社退職して開業したネットショップの販促相談」

1) 相談のきっかけ

それまでの勤務会社を退職してネットショップ創業を決意。大手の運営会社に出店したネットショップの販売促進と経営管理全般についての相談申し込み。

2) 課題整理・分析

実質的に1人で会社運営しており、品目別の販売実績それ自体と、ネットショップ利用者の感想書き込み情報が、顧客からのフィードバック情報である。相談者自身は、ウェブサイトを構築する上での効果的な写真の撮影方法や、商品コメントの付け方、SEO対策など、手探りで進めている。

<課題>

- i ウェブサイトの作りこみが運営会社から提供された形のままで販促効果が疑問
- ii 商品写真はコンパクトカメラで撮ったスナップで見栄えがしない
- iii コストをかけずにSEO対策(自社サイトを検索上位に表示)したい

3) 解決策の提案

ウェブサイトの作りこみに関しては、よろず支援拠点で客観的な評価を含めて相談しながら改善策を提案した。写真に関しては白い商品を多く扱っているため、オートで撮ると全体が暗くなってしまう点を指摘、トーンの統一方法を説明するとともに提案した。特に商品写真はネットショップの生命線でもあるので、簡易なもので良いので一眼レフカメラにマクロレンズと物撮り用照明を揃えることを勧めた。

また、コストをかけないSEO対策については、YouTubeに商品説明の動画をアップするセミナーの事例を紹介した。

4) 成果

ネットショップの設立から運営まで一人で行ってきており、コンサルティングの立場の第三者であるよろず支援拠点から、客観的な評価や提案が得られたことで満足された。ネットショップ開設間もないことから、今後の経営において生ずる諸問題についても随時相談できることを伝えた。

⑤ E社(設備会社)「リタイア後に移住した福島県内の農村で罹災し復興のため再起業」

1) 相談のきっかけ

相談者は関東圏で長年設備業務に携わった後、県内の農村に移住し悠々自適の生活を送っていたが、東日本大震災に罹災した。避難者流出が相次ぎ設備業者の不足が問題化する中、復興支援のため村内で設備会社を立ち上げた。

2) 課題整理・分析

<課題>

工事品質の高さが地元で支持され受注状況は上向き基調で、運転資金導入が課題

3) 解決策の提案

現在の金融機関借入は創業時の政府系金融機関からのもののみであることから、運転資金導入の為に、メインとなる地域金融機関取引を始めることをアドバイスした。

4) 成果

福島県内の農村で会社を立ち上げたばかりで、経営全般にかかる相談ができたことに満足されていた。地域金融機関との取引については、村内に支店のある地元信金に申込みとなる見込み。

5 創業支援施策調査に関するまとめ

第2章の前半においては、国、県、市町村、その他支援機関等が実施している創業支援のための施策や、その利用実績について調査した。

まず、国、県、市町村等が行っている各種「融資・保証制度」だが、創業者にとって資金調達は重要な課題の一つであり、自己資金が不足し、保証人や担保がない場合が多い創業予定者や創業後間もない事業者にとって、低利かつ無担保で調達可能な「新創業融資制度」や各自治体の制度融資を活用することは大いにメリットがある。実際に、創業者向けの融資・保証制度は近年利用件数が増加しており、今後も公的、民間問わず、金融機関による積極的な融資姿勢が期待される。

また、資金調達的手段としては借入以外に補助金もあるが、返済不要という大きなメリットがある反面、一年中公募されているわけではなく、補助金の種類によって対象となる経費も決まっており、経費の全額が補助の対象とはならないことから、利用に当たっては計画性が必要となる。今後の更なる利用拡大のためには、必要資料の作成等、各支援機関によるフォローが重要となってくると思われる。

その他「税制」や「投資ファンド」、「創業スクール」等、借入や補助金以外にも、創業支援のための施策は数多くあるが、その存在自体やメリットが知られていないケースも多く、今後は、各自治体や支援機関は、創業の段階や目的別に支援施策を整理し、創業者に対しより分かり易く周知していくことが必要である。

本章で紹介してきたとおり、これまで各自治体や公的・民間の支援機関において各種支援施策が実施されてきたが、平成26年度は、産業競争力強化法に基づき自治体ごとに「創業支援事業計画」の策定が始まり、地域ごとに連携した創業支援のスキームが整備されつつある。今後は、各支援機関が各々の経験やノウハウを持ち寄り、連携することで、より一層強化された創業支援が行われ、創業者にとってより質の高いサービスを受けられる環境ができあがることを期待したい。

第3章

起業者等に対する ヒアリング調査・分析

1 起業者

(1) 菅田 美嘉 氏

① ヒアリング実施日 平成26年11月6日

② 企業概要

会社、店舗名	株式会社 ライフロープ
代表者役職、氏名	代表取締役 菅田 美嘉(かんだ) 女性 30歳代
住所	〒960-0251 福島市大笹生字北綱島40-15
電話、FAX、メール	Tel: 024-559-0480 Fax: 024-558-3335 E-mail: liferope.ikk@gmail.com
業種	サービス業、小売業
事業内容	リラクゼーション部門、農業部門(産直、体験)
会社形態	個人創業後、法人化(株式会社)
創業年月日	個人(2001年7月)、法人(2012年12月)
人数	役員 3名、従業員 なし(*個人事業主8名との契約)

③ ヒアリング内容

1) 創業を目指したきっかけ

2001年7月個人で創業。きっかけは、足裏マッサージはa.健康に良いこと b.福島発の事業であること c.完全予約制で時間の有効活用ができたことである。しかし、当初は反応がなかった。そこで温泉旅館へ営業を行い、2002年5月から旅館内で行った。反応が良く、口コミで他の旅館からも要望があった。そこでスタッフを育成し、県外も含め最大20店舗まで拡大した。しかし、大手業者の進出や個人との競合、震災・個人事業主の減少などがあり、現在は9店に縮小した。

また、2012年12月法人化した。

写真1 菅田 美嘉 氏



写真2 イーズ パセオ店



2) 開業に至るまで苦労した点

開業後では、当初営業面で認知度が上がらなかった。

また、現在では自宅を活用した個人経営との競合や個人事業主の減少による店舗縮小がある。

3) 利用した支援策(国、県、市町村)

事業がバラバラだったため、1つの法人に事業統合を行った。

また、法人化(株ライフローブ)に伴い、国の「創業補助金」(200万円)を活用した。

4) 国、地方公共団体などの支援施策に対する要望事項

現在、福島県では新規雇用を行うことは非常に難しい。(特にサービス業は) 他県では、被災者雇用では住宅への補助など優遇策が取られている。

雇用への更なる優遇策を希望する。

5) 創業後の事業者に対して望まれる支援施策

震災の影響もあり、観光客の増客、特に温泉旅館等への宿泊客の増加の為の施策を行って欲しい。

また、新規雇用への施策面での支援を希望する。

6) 現状において経営などで留意している点

リラクゼーション部門(9店)では人材の確保(新規雇用)と雇用形態(個人事業主か社員)に注力している。

また、事業の中には、農業部門(産直、農業体験)もあり、耕作放棄地(2Ha)の有効活用を検討している。

7) 支援機関(福島県よろず支援拠点、商工会議所など)、金融機関(銀行、保証協会など)に対する要望事項

6次化などのこれからの農業施策についてのアドバイスが欲しい。

8) 将来への展望(夢、方向性も含む)

耕作放棄地(2Ha)の有効活用を行いたい。

例えば、リラクゼーション部門で販売しているハーブ茶の自己栽培・加工など。

9) その他(自由に)

写真3 イーズのHPより



The image shows a screenshot of the website for 'Relaxation Salon イーズ' (Relaxation Salon IZ). The logo features a stylized footprint and the letters 'i Z'. Below the logo, the text reads 'リフレクソロジー&アロマセラピー'. The main content area is titled 'アロマオイルトリートメント' (Aromatherapy Oil Treatment). To the right, there is a section titled 'Facebookもチェック' (Check Facebook too) and a detailed menu for 'アロマオイルトリートメント' (Aromatherapy Oil Treatment). The menu lists three options with their respective durations and prices:

コース	時間	料金
全身をくまなくトリートメントいたします。ヘッドスパとフェイシャルのついた贅沢なコースです。玉顔のひとときをお過ごし下さい。	120分	12,000円+消費税
背中・腰・腕・デコルテをじっくり施術いたします。スタンダードなおやすみのコースです。	70分	7,000円+消費税
背骨全体、下半身、上半身のなかから箇所部位をお選び頂きます。お時間のない方におすすめのコースです。	40分	4,000円+消費税

④ 診断士のコメント

菅田氏は起業家として次のような特徴を活かしていると考える。

- 1) 女性起業家の特徴の1つである、a.ライフステージに合わせた(予約制で時間が自由になる)事業でスタートした。b.設備資金が少額(教育・訓練費、設備資金合計100万円台)で起業できたことである。
- 2) a.事業として「足裏マッサージ」という福島県では新しい事業で、大手企業などとの競合がなかったことである。b.雇用形態を個人事業主との契約とし、人件費の負担を少なくしたことや収益率が高かったため、収益面で早く軌道に乗ったことである。
- 3) サービス業の要件の1つである「立地」で、温泉旅館内の新サービスとしての営業により、口コミもあり急速な規模拡大と条件面で他社より有利に展開できたことである。
しかし、現在は個人との競合や震災後の個人事業主の減少による店舗縮小などの課題もある。
- 4) 遊休農地(2Ha)を活用し、今後の事業を家業の農業部門(果樹、野菜)と主力のリラクゼーション部門の結合(6次化)を目指し、事業計画を立てようとしている。
今後の夢も持っている事業家である。

(2) 阿部 眞一郎 氏

① ヒアリング実施日 平成26年11月12日

② 企業概要

会社、店舗名	医療人ネットワーク合同会社
代表者役職、氏名	代表社員兼執行役員社長 阿部 眞一郎 男性 50歳代前半
住所	〒960-8036 福島市新町4番19号 山口ビル3階
電話、FAX、メール	024-522-1192 FAXなし iryojin@iryojin.com
業種	サービス業
事業内容	IT情報誌、コンサルティング事業、海外薬事申請関連サービス
会社形態	合同会社
創業年月日	2011年10月
人数	常勤役員2名、常勤従業員6名、非常勤2名(親会社から)

③ ヒアリング内容

1) 創業を目指したきっかけ

現在の医療法には欠陥・制約(PRできない。技術説明ができない。など)がある。従って医療技術を必要とする人達(一般人向け)に情報を届けたいと考え、情報提供サービスを行いたいと考えた。2009年から事業を考え、プレ創業を2010年10月福島県の事業コンペ採択から行った。2011年10月に親会社(㈱ライフデザイン研究所)からの出資で、意思決定が早い合同会社として創業した。ちなみに「医療人」は㈱ライフデザイン研究所の登録商標である。

2) 開業に至るまで苦労した点

特定のスポンサーに左右されない事業の遂行を目指した。創業にあたっては、公的機関(福島県の委託事業)のコンペに応募し、厳しい倍率の下で、事業委託を受け、創業資金に充てた。

3) 利用した支援策(国、県、市町村)

福島県は2009年6月に医療産業集積法で全国20か所のうちの1か所に選ばれ、医療機器の集積を重点施策としていた。国の資金を基に、福島県のコンペを行ったので、20数倍の競争下で事業採択を受け、委託金を受けた。

4) 国、地方公共団体などの支援施策に対する要望事項

支援施策(事業委託、補助金は元は国の資金)に対する要望事項

- a. 使用用途が限定される。(縛りが厳しい。)
- b. 人件費の水準が低い。
- c. エリアなどで違いがある。(補助率は会津と浜通りでは違う。)
- d. 国の指導が強く、地方公共団体の主体性を損なうケースが多い。
- e. 会計検査制度の縛りが強い。中小零細企業の会計となじまない。簡易化を図るべきである。

- f. 予算の決定と執行が集中しており、期間の实质は約半年と短い。
- g. 単年度会計主義は問題である。事業の継続性が難しい。
- h. 大企業に有利なコンペ方式であり、参加企業の本社が福島県などの制約が必要である。

5) 創業後の事業者に対して望まれる支援施策

上記4)で述べたように、福島県の中小企業が大企業と互角に勝負できるような、競争の土壌の整備が必要である。

支援施策も国主導だけでなく、地方公共団体独自の施策がもっと有っても良い。

6) 現状において経営などで留意している点

創業後4年を迎えている。

主力事業は、a.IT事情報誌 医療人®の編集・発行 b.コンサルティング事業(ISO, OMSなど)
c.海外薬事申請関連サービス(ドイツ語など)であり、これの基礎を固め、軌道に乗せることである。

7) 支援機関(福島県よろず支援拠点、商工会議所など)、金融機関(銀行、保証協会など)に対する要望事項

金融機関へ。

地方銀行は担保主義を廃し、都市銀行などのように、事業評価に基づく取引を行って行くべきである。

8) 将来への展望(夢、方向性も含む)

医療における安全保障システム(医療安保)の確立を目指したい。

例えば、医師向けの専門情報誌は有るが、一般人向けの専門誌はない。情報の谷間の解消、中央(東京)と地方(福島県など)の差の解消に役立てれば良いと考える。

9) その他(自由に)

写真1 阿部 眞一郎氏



写真2 事務所内



写真3 事務所外観



④ 診断士のコメント

阿部氏は起業家として、次のような特徴を活かしていると考えます。

- 1) 中年の起業家の特徴である、経験を活かすことと事業計画がしっかりしている。長年の親会社の医療に関する経験を活かした新サービスを考えた。それをプレ創業として1カ年試し、その後に事業としてスタートしている。
- 2) 事業形態(親会社が99%出資の合同会社)が意思決定の速さにつながっている。また、資金を有効に活用すべく、競争率は厳しいが、県の事業委託を受け、事業の基礎を作った。これらは経営経験を活かした、施策の有効活用であると考えます。
- 3) 人材育成(若年社員の採用と教育・訓練)に積極的で、短期間の組織力育成を図っている。また新サービス(海外薬事申請関連サービス、食との連携)の企画など、事業多角化にも意欲を持っている。事業家としても夢がある。

(3) 菅野 瑞穂 氏

① ヒアリング実施日 平成26年11月14日

② 企業概要

会社、店舗名	きぼうのたねカンパニー(株)
代表者役職、氏名	代表取締役 菅野 瑞穂(すげの) 女性・若者 20歳代
住所	〒964-0111 二本松市太田字布沢282
電話、FAX、メール	080-5570-8655 0243-47-3446 m-sugeno@kibounotane.jp
業種	サービス業、小売業
事業内容	体験企画、農産物販売、農家民宿紹介
会社形態	株式会社
創業年月日	2013年3月
人数	役員1名 従業員なし

③ ヒアリング内容

1) 創業を目指したきっかけ

2013年3月「きぼうのたねカンパニー(株)」創業。事業内容は a.人と自然をつなぐ体験事業(一般・企業・大学向け。300人/年の利用) b.農産物販売(ネット販売、150万円/年) c.農家民宿の紹介。父母は「遊雲(ゆう)の里ファーム」経営(有機農業、26年)。

大学時代に起業を目指す。卒業(2010年3月)後、旅行社(HIS)と連携(2013年3月から)し、体験事業を行う。また、内閣府の「600人起業家育成」事業(2012年10月～2013年3月)に参加する。ここで、事業計画を始めとした起業に関する勉強を身に付けた。

2) 開業に至るまで苦労した点

1人ですべてを行った為、1人でできる限界があった。特に事業計画書作成では苦労した。また、設備面では「遊雲の里ファーム」の援助・支援も受けた。

3) 利用した支援策(国、県、市町村)

国(内閣府)の起業家育成事業。

株式会社(資本金100万円)で創業。資金は特に必要とせず、民宿などは既存の施設(14軒)を利用した。

4) 国、地方公共団体などの支援施策に対する要望事項

行政(国、農業普及所、農業委員会)と現場(農家、企業)とのニーズのギャップがある。

行政の支援施策は開始するまでであり、現場では開始後の諸問題(販路、資金面)への解決策のアドバイスが欲しい。

5) 創業後の事業者に対して望まれる支援施策

当面の要望として、販路拡大の為の都内でのイベント(会場代、旅費など)への補助金があれば。
また、行政、支援機関などの支援施策を積極的にアピールして欲しい。

6) 現状において経営などで留意している点

まだ創業後日が浅く(1年半)、現在の事業を早く軌道に乗せていきたい。

7) 支援機関(福島県よろず支援拠点、商工会議所など)、金融機関(銀行、保証協会など)に対する要望事項

現時点では利用していない。
今後は支援機関などの利用も考えていきたい。

8) 将来への展望(夢、方向性も含む)

第1に新規事業として、自社の農産物の加工商品を開発し、販売していきたい。
6次化の展開も考えていきたい。
第2に1人での限界もあり、従業員の採用・育成も考えていきたい。

9) その他(自由に)

写真1 菅野 瑞穂氏



写真2 きぼうのたねカンパニーのHP



写真3 体験事業など・HPより



④ 診断士のコメント

菅野氏は、起業家として次のような特徴を活かしていると考えます。

- 1) 女性、若者の起業家の特徴である、「大学時代に起業を目指す。」という確固たる意志を持つ。
また、内閣府の「600人の起業家育成事業」(6カ月間)に参加し、しっかりとした事業計画の作成などを学んでいる。

- 2) 販路を自分一人で拡大するだけでなく、大手旅行社(HIS)との連携を行い、短時間で一定の販路(300人/年の農業体験者)を作ることに成功した。事業として、農業体験、会員登録、産直利用者への展開もはっきりしている。

- 3) まだ若い。事業家としてはいろいろな夢もあろう。
そのためには、行政や各種支援機関の事業や施策の活用も必要と考える。情報収集と積極的な活用を図ることである。また、今後人材の育成も課題と考える。
夢を持ち、強固な意志を持ち、努力することであると考える。

(4) 石山 純恵 氏

① ヒアリング実施日 平成26年12月7日

② 企業概要

会社、店舗名	株式会社 クリフ (*)
代表者役職、氏名	代表取締役 石山 純恵 女性 50歳代
住所	〒960-8036 福島市新町6-35 コープマーケット新町 2F
電話、FAX、メール	Tel : 024-531-8120 Fax : 024-531-8121 E-mail : info@c-r-f.jp
業種	サービス業
事業内容	研修、多言語翻訳、語学教育、行政連動型(事業委託)、事務委託、コミュニケーションツール作成
会社形態	株式会社
創業年月日	2008年2月
人数	役員 1名 従業員 9名(正社員6名、パート3名。男1名、女8名)

* NPO法人 未来創造センター トモロ(2012年2月) 副理事長

事業：研修事業(ふくしま産業応援ファンド・「ふくしま地域資源プロデューサー育成研修」、学童事業(福島市放課後児童健全育成事業・「しんまち学童クラブ」外2か所)

③ ヒアリング内容

1) 創業を目指したきっかけ、経過

会社勤めをやめて個人貿易を始め、その後は結婚、英会話教室の開業、出産、離婚をした。

2008年2月起業。2人の子育てをしながら、語学力を生かした企業向けの(語学)研修(福島製作所、現在は病院、銀行)や、多言語翻訳で収益基盤を固めた。その後行政連動型(福島県子育て世代向けコワーキングスペース開設・運営事業「コワーキングスペース なび」、「福島県の今を語る人」(語り部の県外派遣事業の運営)、事務委託、コミュニケーションツール作成と多方面に事業を拡大した。それに伴い社員(大半が女性)の新規採用・育成を行った。

また2007年4月には「しんはま学童クラブ」を設立し、その後NPO法人とした。

福島リビング新聞コラムで2008年7月から数次にわたり意見を連載している。そして2013年2月福島商工会議所社会貢献部門 金賞 経営革新部門 銀賞受賞、2013年日本商工会議所第12回 女性起業家大賞「最優秀賞」受賞、2013年11月福島県ベンチャーアワード グロース部門金賞を受賞した。

更に2008年10月から2011年3月まで、福島市行政改革アドバイザーを委嘱された。

写真1 石山 純恵氏



写真2 受賞

全国商工会議所女性会連合会
(日本商工会議所)
第12回 女性起業家大賞
「最優秀賞」を受賞しました。



写真3 事務所(株クリフ)内



2)開業に至るまで苦労した点

顧客の開拓(最初の顧客は福島製作所様)、売上の確保。

3)利用した支援策(国、県、市町村)

- a.福島県創業支援室入居(福島駅西口インキュベートルーム、5年(2年+3年)利用)
- b.国の第2創業補助金(250万円)

4)国、地方公共団体などの支援施策に対する要望事項

5)創業後の事業者に対して望まれる支援施策

特になし

6)現状において経営などで留意している点

- a.スピード感を持って仕事する。→クイックレスポンス
例えば、24h、36h、48hの3段階で対応する。
- b.社員の育成

7)支援機関(福島県よろず支援拠点、商工会議所など)、金融機関(銀行、保証協会など)に対する要望事項

- a.支援機関の事業が重複し、分かりにくい。
- b.理論家よりも実践家を望む。(支援機関、専門家、起業家など)

8)将来への展望(夢、方向性も含む)

- a.事業の継続性(ゴーイングコンサーン)
- b.国際会議等のコンベンション事業
- c.女性の起業、雇用の拡大

9) その他(自由に)

写真4 事業内容



写真5 事業所外観(2F)



④ 診断士のコメント

石山氏は起業家・事業家として、次のような特徴を活かしていると考えます。

- 1) 女性としての特徴である、ライフステージに合わせた起業(3回、独身、結婚、子育て)を行っている。また第2創業は、シルバー起業のように経験(語学)を活かした事業からスタートし、関連ある複合事業へ展開をしている。
- 2) 事業家として、主力事業(民間企業向け研修、多言語翻訳)と準主力事業(行政、団体の委託事業)を組み合わせ、企業の収益構造を安定させている。
- 3) 起業家として、自己の得意分野(語学)から、コミュニケーション・研修という「すき間産業」を結びつけた人材育成事業を創り上げて、「地域産業の活性化に寄与」した。
また、女性を中心とした雇用で短期間に2ケタの雇用を生み出した。
- 4) 石山氏は、a.民間企業とb.行政を顧客に持ち、c.民間ビジネスモデルとd.社会起業家の2つの事業を行っている。夢のある事業家である。
福島県には数少ない女性リーダーのトップランナーとして、女性や子育て世代の企業・雇用をサポートして欲しい。

(5) 鳴原 忍 氏

① ヒアリング実施日 平成26年11月25日

② 企業概要

会社、店舗名	A-muse(アミューズ)
代表者役職、氏名	代表 鳴原 忍 男性 40歳代
住所	〒960-8053 福島市三河南町1-20(福島駅西口インキュベートルーム)
電話、FAX、メール	Tel : 090-8921-1258
業種	情報通信業、小売業
事業内容	デジタル機器販売、修理、メンテナンスおよびWEBサイト制作等のIT関連事業並びにそれらに関するコンサルティング
会社形態	個人
創業年月日	2014年11月7日
人数	代表1名

③ ヒアリング内容

1) 創業を目指したきっかけ

前職で事業統括マネジャーとして業務のデジタル化を推進してきた。前職でのデジタル化の実績が評価され、他社からも声がかかるようになったことから、この業務は需要があると考えていた。前職を退職したことをきっかけとして創業した。

2) 開業に至るまで苦労した点

商工会議所の創業スクールにおいて、事業を小さく始めることを提唱されていたため、それに従い人材の雇い入れも考えていなかった。また、初期投資も少額であり融資を受けることもなかったため、開業に至るまでとくに苦労はなかった。

3) 利用した支援策(国、県、市町村)

商工会議所の創業スクールを活用した。

創業スクールを受講した場合に法人設立登記の登録免許税が減免される措置については、個人事業主として創業した場合、対象にならない、すなわち株式会社として創業することが必要である。「小さく始める」という教示に従い個人事業を選択したものの、そのために登録免許税の減免を受けることができなかったことは残念であった。当該支援策が新たに創設されたものであったため多少わかりにくい制度であると感じた。今後、事前に利用条件等の詳細な説明をするなど改善が図られることを期待する。

事務所については、審査を受け福島西口インキュベートルームを活用する予定である。

4) 国、地方公共団体などの支援施策に対する要望事項

5) 創業後の事業者に対して望まれる支援施策

現在、福島西口インキュベーションルームへの入居申込手続きを行っている。創業当初の固定費が削減でき、さらに経営コンサルティングを受けることができるといった良い制度である。

福島西口インキュベーションルームにおいては入居期間の制限があり、それまでに事業を軌道に乗せなければならないという事は理解している。しかしながら、創業を積極的に支援するならば入居期間を延長するなど、より創業者が安心して経営に集中できるような支援が必要であると考えている。退居期限までに事務所家賃等を支払えるだけの収益が上がっておらず、かつ、空きスペースがあるならば継続して支援を受けたい。

また、福島西口インキュベーションルームのような支援がもっと多くあって良いと思う。

6) 現状において経営などで留意している点

現在は一人で事業を行っている。納期や技術品質などに注力しているが、それ以外の活動、たとえば営業活動や経理などの管理業務を怠らないよう注意している。

今後、事業が軌道に乗った場合に人材の雇入れも考えているが、そのタイミングを間違わないように十分検討したい。忙しくなって人材育成に必要な時間が取れない状況になってからの雇入れとなっては、反って負担が大きくなる。

7) 支援機関(福島県よろず支援拠点、商工会議所など)、金融機関(銀行、保証協会など)に対する要望事項

特になし。福島県よろず支援拠点については存在を知らない。

8) 将来への展望(夢、方向性も含む)

創業したIT関連事業は、成熟期から衰退期にあると考えている。

中長期的には、創業事業によって生まれたキャッシュをもとに飲食店事業を展開したい。飲食店での就業経験が豊富にあり、その経験から店舗の運営、プロデュースやノウハウの提供、コンサルティングなどを手掛けていきたい。福島県内で飲食店を開業したい料理人を対象に考えている。

料理人は料理を提供することについてはプロフェッショナルであるが、その他、経営等については不得意であると考えている。それらを支援し、また、その飲食事業にITを取り入れることで、創業事業を活かしていきたい。

9) その他(自由に)

創業をしようと事業計画を自身で作成し商工会議所へ相談した。当初の事業計画は飲食店事業のものである。

創業スクールを受講した結果、リスクを小さく創業することが賢明であると判断し、IT関連事業で創業している。



ホームページ <http://a-muse.biz/>

④ 診断士のコメント

鳴原様は、創業にあたり「小さく始める」ことを選択しています。提供するサービスについて、Webサイトの制作・更新を入口商品として低価格で提供し、まずは利用してもらい認知度を上げることに取り組んでいます。そこから前職でも高い評価を受けていた業務のデジタル化やそれについてのコンサルティング、その他の業務に結び付けることで大きな収益を上げるということを考えております。

さらに、鳴原様は創業事業である情報通信業について将来的な展望を冷静に分析しており、今後、当該産業は衰退していくものと考えています。創業事業で得た収益をもとに、早い段階で新たな事業へと展開しようとしています。

また、ご自身の業務処理能力についても十分ご理解しているようです。

今後、小さく始めた事業を大きく育てるためには、ご自身の業務処理能力を超えた業務量をこなさなければならず、そのために人材の確保と育成が課題となると考えます。

人材の確保や育成に対する国、地方公共団体、その他の支援機関による支援施策を十分活用することで、事業の拡大、発展につなげていただきたいと思います。

(6) 佐藤 伸太郎 氏

① ヒアリング実施日 平成26年11月22日

② 企業概要

会社、店舗名	カレー屋流星軒
代表者役職、氏名	代表 佐藤 伸太郎 男性 30歳代
住所	〒960-8105 福島市仲間町8-13
電話、FAX、メール	Tel : 024-563-7318 Fax : 024-549-8728
業種	飲食店
事業内容	カレーライス専門店
会社形態	個人
創業年月日	2014年5月8日
人数	代表1名 従業員 2名(アルバイト)

③ ヒアリング内容

1) 創業を目指したきっかけ

阪神大震災と東日本大震災を両方経験した。阪神大震災のときにもさまざまな支援活動があり復興することができた。東日本大震災後、自分にも何かできないかという気持ちが生まれた。これまで東京や大阪で生活してきたが、東京や大阪にあって福島にないものを福島に持ってくることで復旧・復興に貢献できるのではないかと考えたことがきっかけである。

また、東京や大阪にいたときに調理のアルバイトをしていたことも、この事業をはじめるきっかけになっている。

2) 開業に至るまで苦労した点

創業にあたって経営に関する知識が何もなかった。わからないことがあると商工会議所や商工会議所と連携したコンサルタントに相談するなど、事業計画の策定に苦労した。

準備期間は約3年に及んだ。カレー専門店での就業経験等はない。約3年の間に自分がおいしいと思える味を創り出した。

資金面では自己資金と福島県商工信用組合から融資を受けた。福島県商工信用組合に面識のある方がいたため当該金融機関を活用した。金融機関とのやりとりにおいて多少苦労した。

3) 利用した支援策(国、県、市町村)

福島県被災地復興創業支援事業(補助金)を活用した。

商工会議所の創業塾を活用した。

4) 国、地方公共団体などの支援施策に対する要望事項

5) 創業後の事業者に対して望まれる支援施策

支援施策は多くあると思うが、創業後はやるが多すぎて情報を得ることができない。また、補助金・助成金を活用することは申請書作成の手間などを考えると時間的制限があり困難である。

税制面で優遇措置があれば良いと思う。たとえば、創業後一定の成果を収めた事業所の法人税や所得税などを免除する制度があっても面白いのではないかと考える。

6) 現状において経営などで留意している点

約3年かけて策定した当初の事業計画と大きく変わってしまっている。

当初ターゲットとしていた顧客は学生である。店舗の近くに高校2校、短期大学1校があるためそのように設定した。実際に開店すると学生はあまり来店することがなく、ランチタイムのサラリーマンに多く利用されている。しかし、ディナータイムについては客数が伸び悩んでいる。

学生をターゲットとしていたため、価格設定を低くしてある。ディナータイムも同じメニューのため客数が少ないことも相まって収益が思うように上がらない。

ディナータイムに新たなメニューを導入し、客単価を上げることを検討しているが、顧客が求めるものをどのように把握するかが課題である。

ランチタイムに集中していることから、当初予定していなかったアルバイトを雇用する必要が生じている。人件費の負担や労務管理に留意している。

7) 支援機関(福島県よろず支援拠点、商工会議所など)、金融機関(銀行、保証協会など)に対する要望事項

福島県よろず支援拠点については存在を知らない。もっと周知が必要であると思う。

創業にあたって融資を受けたが、金融機関においてもっと積極的に創業者を支援する姿勢が必要ではないかと感じている。創業を支援することが地域貢献などにつながるという考え方をより強くもってもらいたい。

8) 将来への展望(夢、方向性も含む)

飲食店ではダイレクトに顧客の声を聞くことができるため、ニーズを的確に掴み、新たな商品開発を行ってがんばりたい。

現在は事業を安定させることに注力しているが、今後、場合によってはディナータイムをカレー専門店から転換することも考えている。

9) その他(自由に)

商工会議所の創業塾は、同じ立場の者がさまざまな意見を共有できる場として非常に有効であった。

約3年間、商工会議所等から支援を受け事業計画の策定等に費やしたが、途中、早く実行すべきとの意見もあった。



カレー屋流星軒ホームページ <http://ryuseiken.jp/>

④ 診断士のコメント

佐藤様は、商工会議所やコンサルタントをフルに活用し、約3年を掛け事業計画を策定し、慎重に創業準備を進めてきました。当初の事業計画とずれが生じてしまっていることに対しても、それに対応すべく試行錯誤を繰り返しているところです。

「カレー屋流星軒」という店名は、佐藤様の好きな漫画から付けられたとのこと。また、佐藤様は元プロレスラーという異色の経歴をお持ちでもあります。

そのような特定の漫画好きが集まる店や、プロレス好きが集まる店など、コアなファンをターゲットとすることも面白いのではないかと感じました。

(7) 陶山 三枝子 氏

① ヒアリング実施日 平成26年11月21日

② 企業概要

会社、店舗名	野菜カフェなないろ
代表者役職、氏名	代表 陶山 三枝子 女性 40歳代
住所	〒960-8101 福島市上町3-4
電話、FAX、メール	Tel : 024-567-4247 Fax : 024-563-4248
業種	小売業、飲食店
事業内容	野菜、おにぎり等の販売
会社形態	個人
創業年月日	2013年11月25日
人数	代表1名 従業員 1名(家族従業員)

③ ヒアリング内容

1) 創業を目指したきっかけ

東日本大震災をきっかけに、食に対する不安を払拭するため2011年11月から女性3人(うち1人がオーナー、陶山氏は店長)で野菜の販売を始めた。2013年オーナーの事情により解散したが、自身は継続したい気持ちが強かった。野菜の販売を通じ、人と接することが好きであり楽しいと感じていて、また、商売の面白さを知ったことがきっかけである。

2) 開業に至るまで苦労した点

創業を決断してから実際に創業するまでの期間が短期間(約3か月)であったため店舗物件を探すことに苦労した。

創業資金については、自己資金と支援してくださる方からの寄付により準備することができたので借入れは考えていなかった。(後におにぎり事業を始めるにあたって設備投資が必要となり、日本政策金融公庫から融資を受ける。)

3) 利用した支援策(国、県、市町村)

補助金や助成金は活用しなかった。協力者の支援により一つだけ補助金の申請に至ったが、諸般の事情により補助金の受給を断念した。

日本政策金融公庫から融資を受けた。商工会議所で事業計画の策定を支援してもらったために比較的簡単に融資を受けることができた。その際に適切な指導を受けることができ、大変勉強になった。

4) 国、地方公共団体などの支援施策に対する要望事項

5) 創業後の事業者に対して望まれる支援施策

支援施策は多くあると思うが、それらを知ることができていない。
補助金や助成金の情報などをもっと発信してもらいたい。

6) 現状において経営などで留意している点

顧客は子育て中の母が多い。子育ての話や食の話をするのが楽しい。情報交換の場として当店を利用してもらえるのがうれしい。

しかし、子育て中の母だけを対象とした事業では顧客数を拡大することができないことがわかってきた。

現在では、高校生をターゲットとした商品として、おにぎり事業を販売している。コンビニでは商品化しないような「変わり種おにぎり」を展開することで独自性を高めている。無農薬有機野菜を材料として、調味料にこだわったおにぎりを高校生に食べてもらいたいと考え低価格で提供している。その結果、高校生をはじめとしてサラリーマンなどに顧客層が広がっている。

高校生が通学する立地ではないため、今後どのように集客をしていくかが課題であり、プロモーションをどのように実施していけば良いのか試行錯誤しているところである。IT関係に弱いので、それを活用したプロモーションがうまくいかない。人材を採用するなど検討している。ただし、インターネットを活用した際の悪い口コミの影響についても不安はある。

今後は、高校学内においておにぎり事業を拡大したいと考えているが、営業活動などどのようにすればよいか全く見当がつかない。

7) 支援機関(福島県よろず支援拠点、商工会議所など)、金融機関(銀行、保証協会など)に対する要望事項

商工会議所の無料の経営指導には回数制限があり、課題が解決しないこともあるので創業前又は創業間もない資金面が弱い経営者には、より多くの無料の経営指導があっても良いと思う。

福島県よろず支援拠点については、これまで知らなかった。良い制度だと思うので活用してみたい。より積極的に周知する必要があると考える。

女性経営者向けや創業〇年目向けといった研修会や交流会を開催してもらいたい。同じ立場や同じ目線の経営者がどのような悩みをもっていて、それをどのように解決したのか知る場がほしい。商工会議所の創業塾では、創業にあたって様々な不安を解消したり、考え方を整理することができた。創業塾参加者に対する創業後の定期的な研修会や交流会があれば、現状での不安を解消することができるとともに、創業からの振り返りをするきっかけになると思う。

また、マーケティングの知識が不足しているのもっと勉強しなければならないと考えているが、そのような機会が少ない。

8) 将来への展望(夢、方向性も含む)

東日本大震災以降、食の安全に対する意識が高まってきた。福島県では放射能汚染による危険性が叫ばれてきたが、今後はそれ以上に農薬や化学肥料の危険性を考えていかなければならない時代になってきている。

一人でも多くの人にそれを訴えるため積極的に情報発信をしていきたい。そうすることで消費者

の意識が変わる。中小企業であっても消費者の意識を変えることができ、それが波及して大企業を巻き込み食に対する意識転換が図られる。とくに福島第一原子力発電事故の被害を受け、食の安全に対する意識が高くなっている福島では、それが可能であると考えている。

9) その他(自由に)

身の丈にあった創業としたため、準備期間が短くても創業することができた。

直接、消費者の声を聞くことができる商売であるので、的確にニーズを捉え、その時の身の丈を確認しながら事業を拡大したいと考えている。



ブログ「野菜カフェなないろ」 <http://ameblo.jp/716cafe/>

④ 診断士のコメント

今回、お話を伺った陶山様からは、とにかく「仕事が好きである」「仕事を楽しんでいる」といった印象を強く受けました。実は、今回のお話を伺った少し前には事情により2か月余りの間、店舗を休業せざるを得なかった状況が生じていました。その間にも「休みたくない」「仕事がしたい」という気持ちが非常に強かったといえます。

また、現在行っている事業は、食の安全安心を提供するものであります。東日本大震災をきっかけにして、自身が抱える身近な問題を解消するための事業を、自身の身の丈に合わせた規模で始めるといった女性ならではの起業の形であったといえます。

さらに、身近な問題に合わせて、子育て中の母親をターゲットとした安全な野菜の販売から、高校生を中心とした学生をターゲットとした無農薬有機野菜などを活用した体に優しいおにぎりの販売へと、小さく始めた事業が徐々に大きくなっていく様子が見られます。

インタビュー中も、販売方法、営業方法など不安に思っていることを当方に積極的に質問したり、福島県よろず支援拠点の存在を知ると、後日、すぐに相談に訪問するなど非常に行動力があります。

今後もその行動力と仕事を楽しむ姿勢をもって、事業を拡大されることを期待しています。

(8) 市川 雅英 氏

① ヒアリング実施日 平成26年11月28日

② 企業概要

会社、店舗名	アエルふくしま
代表者役職、氏名	代表 市川 雅英 男性 40歳代
住所	〒960-0241 福島県福島市笹谷字古屋東1-14-201
電話、FAX、メール	Tel : 024-572-5352 Fax : 024-505-4039
業種	その他の生活関連サービス業
事業内容	結婚相談所
会社形態	個人
創業年月日	2014年9月1日
人数	代表1名

③ ヒアリング内容

1) 創業を目指したきっかけ

これまで主にWebサイトの制作やシステムの構築といったIT関係の事業に従事してきた。

ITは「情報で人をつなぐ」ものである。IT自体の成長は扱う人間を追い越したのではないかという感覚があるが、これまでと同様に「つなぐ」という仕事を行っていきたいという思いが強かった。

同時に、現在の社会問題である少子高齢化、人口減少を解消するためには、子育ての支援以上に、子どもが生まれるための大前提である結婚の支援、出会いの支援が必要であると考えていた。

そこでどのような仕事をすべきか熟考した結果「人と人をつなぐ」ことを今後一生涯の仕事にしようとの結論に至り、結婚相談所での創業を決断した。

2) 開業に至るまで苦労した点

特になし。

創業資金についても、大きな設備投資や仕入れが必要な事業ではないため自己資金で間に合っており苦労はしていない。

創業までの準備期間は約3か月である。準備期間には「仲人士」という認定資格の取得と、結婚相談所事業のノウハウを学んでいた。これまで自身が経験のない事業を行っているため、手探りで営業活動を行っているが不安はない。

3) 利用した支援策(国、県、市町村)

商工会議所の創業スクールを活用した。

創業スクールは、事業計画の策定を基礎から学びたかったこと、講師や参加者たちから新たなアイデアやヒントを享受すること、参加者とのつながりをつくり営業活動に役立てることを目的として参加した。

4) 国、地方公共団体などの支援施策に対する要望事項

5) 創業後の事業者に対して望まれる支援施策

結婚相談所の事業は、創業にあたって大きな設備を必要としない。補助金や助成金は、設備に対するものが多く当該事業にはあまり該当しないと認識している。ソフト面への補助金や助成金を充実してもらいたい。

6) 現状において経営などで留意している点

営業活動について試行錯誤している。

結婚相談所の事業は、結婚を希望している人に会員登録してもらい、会員同士の出会いの場を提供するものである。会員の入会金や会費等の収入により事業運営をしている。

人口減少を解消することを目的とした事業であるため、ターゲットは出産可能な女性およびその相手となる男性である。それらのターゲットとする顧客を獲得し、会員を増加するため、どのような場所に営業活動を行うべきか模索している。

また、黒字化は1年後を計画しているが、自己資金が尽きた後の運転資金をどのように確保するか検討している。借入または副業を考えている。

7) 支援機関(福島県よろず支援拠点、商工会議所など)、金融機関(銀行、保証協会など)に対する要望事項

経営相談支援について、成果に直結するような解決策を提示してもらいたい。教科書的な回答は望んでいない。例えば、集客方法について課題を抱えている場合に、どのような手法を用いて集客活動を行って、その場合、どの程度コストがかかり、どの程度効果があるのか定量的に示すような、具体的なアドバイスがほしい。

商工会議所の創業スクールについては、創業に対する参加者の意識が違いすぎると感じた。創業を決断している人と、創業を決断したい人が同時に受講しているため違和感がある。また、もう少し参加目的を明確にしたほうが良いのではないかと考える。例えば「売上規模〇億円を目指す創業者」を対象とするものなどがあげられる。

福島県よろず支援拠点については存在を知らない。

8) 将来への展望(夢、方向性も含む)

3年後に法人化し、従業員1人から2人の雇い入れをする予定である。その先の展望は、結婚相談所事業で東北地方ナンバーワンを目指す。具体的には東北地方各県または各地域に拠点を設け事業を拡大していきたい。

9) その他(自由に)

少子高齢化や人口減少の問題を本気で考えるなら、子育てに対する支援より結婚に対する支援に予算を割くべきである。

創業にあたっては、事業計画の策定以上に理念や創業する事業に対する思いの強さといったことが重要であると考えている。起業者の多くがそのような視点が弱いのではないかと感じている。

アエルふくしま代表・仲人
市川 正英 氏



ホームページ <http://ael-fukushima.jp/>

④ 診断士のコメント

市川様は、少子高齢化や人口減少といった問題について真剣に考えており、それらを本気で解決しようとする強い思いを感じました。

インタビュー当時は、創業後間もない時期でありました。また、市川様がこれまでに経験したことのない業種での創業であります。しかしながら、創業にもっとも必要である事業に対する強い思いがあるため、市川様からは不安が感じられませんでした。

市川様が望む支援施策において、具体的かつ効果的な経営指導を受けたいといったものがあります。これまではそのような指導を受けるためにはコンサルタントなどに高額な報酬を支払わなければならないとの認識があったようです。創業の際に受ける経営指導で概略的な指導しか受けられず、課題が解決しないといったことが多くありました。開業率を向上するための施策として支援機関の相談支援体制の強化が必要であると考えます。

(9) 高橋 洋輔 氏

① ヒアリング実施日 平成26年11月8日

② 企業概要

会社、店舗名	行政書士高橋法務事務所
代表者役職、氏名	高橋洋輔 男性 30歳代
住所	〒963-8873 郡山市愛宕町9-24 ネオハイツ池ノ台南302
電話、FAX、メール	電話024-953-5444 FAX024-505-4107
業種	行政書士
事業内容	介護事業所・業法に対する支援
会社形態	個人事業
創業年月日	平成25年4月15日
人数	従業員 0名

③ ヒアリング内容

1) 創業を目指したきっかけ

卒業後、神奈川県内の病院に職員として勤務、サラリーマンは合わないと思っていて、独立したかった。震災後、地元の福島で働きたい思いが特に強くなり、独立するのに8年前に取っていた行政書士を選択した。

2) 開業に至るまで苦労した点

サラリーマンに向いていないのを感じながら、耐えるのが大変だった。独立して生活できるかどうか不安だったこともあり、平日夜、経営セミナーや集客・講師のセミナー等に通った。神奈川の創業塾、郡山の創業塾でも学んだ。妻は開業の時、なんとか了解してくれた。

3) 利用した支援策(国、県、市町村)

小規模事業者の補助金に応募したが、採択されなかった。

4) 国、地方公共団体などの支援施策に対する要望事項

お客さんで保証協会がネックとなって借りられない事があった。事業立ち上げのために、まず代表者名義で事務所の賃貸契約をし、会社を立ち上げたが、融資の際に、法人名義での契約を再度結ぶように言われ、敷金・礼金等が二重に発生し、創業したての会社にとって重い負担となった。ペーパーカンパニー等の問題もあるのだろうが、銀行のように、現場に足を運んでもらえば、実態が確認できるので、柔軟な対応を望みたい。

5) 創業後の事業者に対して望まれる支援施策

会社員から創業した場合、翌年の国税・住民税がいきなり請求されて驚いたが、所得額が不明だから対応が難しいのはわかるが、事前に何らかの方法でPRをしたりすることが必要だと思う。

創業後の資金繰りは特に大変なので、創業の手引き等でもPRがもっとできれば良いと思う。

6) 現状において経営などで留意している点

とにかく、人に会うことを心がけている。

7) 支援機関(福島県よろず支援拠点、商工会議所など)、金融機関(銀行、保証協会など)に対する要望事項

郡山商工会議所はよく頑張っていると聞き、自分もそう思うので、今後も頑張ってもらいたい。

8) 将来への展望(夢、方向性も含む)

行政書士だけでやって行こうとは思っていない。5～6年後には、介護の分野で、人に関連した会社の立ち上げ、外国人の受け入れ等をNPOや民間で成り立つ仕組み等を検討している。

9) その他(自由に)

(商品・サービスが受入れられましたか)

前職の病院で、特別養護老人施設の設立や数値管理、経営企画に携わった経験から、介護施設にまつわる業法、他社比較のできない・経営の指針がわからないお客様が多いので、介護事業所の運営のコンサルを主力としており、今受け入れられつつある。介護関係ではマニュアルや帳票類をパッケージ化して整備している。

(ニーズ・セールスポイント競争力)

同業で、介護系は誰もいないので、競合がいなくて、市場的にも伸びているし、これからだと思っている。

(創業した場所・店舗は適していましたか)

事務所は自宅であるが、地理的条件等にこだわる必要性がないので、現状でよいと思っている。

(顧客見込・仕入見込など人脈や信用は十分でしたか)

自分は原町出身で、学校は仙台、就職は神奈川と郡山での経験は皆無であったが、妻が郡山出身だったので、郡山で開業した。そういう点では一からのスタートであった。

(創業時期は妥当でしたか)

少し遅かった。

(資金面でムリがありましたか)(自己資金・借入額)

退職金と貯蓄で賄えた。

(事業計画は作成されましたか)

ぼんやりと皮算用をした程度。

(支援機関等から創業支援のアドバイス等は受けましたか)

創業してから郡山商工会議所のアドバイス等を受けた。

(借入金額)(借入先)

なし

差しさわりのない範囲でお答えください

(売上、経常利益は当初予想に比べ、何%くらいですか)

売上 70% 経常利益 80%

(今、困っている事は何ですか)

商品・サービス なし

顧客 まだまだ拡大・PRが必要

仕入 なし

資金繰り なし

従業員 なし

その他 ある程度固定した収入源が必要だと思っている

④ 診断士のコメント

高橋氏は非常に精力的・活動的で、物おじしない力強さがあります。また、人や関係機関を活用するのにも長けておられます。特に自分の専門外については、それぞれの専門家とのネットワークを大切にしているので、迅速に問題解決を進めているようです。

介護施設の設立・運営に自分なりのノウハウを構築しておられ、今の時流にマッチしており、今後の実績と口コミ等による拡大を期待されます。

(10) 竹内 広和 氏

① ヒアリング実施日 平成26年11月13日

② 企業概要

会社、店舗名	株式会社テイクリライズ(ケアリンクス開成)
代表者役職、氏名	竹内広和 男性 30歳代
住所	〒963-8851 郡山市開成2丁目39-14
電話、FAX、メール	電話024-954-4880 FAX024-954-4881
業種	デイサービス
事業内容	通常・予防通所介護事業
会社形態	株式会社
創業年月日	平成26年1月20日
人数	従業員 3名

③ ヒアリング内容

1) 創業を目指したきっかけ

作業療法士という資格を取って、病院経験10年、通所介護施設で6年間の経験をした。障害者の社会復帰のためのリハビリが重要であり、介護施設ではリハビリの機能を増やしているが、そのほとんどはマシントレーニングであり、自分は個別対応型の徒手療法型のリハビリが大切だと思い、独立開業を志した。特に機能訓練・フットケア・ハンドケアの3位一体の特化されたサービスをデイサービス(利用者定員15名)で行っている。

2) 開業に至るまで苦労した点

思いだけで突き進んだ感があり、言葉をはじめ経営の事がわからず、苦労した。立ち上げ当初には、例えば、支払にも、15日支払、月末支払があり、その日その日の支払にあわてる事が少なかった。収支計画書は作成してはあったが、キャッシュフロー、資金繰りの重要性を思い知った。

3) 利用した支援策(国、県、市町村)

結果的には利用できなかった。25年度補正創業補助金(200万)、小規模事業者持続化補助金(50万)に応募したが、2つとも採択とならななかった。

4) 国、地方公共団体などの支援施策に対する要望事項

あまり、補助金だよりの創業は良くないと思うが、早めに支援できるスタートアップ補助金のような制度があればよいと思う。

5) 創業後の事業者に対して望まれる支援施策

創業後しばらくは相談等の支援が望まれる。

6)現状において経営などで留意している点

払うものは期限通りに払い、信用を大切にす。少人数なので、各種手続きは自分でやるようにしている。

7)支援機関(福島県よろず支援拠点、商工会議所など)、金融機関(銀行、保証協会など)に対する要望事項

郡山商工会議所や創業塾には大変お世話になったので、助かった。今後も創業する人を支援してほしい。

8)将来への展望(夢、方向性も含む)

いずれは多店舗化を目指したいが、そのためには、人材育成が必要。整体師・マッサージ師は開業権があるが、作業療法士にはないので、リハビリの新たな分野として自分で箱を持つことをさらに進めていきたい。

9)その他(自由に)

(商品・サービスが受入れられましたか)

機能訓練・フットケア・ハンドケアの3位一体徒手療法に特化されたサービスは受け入れられ、利用者の口コミをはじめ、ケアマネジャーにも広がってきている。

(ニーズ・セールスポイント競争力)

他のデイケアではマシンによるリハビリ提供であり、徒手療法はこの地域では当施設のみであり、独自性がある。

(創業した場所・店舗は適していましたか)

交通量の多い通りにあり、認知度も上がったようだ。ただ、4月開業という期限を決めていたので、建物の選定に時間的余裕がなく、水回り・内装に予定以上の費用がかかった。

(顧客見込・仕入見込など人脈や信用は十分でしたか)

郡山商工会議所、中小企業の会など開業前に1年間あたためてきたので、店舗選び、内装工事などでお世話になることができた。

(創業時期は妥当でしたか)

冬から春にかけて病院を退院される方が多いので、リハビリを売るので、4月開業と決めていた。

(資金面でムリがありましたか)(自己資金・借入額)

運転資金をもう少し余裕を見ておくべきだったと思った。開業から3カ月間、売上がかなりショートした。

(事業計画は作成されましたか)

作成した。

(支援機関等から創業支援のアドバイス等は受けましたか)

郡山商工会議所や創業塾の中小企業診断士等のアドバイスを受けた。

(借入金額)(借入先)

800万円、日本政策金融公庫

差しさわりのない範囲でお答えください

(売上、経常利益は当初予想に比べ、何%くらいですか)

売上 60 % 経常利益 50 %

(今、困っている事は何ですか)

商品・サービス	なし
顧客	なし
仕入	なし
資金繰り	なし
従業員	不足感
その他	

事業形態を株式会社にしなの方がよかったのかもしれない。介護の世界で、株式会社というのは利益追求というイメージが強いようだ。また、最近は介護の働き手が少なく、人の取り合いになっているので、人の増強がままならないため、現在はスタッフの負担になっている。

④ 診断士のコメント

竹内氏は作業療法士として、リハビリにこだわりを持ち、ほとんどが機械のリハビリなのに対し、機械を使わず、①関節可動域訓練等を作業療法士による完全マンツーマン徒手療法の機能訓練、②下肢のむくみ改善としてフットケア、③爪の衛生管理を含めたハンドケアの、3位一体徒手療法に特化して、若年層型のデイサービスを行っています。

活気あふれる、一味も二味も違ったサービスはお客様の評価、ケアマネージャーの評価もよく、最近順調に推移しているようです。

(11) 田母神 静幸 氏

① ヒアリング実施日 平成26年11月10日

② 企業概要

会社、店舗名	合同会社 A-アシスト
代表者役職、氏名	田母神静幸 男性 30歳代
住所	〒963-8861 郡山市鶴見坦2-5-25
電話、FAX、メール	電話 024-953-4551 FAX024-953-4551
業種	保険代理店
事業内容	生命保険、損害保険
会社形態	合同会社
創業年月日	平成22年1月1日（平成25年4月1日法人成り）
人数	社員 2人

③ ヒアリング内容

1) 創業を目指したきっかけ

前職が損保・生保で13年間経験し、損害保険会社の代理店育成制度の後押しがあって、個人として平成22年1月1日に独立。平成25年4月1日に法人として合同会社となる。自分としては損保の世界がっていると思っている。

2) 開業に至るまで苦労した点

苦労したのは資金面で、登録費用、事務所賃貸、パソコン等事務機器等、結構資金がかかったが、自己資金で賅った。

3) 利用した支援策(国、県、市町村)

特に活用しなかった。

4) 国、地方公共団体などの支援施策に対する要望事項

各種助成金等は、後払いであるが、支払時期にもう少し工夫がほしいと思う。

5) 創業後の事業者に対して望まれる支援施策

資金繰りに柔軟に対応した施策があればよい。

6) 現状において経営などで留意している点

説明義務をはじめ、法令が厳しくなっているので、法令遵守を心がけている。

7) 支援機関(福島県よろず支援拠点、商工会議所など)、金融機関(銀行、保証協会など)に対する要望事項

メンバーズローン等もあるが、その他に貸出などでいろいろな資金繰りに対応できるような制度が望ましい。

8) 将来への展望(夢、方向性も含む)

現在、同業・同規模では平均な売上水準だとみている。これからは、人口減少をはじめ、業界もかなりのスピードで変化していくので、方向性を変える必要性を感じている。現在、保険の周辺にあるいろいろな情報や相談事を複合的にこなせる方法を模索している。

9) その他(自由に)

(商品・サービスが受入られましたか)

保険商品は登録したものの以外は売れないので、特に差別化できない。

(ニーズ・セールスポイント競争力)

対応の早さ、丁寧な対応に心がけている。

(創業した場所・店舗は適していましたか)

店舗は特にこだわる商売でなく、訪問だけなので、現在の店舗でよいと思っている。

(顧客見込・仕入見込など人脈や信用は十分でしたか)

商工会議所をはじめ、人脈的には恵まれていたと思う。

(創業時期は妥当でしたか)

震災前で良かったと思う、後だと厳しく、その気になれなかったと思う。

(資金面で余力がありましたか)(自己資金・借入額)

自己資金でカバーできた。

(事業計画は作成されましたか)

一応簡易なものを作って、それに沿ってやったが、結果的にはかなりずれた。

(支援機関等から創業支援のアドバイス等は受けましたか)

郡山商工会議所等からいろいろアドバイスをしてもらった。

(借入金額)(借入先)

なし

差しさわりのない範囲でお答えください

(売上、経常利益は当初予想に比べ、何%くらいですか)

売上 70% 経常利益 70%

(今、困っている事は何ですか)

商品・サービス なし

顧客 なし

仕入 なし

資金繰り なし

従業員 パートで1名増員を考えている。採用がなかなか難しい。

その他 なし

④ 診断士のコメント

田母神氏は語り口がソフトでいろいろ話を聴きだすのが得意そうであり、笑顔をみせながらの会話は人を引き付けるものがあります。

また、関係機関で開催される催しにも積極的に出席して、顔を売っています。

中小規模保険業界は淘汰が厳しく、個人商店的良さを売りにするグループと一定規模で経営的効率を重視するグループで2極化していくようであります。

やはり、何か独自性を発揮しながら訴求力のある営業展開が必要とのことで、模索しながら、追い求めている過程のようです。

(12) 齋藤 慎一 氏

① ヒアリング実施日 平成26年11月8日

② 企業概要

会社、店舗名	おそうじ本舗郡山八山田店
代表者役職、氏名	代表 齋藤慎一 男性 40代
住所	郡山市大槻町字普門寺垣12-3
電話、FAX、メール	電話024-973-7188 FAX024-961-3160
業種	サービス業
事業内容	ハウスクリーニング
会社形態	個人事業
創業年月日	平成24年5月1日
人数	従業員 0名

③ ヒアリング内容

1) 創業を目指したきっかけ

家電量販店に24年間勤務していたが、地元で地域に役立つ事業をしたいと考えていた。前職の経験から看板・ブランドが重要だとの思いと、ハウスクリーニングは今後伸びるとみて、フランチャイズの現事業を選択した。

2) 開業に至るまで苦労した点

自分の決断、要は腹がくくれるかどうかだった。会社時代は言った事が通る世界、みんながそれなりに従ってくれたが、チラシの投げ込み・ポスティングをしてもみんながそっけなく、折れそうになった。開業後でも、仕事が来ない時は失敗したと思うことも何度かあったが、2年間で、他の加盟店の仕事を手伝ったりする中で、さらなるノウハウを身につける事ができた。家族は心配していたが、協力的だった。

3) 利用した支援策(国、県、市町村)

特になかった。

4) 国、地方公共団体などの支援施策に対する要望事項

特になし。

5) 創業後の事業者に対して望まれる支援施策

創業後、悪くなったり、低迷した時、壁が立ちただかったり、夢が崩れることもある場合があり、挫折すると思う。そういう時に、奮起できるように、専門家による次のステップのアドバイスが必要だと思う。

6)現状において経営などで留意している点

経費のムダ遣いをなくし、機械も中古で間に合わすなどをして収益性の改善に努めている。

7)支援機関(福島県よろず支援拠点、商工会議所など)、金融機関(銀行、保証協会など)に対する要望事項

創業者にもっと丁寧な説明と、相談しやすい対応を要望。

8)将来への展望(夢、方向性も含む)

法人化、別な事業の立ち上げ、(子供・セラピードック・高齢者介護・被災者のペット等の組合せ)を検討中。

9)その他(自由に)

(商品・サービスが受入られましたか)

現在、特に厨房機器の油除去・クリーニングのサービスが認められて、リサイクル店などからの仕事になっている。また、空き室クリーニング、飲食店のガラス清掃、床ワックスなども増えている。

(ニーズ・セールスポイント競争力)

いつでも迅速対応するように努力しており、これが認められているので、現在25日稼働で、今後30日稼働になると人的増強が必要と考えている。

(創業した場所・店舗は適していましたか)

店舗はフランチャイズで営業エリアごとで、事務所はそこになくてもよく、自宅になっている。

(顧客見込・仕入見込など人脈や信用は十分でしたか)

いままでの業界と違うため人脈等の活用はできなかった。フランチャイズのブランド力と、自分の売り込みが中心だった。

(創業時期は妥当でしたか)

妥当だったと思う。

(資金面でムリがありましたか)(自己資金・借入額)

比較的少ない資金で開業でき、自己資金でまかなえた。

(事業計画は作成されましたか)

フランチャイズの様式で事業計画を作成した。

(支援機関等から創業支援のアドバイス等は受けましたか)

特に受けなかった。

差しさわりのない範囲でお答えください

(売上・売上利益、経常利益は当初予想に比べ、何%くらいですか)

売上 120% 経常利益 80 %

(今、困っている事は何ですか)

商品・サービス	なし
顧客	さらなる広がりを求めている
仕入	なし
資金繰り	なし
従業員	次のステップで、増強していきたい
その他	なし

④ 診断士のコメント

齋藤氏は長年幹部としての経験もあり、話術にも長け、その場のリーダーとしての適性を持っている方である。

現在の事業の枠にとどまらず、地域貢献、社会貢献できる事業を思い描いておられるが、そういう点では、直接消費者・地域の方々の触れる機会の多い、現在のビジネスは有用と言える。

一人の事業から、人を使って事業への展開は苦勞も多いが、大きくなっていくにはそれを乗り越えていくことも当然求められています。

(13) M 氏

① ヒアリング実施日 平成26年11月11日

② 企業概要

会社、店舗名	MC
代表者役職、氏名	M 男性 50歳代
住所	郡山市
電話、FAX、メール	電話024-973-7188 FAX024-961-3160
業種	美術商
事業内容	絵画販売・レンタル
会社形態	個人事業
創業年月日	平成25年1月
人数	従業員 0名

③ ヒアリング内容

1) 創業を目指したきっかけ

サラリーマンリタイヤ後、両親の介護に専念。両親の没後、何か自分でやろうと模索している中で、インキュベーション・郡山商工会議所・創業塾等で学ぶ機会を得た。

当初、自宅を拠点に介護代行の何でも屋を考えていたが、自分が200枚程度の絵を持っていたこともあり、絵画のレンタルに生かそうと郡山商工会議所のチャレンジショップに出店し、14カ月続けた。

2) 開業に至るまで苦労した点

東京で同様の商売があるのがわかっていたので、開業までには、特に苦労らしい苦労はしなかったような気がする。しかし、やってみると絵画レンタルの難しさを実感、東京でも画廊は難しく、レンタルはさらに難しいということが分かってきた。

(創業したが、廃業または休止・再構築している場合はその理由)

(再構築)現在は、チャレンジショップも終わり、知り合いのエステサロンに絵画を置かせてもらっているとともに、竹下夢二展の企画を、ギャラリーを借りて行う準備をしている。25年度の実績では売上はもくろみを大きく下回り、経常利益では赤字であった。絵画のレンタル・販売だけでは限界があり、ギャラリーと喫茶等の多角化での事業を模索しているところである。26年度が見極めの年だと思っている。

3) 利用した支援策(国、県、市町村)

創業補助金を申請したが、途中で辞退した。

また、創業時に郡山商工会議所の支援をいただいた。

- 4) 国、地方公共団体などの支援施策に対する要望事項
創業時に十分なコンサル支援が必要だと思う。
- 5) 創業後の事業者に対して望まれる支援施策
空き店舗の活用等の現在の支援のさらなる拡大。
- 6) 現状において経営などで留意している点
イベント「竹下夢二展」等、自分なりの企画で、どこまで可能性があるかを確認している。
- 7) 支援機関(福島県よろず支援拠点、商工会議所など)、金融機関(銀行、保証協会など)に対する要望事項
事業模索中でもあり、金融機関には、借入は考えていないので、特にない。
- 8) 将来への展望(夢、方向性も含む)
今後の構想が固まっていない、現在模索中である。
- 9) その他(自由に)
- (商品・サービスが受入られましたか)
絵画レンタルは受け入れられなかった。少なくとも地方でのニーズはごくわずかである事を知った。絵画販売・画廊は受入られるだろうが、自分の商材・実績では無理だったのかなと思っている。
- (ニーズ・セールスポイント競争力)
特に差別化を意識した動きはしなかった。
- (創業した場所・店舗は適していましたか)
創業時に郡山商工会議所のチャレンジショップで営業をさせてもらっていたので、店舗としては適していたと思うが、事業として成り立たせるまでには至らなかった。現在、エステサロンに絵画を置かせてもらっているが、インテリアの効果はあるが、若い女性層なので、客層が違うと思っている。
- (顧客見込・仕入見込など人脈や信用は十分でしたか)
創業時は多少不足気味だったが、今では、東京の画廊ともつながり、満足している。
- (創業時期は妥当でしたか)
もっと早い時期(6-7年)に始めればよかったと思っている。
- (資金面でムリがありましたか)(自己資金・借入額)
結果としては持ち出しであった。

(事業計画は作成されましたか)

作成した。

(支援機関等から創業支援のアドバイス等は受けましたか)

郡山商工会議所・創業塾等で中小企業診断士のアドバイスを受けた。

(借入金額)(借入先)

50万円(県信)。

差しさわりのない範囲でお答えください

(売上、経常利益は当初予想に比べ、何%くらいですか)

売上 60 % 経常利益 赤字 %

(今、困っている事は何ですか)

商品・サービス

顧客

仕入

資金繰り

従業員

その他

全体的に事業を考え直している

④ 診断士のコメント

M氏は元営業マンで、幹部職まで経験された方であるが、両親の介護のため、まだ50代で退職し、両親が旅立たれた後、第二ステージとして創業を志された。

ご自身の持っておられた絵画を活かせる事業として、絵画のレンタルに取り組まれたが、郡山市、福島県という市場では、現時点で需要を喚起させる事が無理だったようである。

創業の再構築という事例であったが、今後の活躍を期待したい。

(14) 田口 悦子 氏

① ヒアリング実施日 平成26年11月20日

② 企業概要

会社、店舗名	特定非営利法人 great delight(グレートディライト)
代表者役職、氏名	理事長 田口 悦子 女性
住所	〒970-8026 いわき市常磐上湯谷町釜ノ前9番地 エコホテルいわき湯本1F
電話、FAX、メール	Tel / Fax : 0246-38-5607 E-mail : info@reimei-kidsfactory.jp
業種	学習支援業
事業内容	学童保育
会社形態	特定非営利法人
創業年月日	2013年2月1日
人数	役員 2名、従業員 2名 (うちパート 2名)

③ ヒアリング内容

1) 創業を目指したきっかけ

塾の講師・家庭教師をしているとき、子供たちは家族や学校の先生以外の大人たちとの会話を望んでいることを知り、いつかそのような機会を提供できるようにしてみたいと考えていた。

2012年に実施された、「いわきビジネスプランコンテスト」で30名の中に選ばれたことで創業を決定した。

2) 開業に至るまで苦労した点

知り合いになった女性のコンサルタント(社会保険労務士)に指導を受けたため、比較的順調に進んだ。

3) 利用した支援策(国、県、市町村)

いわきビジネスプランコンテスト

福島産業復興雇用支援助成金

創業塾受講 2回

うつくしま基金

4) 国、地方公共団体などの支援施策に対する要望事項

創業者への指導のとき、経営者としてのメンタル面で弱い人も含まれていた。メンタル面まで踏み込んだ指導をしてはどうか。

5) 創業後の事業者に対して望まれる支援施策

創業後の助成金、補助金の制度があると良い
事務処理(経理、申請業務など)をサポートしてくれる支援が欲しい
(そのような機関を紹介いただいても良い)

6) 現状において経営などで留意している点

スタッフの資質、能力が発揮できるように配慮している
(できるだけスタッフに仕事を振り分けている)

7) 支援機関(福島県よろず支援拠点、商工会議所など)、金融機関(銀行、保証協会など)に対する要望事項

気軽に相談できる窓口が欲しい・・・できればコンサルタント
(誰に相談してよいかわからないので)

8) 将来への展望(夢、方向性も含む)

現事業をフランチャイズシステムにしての事業拡大
塾機能を付加した形態

9) その他(自由に)

創業当初、施設がホテル内でわかりにくいことが難点だった
生徒が集まるまで時間がかかったが地域には受け入れられたと思っている
強みとして、学習支援や設備の充実があげられる
物件を借りるとき、大家さんに敷金礼金を免除してもらい助かった
自身の年齢での創業時期は妥当だったと思う
創業時、支援機関からのアドバイスは受けなかった
運転資金に余裕はなく、常にギリギリの状態で運営している
収支面、昨年度は赤字、今年度は±で推移している
知人を介し、シニアのスタッフを募集しているが集まらないので困っている

④ 診断士のコメント

田口氏は単なる学童保育という事業運営だけではなく、創業前に経験した子供たちとの対話の重要性の実現が経営の礎となっており、強いこだわりを持っているようである。

スタッフにも積極的に仕事を振り分け、任せることでスタッフの動機づけをすることと自身の業務範囲の軽減化を狙うなど、事業運営の円滑化を図っているとのこと。しかし、スタッフ不足は否めず、仕事に忙殺されていることが垣間見える。スタッフの採用、確固とした組織の構築がまたれるところである。

立地面では、学童保育という性質からは学校の近くが望ましく、父兄の迎えの時間に駐車場の確保は必須である。ホテルの一角を利用した運営はそれなりの工夫が必要と思われる。

同氏は経営面において気軽に相談できる窓口を希望しており、創業者の相談相手の必要性が重要であることが浮き彫りとなった。あらゆる支援機関の積極的なマーケティングが待たれるところである。

写真1 学習指導の様子



写真2 学童保育の様子



(15) 藤井 秀徳 氏

① ヒアリング実施日 平成26年11月20日

② 企業概要

会社、店舗名	i-step 株式会社
代表者役職、氏名	代表取締役 藤井 秀徳 男性
住所	〒970-8026 いわき市平字紅葉町43-4
電話、FAX、メール	Tel : 0246-84-5816 Fax : 0246-35-5023 E-mail : istep.fujii@gmail.com
業種	老人福祉・介護事業
事業内容	デイサービス
会社形態	株式会社
創業年月日	2012年12月13日
人数	役員 2名、従業員 3名 派遣 1名

③ ヒアリング内容

1) 創業を目指したきっかけ

ケアマネジャーの経験(4年間)していたとき、若い要介護者(2号保険認定者)のリハビリ、トレーニングの場が少なく、必要と考えていた。

(2号保険認定者：45歳以上、16疾患に罹患した人で介護認定を受けた方)

「いわきビジネスプランコンテスト」で選ばれたことが創業のきっかけとなった。

2) 開業に至るまで苦労した点

物件探しに半年を費やし、さらに建築工事が遅れたことで開業が遅れたこと。

(創業当時は、震災の影響で物件が少なく、建築業者も忙しい状況であった)

3) 利用した支援策(国、県、市町村)

創業塾2回受講(いわき商工会議所、商工会)

いわきビジネスプランコンテスト

4) 国、地方公共団体などの支援施策に対する要望事項

求人に対するコスト支援策

5) 創業後の事業者に対して望まれる支援施策

経営が軌道にのるまで人件費の負担が大きい。人件費の補助があればありがたい。

6) 現状において経営などで留意している点

人の問題で一番苦労している。意見の相違で開業当初の社員がすべて辞めてしまった。今は社員との関係に一番気を使っている。

7) 支援機関(福島県よろず支援拠点、商工会議所など)、金融機関(銀行、保証協会など)に対する要望事項

定期的な訪問や電話をいただけるとありがたい。相談したいとき、大きな問題でないと窓口に行きづらいし、また、わざわざ行く時間もないため。

8) 将来への展望(夢、方向性も含む)

従業員が満足できる職場にしたい。
訪問型にも進出したい。

9) その他(自由に)

社会復帰のためのトレーニング型は珍しく受け入れられるまで時間がかかったが、それがセールスポイントになっている。

事業計画は作成したが黒字化に一年かかり、運転資金に苦勞した。

創業当初は誰に相談してよいか分からない。また、何が問題かも分からない。気軽に相談できる人がいれぱと思う。

社員募集に苦勞しているし、そのコストも大きい。

④ 診断士のコメント

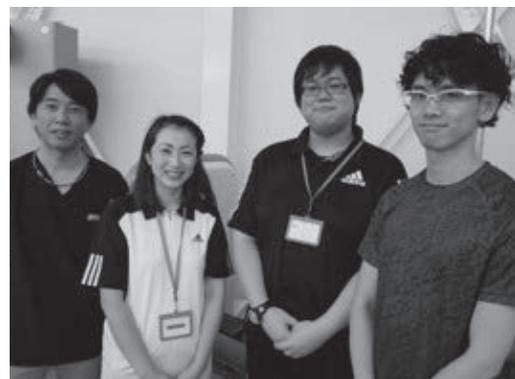
藤井氏は柔道整復師の資格を持ち、整体院を運営しながらデイサービス事業を運営している。デイサービス部門は専門の社員に任せることが多く、なかなか目が届きにくいことや、運営面での意見もあわないことが多く、社員の管理やコミュニケーションに苦勞しているようである。

他のデイサービスとは違った特徴を持つ同施設は、利用者の社会復帰に向けてのトレーニングが特徴であり、プログラムの組み立てなどに一般的かつ定型的なものがなく、一から作り上げていくものと推察される。運営を巡って意見の違いをまとめる手腕やリーダーシップが望まれるところである。

写真1 トレーニング室



写真2 藤井氏とスタッフのみなさん



(16) 正木 基庸 氏

① ヒアリング実施日 平成26年12月2日

② 企業概要

会社、店舗名	トレードアーチ 株式会社
代表者役職、氏名	代表取締役 正木 基庸(もとやす) 男性 40歳代
住所	〒970-8026 いわき市平字田町120 ラトブ6Fいわき産業創造館M7
電話、FAX、メール	Tel : 0246-38-4502 Fax : 0246-38-4503 E-mail : masaki@tradearch.co.jp
業種	経営コンサルタント業
事業内容	貿易コンサルタント
会社形態	株式会社
創業年月日	2012年12月
人数	役員 1名、従業員 2名 (内パート 1名)

③ ヒアリング内容

1) 創業を目指したきっかけ

震災を経験し、地元で貢献したいと考え創業した。前職は東京の製造業の企業に勤務し、主にOEMに関する海外営業を行っていた。もともと地元に戻り独立をしたいと考えていた。

2) 開業に至るまで苦労した点

地元には人脈もなく、顧客対象となる事業者も少ないため、クライアントを獲得することに苦労した。また、融資を受けるための知識が不足していたためになかなか融資が受けられなかった。

3) 利用した支援策(国、県、市町村)

いわきビジネスプランコンテスト(内閣府)に選ばれ、補助金給付を受けた。

創業塾等は利用しなかった。

いわき産業創造館のインキュベートルームへの入居

4) 国、地方公共団体などの支援施策に対する要望事項

創業までのいろいろなことを指導してほしい。

特に、創業の考え方、営業の方法、雇用、会計・税務について実務的なことについて。

5) 創業後の事業者に対して望まれる支援施策

経営面、特に雇用、会計・税務等の実務的なことを継続して指導していただける支援策を望みたい。

6) 現状において経営などで留意している点

顧客との信頼関係をもっとも重視している。特に時間などの約束事。

7) 支援機関(福島県よろず支援拠点、商工会議所など)、金融機関(銀行、保証協会など)に対する要望事項

融資を受けやすいようにして欲しい。創業者は知識もなく、信用もないため支援機関からのきめ細かな支援をお願いしたい。

8) 将来への展望(夢、方向性も含む)

コンサル業務と販売業務の二本立てで拡大していきたい。また、それぞれの事業を任せられる人材を育てていきたい。

9) その他(自由に)

自身は経営者に向いていると思っており、もっと早く操業すれば良かったと思っている。

貿易コンサルの同業者はこの地域に存在せず、また、ニーズも少ない。ジェットロと連携しながら業務を行っていきたいと考えている。

創業3年後くらいに軌道に乗ればと考えており、現在は計画通りに推移していると思っている。

④ 診断士のコメント

正木社長は、創業に関して経営面での知識が不足していると話されていたが、3年後に軌道に乗せるための事業計画を作成し堅実に経営にあたるなど、ご自身なりに知識の取得などに努力されている印象を受けた。

貿易コンサルタントは、いわき地域でのニーズは少ないとのことであるが、同地区で海外展開を考える企業は少なくないはず。同社の役割は大きいと考える。

同社長のこれまでの経験を生かし、顧客の掘り起こしを促進することで同社の早期の計画達成が図られると同時に、同社の事業が拡大、発展されることを期待したい。

写真1 正木 基庸氏



写真2 入居するラトブ



(17) 橘 あすか 氏

① ヒアリング実施日 平成26年12月2日

② 企業概要

会社、店舗名	株式会社 福島インフォメーションリサーチ&マネジメント
代表者役職、氏名	代表取締役 橘 あすか 女性 30歳代
住所	〒970-8026 いわき市平九品寺町1-13 優和ビル2F
電話、FAX、メール	Tel : 0246-38-4502 Fax : 0246-38-7109 E-mail : tachibana@firm.com
業種	専門サービス業
事業内容	リサーチ事業、メディア事業、商品開発事業
会社形態	株式会社
創業年月日	2007年8月31日
人数	役員 1名、従業員 10名 アルバイト 5名

③ ヒアリング内容

1) 創業を目指したきっかけ

前職は、建設コンサルタント会社で公園事業等に関する調査業務をしていた。その調査業務を通して、利用者、特に社会的弱者の声を細かく拾い上げるなど深堀した業務を行いたいと独立を考えていたとき、声をかけていただいた方と共同経営の形で会社を立ち上げたが失敗した。

しかし、調査事業にかける思いは強く、自身で創業するという手段を選んだ。

2) 開業に至るまで苦労した点

経営知識がなかったこと。資金も少なかったため、登記等の手続きも自分で行った。

前職で、市、県の担当者の方などの人脈があったことは幸いした。

3) 利用した支援策(国、県、市町村)

創業者支援室への入居

インキュベーションマネージャーの指導を受けた。(中長期事業計画作成等)

4) 国、地方公共団体などの支援施策に対する要望事項

会計、経理等(特に決算、節税対策など)の支援制度

5) 創業後の事業者に対して望まれる支援施策

創業までの支援、創業時の支援(特に他の経営者とのネットワーク構築に向けたもの)

いわき市では、ネットワーク協会が創業支援として産学官連携したセミナーや交流会を月1回程度主催しているが、参加者が少ない。創業者間の連携、ビジネスマッチングができるプロジェクトを要望したい。

6)現状において経営などで留意している点

当社の社員は女性がほとんどのため、仕事と家庭が両立できる職場づくりに留意している。

7)支援機関(福島県よろず支援拠点、商工会議所など)、金融機関(銀行、保証協会など)に対する要望事項

創業融資制度の要件を緩和していただきたい。

財務会計、融資に関する知識が得られる場を設けてほしい。

8)将来への展望(夢、方向性も含む)

主軸のリサーチ事業を進化させること、事業の多角化を図りたい。

9)その他(自由に)

創業時期について、早いほど良いと考えている。失敗してもやり直しがきく。

人生の中でピークと思われる時期に事業のピークが重なることが理想と考えている。

④ 診断士のコメント

橘氏のリサーチ事業にかける思いは熱いものがあり、周囲の人間を強力に引き込むオーラを感じる。会社の雰囲気も若々しく活気があり、新鮮さと勢いを感じる。

若い時期での創業のためか、会社設立や経営に関する知識を持たないで相当苦労したとのことだが仕事に欠ける情熱がそれらの困難を克服したのであろう。

また、創業後も経営が軌道に乗るまで、営業面、税務会計などのきめ細かい支援を求めていることから、関係機関の支援制度の在り方も創業者サイドに立った、かゆいところに手が届く伴走型の支援が待たれる。

写真1 橘 あすか氏



写真2 調査の様子



写真3 いわき市よりの依頼パンフ



(18) 鈴木 千衣 氏

① ヒアリング実施日 平成26年11月28日

② 企業概要

会社、店舗名	cafe CHUCROOM (カフェ・シュクルーム)
代表者役職、氏名	オーナー 鈴木 千衣(ちえ) 女性・若者 20歳代
住所	〒972-8322 いわき市常磐上湯長谷町上ノ台123-5
電話、FAX、メール	Tel&Fax : 0246-43-0787 E-mail : cafe.shucroom@gmail.com
業種	サービス業
事業内容	食事、喫茶
会社形態	個人
創業年月日	2011年5月1日
人数	オーナー 1名 従業員 家族(姉・母)2名(アルバイト)

③ ヒアリング内容

1) 創業を目指したきっかけ

“いわきにカフェを開く”という10代からの夢を叶えることが出来た。本当に嬉しく、幸せに思う。高校は反抗期、卒業後東京の企業に就職、街で“KURA”というパスタ屋さんに出会った。お店の雰囲気等に魅了され、KURAで働き始めた。「25歳でいわきにカフェを開こう！」と決意し、ガムシャラに勉強した。そしていわきに帰り、商工会議所始め多くの人のご協力で、震災後の5月オープンにこぎつけた。

写真1 鈴木 千衣氏



写真2 家族(姉、母)経営



2) 開業に至るまで苦労した点

特になし。みんな(東京時代の人的、仕入などのネットワーク。いわき商工会議所、佐藤直美先生の創業支援など)がサポートしてくれて、トントン拍子にきた感じ。大変だったこともあったかもしれないが、全てが楽しかった。

開業時近くにボランティアの人たちが泊るホテルがあり、夕食にきてくれた。

3) 利用した支援策(国、県、市町村)

いわき商工会議所、佐藤直美先生の創業支援。佐藤先生からは事業構想をほめられ、事業計画作成の具体的指導やFaceBookなどの販促活動の助言を受けた。

また、日本政策金融公庫からは設備・運転資金として500万円の創業資金の融資を受けた。

4) 国、地方公共団体などの支援施策に対する要望事項

いわき市からUターンの創業補助金(300万円)を受けた。対象として飲食業が受けられる最後の年であった。業種などの縛りが無い支援施策だと使いやすいと思う。

5) 創業後の事業者に対して望まれる支援施策

特になし。

支援策ではないが、いわき民報新聞夕刊コラム(H24.4～H25.3)で取り上げられたり、TVなどの取材が入り、お客様の増加につながった。

6) 現状において経営などで留意している点

心をこめる。料理も接客も。

自分たちも楽しむ。(開店時から、オーナーの結婚・出産などの環境変化があったが、それに合わせた営業時間、メニュー変更など、臨機応変に対応してきた。)

7) 支援機関(福島県よろず支援拠点、商工会議所など)、金融機関(銀行、保証協会など)に対する要望事項

一度お店に食べに来て下さい。

そして感想を教えてください。

8) 将来への展望(夢、方向性も含む)

いわきのパワースポット(本格的なカフェ、もちもちの生パスタ、すべて手作りのスイーツで充電し、パワーがもらえる場所)にしたい。

ゆったり自分たちのペース(6)臨機応変な対応。家族経営の良さ。)で続けていきたい。

9) その他(自由に)

創業が現実的になってくると“コワイ”という気持ちが大きくなって、ごはんも食べられなくなった。何か大きなことを始める時、決断するときは、考えれば考えるほどネガティブな気持ちが大きくなるので、考えないのが一番だと思った。「行動してから考える」が良いと思った。

あとはご先祖さまによくお願いした。

写真3 店舗外観



写真4 ランチセット(all 1,000yen)



④ 診断士のコメント

鈴木氏は起業者として、次のような特徴を活かしていると考える。

- 1) 若者特有の起業に対する強い意志(「25歳でいわきにカフェを開こう!」)とその為の経験を積みそれを起業に活かした。(東京の人的、仕入ネットワークの活用)
また自分にはない創業の勉強と設備・運転資金の調達、補助金の活用は公的機関や専門家を活用した。
- 2) 女性特有の、 a. ライフステージに合わせた事業スタイル(開業時、結婚・出産時の臨機応変の対応)
b. 家族経営によるほっこり、ゆったりした経営形態(小さくスタート、走りながら考える。)である
と考える。
- 3) 提供する商品・サービスに、他店にはないこだわり(本格カプチーノ、生パスタ、手作りスイーツ)
家族的接客とそれに見合う価格設定(ほどほど)がある。それらを通じ、いわきのパワースポットを
目指している。
地域に愛される(女性客、家族、高校生などの固定客)継続性のある(他店にはない)事業となろう。

(19) 田口 正和 氏

① ヒアリング実施日 平成26年11月11日

② 企業概要

会社、店舗名	カフェ柿の木
代表者役職、氏名	田口正和 男性 60歳代
住所	〒961-0951 白河市中町68番地
電話、FAX、メール	Tel : 0248-21-5225 E-mail : mtgh@qf7.so-net.ne.jp
業種	飲食店
事業内容	喫茶、飲食、手作り洋菓子の販売
会社形態	個人事業
創業年月日	2014年10月2日
人数	従業員 1名

③ ヒアリング内容

1) 創業を目指したきっかけ

会社員のころ、柿の実が誰にも採られず地面に落ちているのを見て、これを生かした仕事をした
 と思い創業を決意した。以前から、料理が好きでコンテストに参加するほどであった。その後5年間、
 会社に勤務しながら洋菓子教室に通って勉強し、そして創業に至る。

飲食店は、カウンター5席、テーブル4席×2、2F座敷20席。手作りの洋菓子はパウンドケーキ、
 シフォンケーキなどが得意で、店での小売りのほかJA直売所での販売も行う。

2) 開業に至るまで苦労した点

開業資金は、自己資金と日本政策金融公庫からの借り入れにより調達し、店舗の改装、厨房機器
 を準備した。

店舗は、本通りから脇道に入った場所で、徐々に周知されてお客様が増えてきたが、当初の計画
 した売上高に届かないため、資金繰りに苦労することがある。

飲食店の経験がなく開業したため、メニューづくりがよくわからなく大変であった。

3) 利用した支援策(国、県、市町村)

白河市の街なかの空き店舗を活用して活性化を図ることを目的とした「活力ある商店街支援事業
 (空き店舗対策事業)」の支援を受けている。この事業は、店舗の家賃を5年間補助する事業(補助の
 額は、毎年逓減する。)

商工会議所の創業塾を受けた。起業の考え方、損益分岐点などについて学び役に立った。

4) 国、地方公共団体などの支援施策に対する要望事項

5) 創業後の事業者に対して望まれる支援施策

技術があるが売り方ができない、などマーケティングに関する知識がない方が多いと思う。これらのことに関するアドバイスや情報提供の支援がほしい。

事業計画の策定で、売上高の想定・計画が難しいので、そのことの支援や勉強する機会があればいいと思う。

6) 現状において経営などで留意している点

如何に独自性を創出するかを考えている。特色のある店づくりをしたい。

7) 支援機関(福島県よろず支援拠点、商工会議所など)、金融機関(銀行、保証協会など)に対する要望事項

8) 将来への展望(夢、方向性も含む)

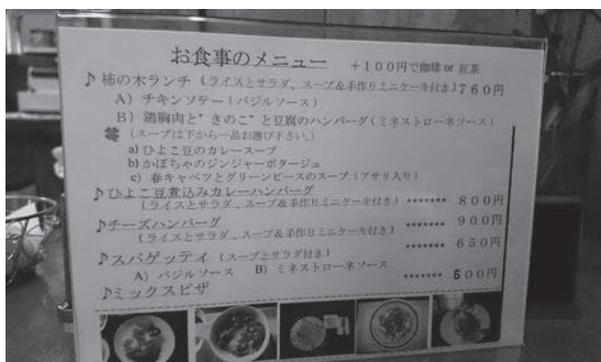
地元の果物を生かした洋菓子やパンの商品化を進めたい。干し柿、イチジクなどドライフルーツを使用した洋菓子、アイスクリームの商品化に取り組んでいる。

立地条件が悪いので集客は今後も困難だと思うので、外販を拡大していきたい。

9) その他(自由に)

創業について友人知人に話をしたが、みんなに反対された。創業を考える人には、自分の考えをしっかりとって貫くことが大切だと思う。

(白河市まちづくりブロックより)



④ 診断士のコメント

店舗の所在する場所は、白河市の中心部であるが郊外店が進出して、空洞化が進んできている地区である。行政や商工会議所が主体となり、空き店舗を活用した商店街を再生する事業を展開している。その状況の中での創業のために、顧客の確保にご苦労されている。

落ち着いた店づくりとオーナー優しい雰囲気心地よさが、来店された方のプロクで紹介されており、リピーターも増えてきている。また、柿やいちじくに対する想いとこだわりを持った商品づくりのコンセプトが魅力的である。新しい商品が店での小売りの柱となることで、経営の安定に繋がると思われる。

支援機関への相談した時に、思うように課題としていることが伝わらなくて、必要な助言を聞くことができないことがあったこと。支援する側として、相談者の意図するところを理解することの大切さを改めて認識した。

この地区では、上記の事業で複数の方が創業されている。家賃の補助というハード面の補助のほか、ある程度の期間に亘り専門家と適宜相談ができるような支援が効果的と思われた。

(20) 角田 一彦 氏

① ヒアリング実施日 平成26年11月4日

② 企業概要

会社、店舗名	Gallery NaRaYa(ギャラリー ナラヤ)
代表者役職、氏名	代表 角田 一彦 男性 50歳代
住所	〒961-0908 福島県白河市大手町10-3
電話、FAX、メール	Tel : 0248-21-5146
業種	小売業
事業内容	家具、雑貨小物の販売
会社形態	個人事業
創業年月日	個人(2014年3月)
人数	代表1名

③ ヒアリング内容

1) 創業を目指したきっかけ

2014年3月25日にオープンしたGallery NaRaYaは白河市においてベトナム、インドネシア、タイを中心とした東南アジア製の家具、雑貨小物の販売を行っている。家具は国内の卸売業者から仕入れ、雑貨小物はタイの知り合い経由で輸入している。

家具はチーク材を用いたアジアテイストのアンティーク品を取り扱っている。雑貨小物は、コースター、チーク材を用いた健康用品等、機能性とアジアに特化したデザイン性を兼ね備えた商品がメインである。

顧客層は40～60代の女性がメインであり地元の固定客が中心であるが、郡山市からの口コミ客や震災復興応援で訪れた全国の人々も立ち寄っている。

予てからチーク材に強い興味を持っており、個人的にチーク材を使用したアンティーク家具を収集していた。角田氏は大学卒業後33年間、測量、設計の仕事に従事していたが、子どもの独立等を機に、今やれることをやろうという思いが強くなり、趣味を活かした事業をスタートした。

2) 開業に至るまで苦労した点

人とのつながりを大事に行動した結果、創業をすることができたため、苦労を感じることは少なかった。

3) 利用した支援策(国、県、市町村)

事業資金に関しては自己資金で賄っている。今後5年は白河市の空き店舗出店に対する家賃補助を利用中であるが、家賃補助制度申請の際に作成した事業計画、収支計画の作成時には1、2回商工会議所を利用し概略を学んだ。

- 4) 国、地方公共団体などの支援施策に対する要望事項
資金面、経営に対する不安は少なかったため、特になし。
- 5) 創業後の事業者に対して望まれる支援施策
補助金制度は有用だと思うが、基本的に自己責任の下、経営を行うことが理想であるため積極的な支援は求めている。
- 6) 現状において経営などで留意している点
経営は短期的な視点ではなく、向こう5年で考えている。その中で収支の問題も発生する可能性はあるが、赤字の繰り返しは避けるように努力したい。
具体的には、創業当初はアルバイト等の採用も考えたが、事業状況を踏まえ現在は1人で事業を行うことで費用の発生を抑えた。また、家具に関しては顧客の要望に沿った商品を選定し、購入意思の確認後に仕入を行うことで、コスト軽減を図っている。
- 7) 支援機関(福島県よろず支援拠点、商工会議所など)、金融機関(銀行、保証協会など)に対する要望事項
商工会議所からは今まで通り、補助金をはじめとする経営の意思決定に役立つ情報提供をしてほしい。支援機関が行うセミナーに関しては、基本的に本業優先であるためなかなか参加できないが、白河近辺では貴重な有名人を招いたものであれば興味がある。
なお、確定申告期には作成方法について利用する予定である。
- 8) 将来への展望(夢、方向性も含む)
ホームページ作成による全国のチーク材愛好者の発掘や、効果的なチラシの作成といった広告宣伝を行いたい。また大阪からミュージシャンを招き、音響設備を整えることで、店舗内でミニコンサートを開催し、地元の人々に対して店舗の知名度向上を図る予定である。
家具に関しては売れ筋である小さな商品を中心としたい。また、雑貨小物においては顧客ターゲットである40~60代の女性に喜ばれる品揃えを強化し、売上シェアを伸ばしていきたい。
なお、雑貨小物に対しては仕入先のノウハウに頼っているため、自身でノウハウを身につけ、自分が良いと思うものをアジアのものに拘らず幅広く取り扱っていきたい。
- 9) その他(自由に)
行政の各種施策に関しては、前職において市役所との出入りがあったことが情報収集に役立った。

④ 診断士のコメント

趣味を活かした創業を実現された角田様からは経営者としての自己責任の必要性を強く意識されていると感じました。事業資金を自己資金で賄っていることや、これまで馴染みの薄かった分野(事業計画作成等)に対しては最低限の支援の後、ご自身で進めていかれたことが、その典型でしょう。

また、短期的では無く、中長期的な視点で経営を考えていることも特筆すべき点です。特に創業直後においては、短期的な視点に重点を置いてしまうことも多い中、先を見据えて経営を行っていることは、資金面での準備は勿論のこと、経営全般においても準備を怠らなかった結果だと感じました。

そして、前職からの人とのつながりを大切にしていることも重要です。長期的に人とのつながりを維持できる人間性こそが、経営者の最大の武器ではないでしょうか。

(21) 鈴木 紗江子 氏

① ヒアリング実施日 平成26年11月18日

② 企業概要

会社、店舗名	ガトーカフェ ル・クール
代表者役職、氏名	代表 鈴木 紗江子 女性 20歳代
住所	〒961-0908 白河市大手町10-4
電話、FAX、メール	Tel : 0248-21-7718
業種	小売業
事業内容	洋菓子、焼菓子、洋生菓子の製造販売
会社形態	個人事業
創業年月日	個人(2014年9月)
人数	代表1名

③ ヒアリング内容

1) 創業を目指したきっかけ

2014年9月29日にオープンしたガトーカフェ ル・クールは白河市で洋菓子、焼菓子、洋生菓子の製造販売を行っている。洋菓子は定番メニューに加え、季節のフルーツを使用し、ケーキで季節感を演出し、新鮮で見て楽しい商品を提供している。また、日常生活でカジュアルに楽しめる商品づくりをモットーとしている。顧客層は近隣の住民を中心に、官公庁等が集まる立地の特性上、贈答用や仕事中の休憩用で購入する男性もあり、固定客も順調に増加している。

当初は創業の気持ちはなく県内の洋菓子店に就職した。就職後6年3か月、製造、販売を担当した後、一旦、業界を離れたが、ケーキ作りをしたいという思いを再認識した。

創業のきっかけは、その時期に高校時代からの友人が創業したことによって身近に感じられたこと及び家族の後押しがあり、支えてくれる方々の思いに応えたいとの気持ちが大きかった。

その後、独立準備のため県外の洋菓子店で3年3ヶ月、洋菓子製造について理論的に学ぶとともに、仕入や製造の段取りを経験し、創業した。

2) 開業に至るまで苦労した点

なるべく開業資金を少なくするためにショーケースや、備品の購入にはインターネットや専門店を利用したが、多くの手間を費やした。また、書類の準備などで時間がかかったり、予期せぬハプニング等に見舞われたこともあった。

3) 利用した支援策(国、県、市町村)

白河市の空き店舗出店に対する家賃補助を利用している。当初は利用する予定は無かったが、店舗を決定した後に補助制度を商工会議所の知り合いから教えてもらい、利用することができた。また、政策公庫から「女性、若者／シニア起業家資金」制度による融資を受けた。

家賃補助制度申請の際に作成した事業計画、収支計画については、公庫の職員から指導を受けながら作成した政策公庫の事業計画をベースに作成した。

4) 国、地方公共団体などの支援施策に対する要望事項

特になし。

5) 創業後の事業者に対して望まれる支援施策

各種補助金はできれば活用したいと考えている。

6) 現状において経営などで留意している点

廃棄ロスを出さないように、店のサイクルを考えながら仕入、製造を行っている。接客業であるため、顧客に合わせた接客を心がけている。特に挨拶はとても重要に考えている。

また、顧客の声を反映した商品開発(現状ではチーズケーキ等)を行っていきたい。

7) 支援機関(福島県よろず支援拠点、商工会議所など)、金融機関(銀行、保証協会など)に対する要望事項

商工会議所の方々には、定期的にチェックに来てくれて、忘れそうなポイントを教えてくれるので非常にありがたく思っている。

現在は、チラシの作り方に興味があり、友人に聞きながら勉強をしているが、近場でイラストの勉強ができれば嬉しい。

8) 将来への展望(夢、方向性も含む)

短期的には店舗内にカフェスペースを設置し、1人でも気軽に入れるお店にしたい。

長期的には10年以内に自宅でカフェを行う「家カフェ」を作り、たくさんの人に落ち着ける空間を提供したい。そこで、家族とともに老後まで経営できればと考えている。

そのための準備として現在はテイクアウトによる営業でファンを増やしていければと考えている。

9) その他(自由に)

店舗を決める際、通行量調査や競合調査を綿密に行った。

お金をかけない店舗づくりにも工夫をした。店舗の統一感が大事だと思う。

取引業者との関係を大切にしていることで、材料仕入がスムーズに行えている。

準備は早めにする事の大切さを学んだ。

④ 診断士のコメント・・・＜長くても、短くても＞

鈴木様のお話からは、準備を綿密に行う重要性を強く感じる事ができました。特に創業準備のために菓子製造の理論やオペレーションを学ぶことができる店舗に就職したことは、創業以降の新商品開発やサービス向上に活かされてくるのではないのでしょうか。また、店舗を決める際の通行量調査や競合調査においても立地産業ともいわれる小売業では大切なことでしょう。

ヒアリングの中でも、鈴木様から多くの人に愛される人間性を感じる事ができました。お客様だけでなく、取引業者、そして家族を大切にする姿勢から、菓子を通じて皆に幸せを運んでくれる素晴らしい店舗として発展することと思います。

そして、友人に起業者がいたことが大きかったというお話から、起業者が起業者を増やすサイクルを加速させることが、国の開業率上昇に大きく寄与することと考えます。

(22) 江尻 菜緒美 氏

① ヒアリング実施日 平成26年11月11日

② 企業概要

会社、店舗名	NAILsalon mimi
代表者役職、氏名	江尻 菜緒美 女性 20歳代
住所	〒960-0251 白河市中町23
電話、FAX、メール	Tel : 080-5738-3131
業種	サービス業
事業内容	ネイルサロン
会社形態	個人創業
創業年月日	2012年3月3日
人数	役員 1名、従業員 2名

③ ヒアリング内容

1) 創業を目指したきっかけ

2012年にオープンした「NAILsalon mimi」は、白河市において唯一の本格的なネイルサロンである。ネイルの他エステ、まつ毛も行うが売上の9割以上はネイルである。

顧客層は20～30代の女性がメインであり、50～60代(子育てが一段落し、精神的、金銭的に余裕のある層)が第2のボリュームゾーンである。栃木県北部から福島県南部の固定客が中心であり、既存客からの紹介、口コミで顧客基盤が拡大している。

また、当店はお客様と長くお付き合いしたいと考え、継続的にご来店いただけることを念頭に価格設定している。

創業前は、東京都内のネイルサロンに勤務していた。勤務当初から、いつかは地元に戻りネイルサロンを経営する気持ちを持っていた。

勤務して4年が経過し、技術、接客にもある程度自信が持てたことから、地元に戻る決心をした。

当初は、当地で勤務することも考えたが、勤務するネイルサロンが無かったことから創業することとした。

2) 開業に至るまで苦労した点

当初は、本を読んだりして勉強したが、何から始めてよいかわからなかった。比較的早い段階で商工会議所に相談し、セミナーにも参加して勉強した。

店舗面積や家賃等希望に沿った物件がなかなか見つからなかった。

開業当初は、折込チラシ等で認知度の向上に努めたが、なかなか効果が得られなかった。

開業後3ヶ月程度経過した頃からお客様の口コミ等によりお客様が増加していった。

また、ホームページも自力で作成したが、ホームページを見て来たというお客様もほとんどいない。

口コミが何にも増して効果的であると実感した。

3) 利用した支援策(国、県、市町村)

事業資金に関しては自己資金で賅っている。偶然、家賃補助制度を知り活用したが、他の支援施は知らないこともあり、活用していない。家賃補助制度申請の際に作成した事業計画、収支計画の作成時には商工会議所の指導を受けた。

4) 国、地方公共団体などの支援施策に対する要望事項

特にはないが、出店時の内装工事費用に対する補助事業があればありがたい。

5) 創業後の事業者に対して望まれる支援施策

現在も記帳指導、年末調整等商工会議所の指導を受けている。

経営について体系的に学んでおらず、人事管理や財務管理等を学ぶセミナーがあると良い。その場合、出席率を高めるためにも実施主体より早めに日程等を告知していただけるとありがたい。

6) 現状において経営などで留意している点

接客業であるので、笑顔での対応を心掛けている。

施術は通常90分程度かかるため、お客様を飽きさせないよう話のネタの収集にも努力している。

また、将来を見据えて技術指導や接客態度等従業員教育にも力を入れている。

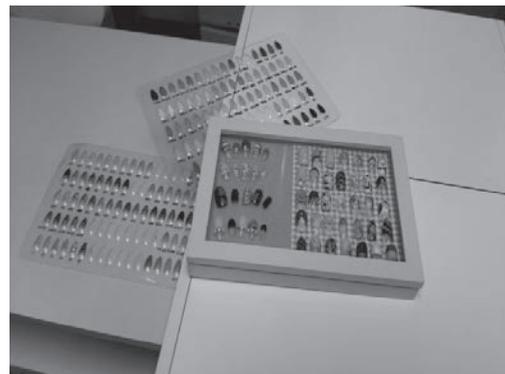
7) 支援機関(福島県よろず支援拠点、商工会議所など)、金融機関(銀行、保証協会など)に対する要望事項

各種支援策の告知にもっと力を入れて欲しい。日中営業している中で、自分にあった支援策を見つけるのは難しいので、経営に役立つ情報提供をもっとしてほしい。

8) 将来への展望(夢、方向性も含む)

従業員が楽しく働き、お客様に喜んでいただけるお店作りをしていきたい。

9) その他(自由に)



④ 診断士のコメント

お話をお伺いして、お客様や従業員といった「人」をととても大切にされた経営をしていると感じました。

江尻氏は「地元に戻り、ネイルサロンを開業する」という明確な目的意識を持っていたため、4年間という短い期間で技術、接客や店舗管理のコツを習得できたと思います。

また、開業前には労働基準法の勉強をしたり、お客様との会話のためにトレンドドラマを観たり、話題のスポットを訪れたりとの努力も欠かしません。

笑顔が素敵でソフトな印象でしたが、同時に「ネイルサロンを経営して生きていく」という芯の強さも感じさせる起業家でした。

オープンして2年以上が経過し、顧客基盤もある程度確立して経営も軌道に乗りつつある状況のようです。

今後も既存のお客様との継続的な関係を大切にして、規模拡大のスピードは、従業員の成長スピードに合わせてじっくり取り組んでいただきたいと思います。

2 支援者

(1) 佐藤 直美 氏

① 企業概要

会社名	有限会社インキューブ
代表者	取締役社長 佐藤 直美
住所	〒970-8026 福島県いわき市平作町2-1-9 エスビル2F
電話、FAX E-mail	Tel : 0246-46-1151 Fax : 0246-46-1152 E-mail : sato@in-cube.co.jp
URL	http://in-cube.co.jp/
事業内容	経営コンサルタント (企業支援、経営革新、情報化)



佐藤氏は、有限会社インキューブ(経済産業省認定経営革新等支援機関)取締役社長。いわき信用組合顧問。商工会議所アドバイザー、産学間ネットワーク協会アドバイザーなど多数兼務する傍ら、いわきの起業家育成(第2回創業力マスター講座、第14回いわきビジネスプランコンテスト、起業チャレンジ講座、第二創業塾)に貢献している。

② 特徴、提言

1)特徴として、

- a.今年度で14回を迎えるビジネスプランコンテストがある。これは、起業家精神を喚起し、起業家の掘り起こしを、地域をあげて支援するイベントであり、継続していることが重要である。今年度は、新規創業部門(ビジネスアイデア、ビジネスプラン)と第二創業(既に事業を営んでいる事業所が、業務転換や新規事業に進出を目指すこと)部門がある。
- b.独立・開業したい方が、創業に必要なカリキュラム(全10回)すべてを、無料で習得できる第2回創業力マスター講座(主催いわきリエゾンオフィス企業組合)がある。これは年3回行っており、起業家には人気がある講座である。
- c.平成26年度地域創業促進支援事業である起業チャレンジ講座(全6回、有料)や第二創業塾(全4回、有料)も行っている。

2)提言として、

- a.公的な支援事業については地元の機関、地元の専門家を中心に使うべきである。特に福島は広いので、中通り、会津、相双、いわきは別に考えた方が良い。地元の支援機関や支援者の育成にもなるし、継続した支援につながる。東京の専門家や団体では単年度でやりっぱなしになると考える。

b.その他

- ・産学官民の連携による支援
- ・インキュベーション施設のあり方
- ・コワーキング

などなど、言いたいことは沢山あるという。(紙面の関係で割愛致します。)

第14回
いわき
ビジネスプラン
コンテスト

2014年 募集期間
8/4~10/20

東北共益投資基金賞
500万円
獲得のチャンス!!



第2回
創業力
マスター講座

全10回 受講生募集
11/5~12/5 受講無料

(2) 永島 巖 氏

① 企業概要

会社名	ワンストップ経営支援事業協同組合
代表者	理事長 永島 巖
住所	〒963-8005 郡山市清水台2-10-13
電話、FAX	Tel,Fax : 024-944-5511
E-mail	E-mail : fwkb5461@mb.infoweb.ne.jp
事業内容	コンサルティング、セミナー、市場調査事業



永島氏は、ワンストップ経営支援事業協同組合(5名の中小企業診断士、税理士)理事長。永島経営技術相談室(郡山市あぶくま台2-41)代表である。ワンストップ経営支援事業協同組合は企業経営における諸問題を多方面から横断的に助言、アドバイスをする。経験豊富な専門家が在籍し、必要に応じ各専門家の派遣も行う。郡山商工会議所、商工会等のアドバイザー(専門相談員)を経験し、長年創業塾・経営革新塾の運営やOB会(経営革新会)で、起業家の育成に携わっている。

② 特徴、提言

1)特徴として、

- a.ワンストップ経営支援事業協同組合という、5名の中小企業診断士、税理士の専門家集団で、創業塾や経営革新塾の運営を行っている。また、永島経営技術相談室では、中小企業診断士としては数少ない国の経営革新等支援機関に登録されている。
- b.創業塾経験者で創業した起業家は、1年以内の創業、10～20%位、年齢は30から40歳代キャリアを活かしているケースが多いと考える。
- c.創業+フォローアップ・OB会(経営革新会)に力を入れている。

2)提言として、

- a.行政へ。起業家が事業を早く軌道に乗せるための支援策として空店舗提供、税金(事業税)免除(2年程度)を検討してほしい。
- b.若い起業家は金融面で苦労しているケースが多い。これに対する支援施策を検討してほしい。

(3) 白河商工会議所

面談者

中小企業相談所長 内藤 亘氏

経営指導員 齋藤 敦氏

① 企業概要

社名	白河商工会議所中小企業相談所
代表者	所長 内藤 亘
住所	〒961-0957 白河市道場小路96-5
電話、FAX	Tel,Fax : 0248-23-3101 0248-22-1300
E-mail	E-mail : cci@shirakawa-cci.or.jp
事業内容	コンサルティング、セミナー、市場調査事業

現在白河商工会議所は3名の経営指導員で創業支援の他、記帳指導等の経営改善普及事業、店街活性化事業等を行っている。

経営指導員は都道府県毎に基準が設けられている。福島県の場合は域内の小規模企業者数を基準にしており、2,000社を下回った白河商工会議所は4名から3名に減員となった。

創業塾は昨年から実施しており、11月29日から3回、計18時間のカリキュラムにて実施する。今回は20名の定員に対し16名が参加する予定。近隣で創業塾を実施している支援機関がないこともあり、参加者は白河市内だけではなく、西白河、東白川郡等近隣町村からの参加者も多い。

上記のとおり3名体制で巡回指導等も行っており、創業後の訪問指導等は十分ではない部分も否定はできない。

② 現状認識、提言

1)現状認識について、

- a.創業希望者が強い思いを持っているのは理解できるが、創業希望者が思い描いている理想と現実のギャップが大きい。現状やギャップの大きさを理解してもらうことに苦勞する場合がある。
- b.主体性の弱い創業希望者も少なからずいる。創業希望者が抱えている青写真を実現する手助けをするのが支援であるが、「何か儲かる業種は何ですか?」といった相談もある。創業後の相談についても他人依存的と感じられる場合がある。

2)提言として、

- a.現状、各種補助金については受付期間が2～3ヶ月と短く、しかも上半期に集中している。予算の未消化の懸念、審査会の運営等の事情は十分理解できるが、起業者の創業のタイミングを逸しないためにも極力通年受付にして欲しい。
- b.また、補助金制度について単年度事業が多い。有効な支援制度でも単年度事業の場合、翌年度継続することが難しい。年度中における効果測定は難しいと思われるが、有効性が確認された制度については継続できるような措置が望まれる。

- c. 創業に対する支援もさることながら、創業後アリーステージの起業家に対する支援も大切であると考えている。創業塾ではないが、アリーステージの起業家を対象にした集合研修を行い、情報交換を行ったり、同じような悩みに対する支援を行うことで、起業家の経営意欲を改めて喚起し、3年後、5年後の生存率も高まるのではないかと。
- d. 創業前から創業後まで継続的に支援する伴走型の支援が出来る態勢構築が理想であろう。
- e. 最後に残念ながら事業が軌道に乗らなかった場合、負債の状況等も鑑みて幕引きのタイミングをアドバイスすることもこれから大切になってくる。

3 まとめ

起業者

(1) 起業者の属性

①若年者(30歳未満)：4名/22名(18%)……4名全員が女性であり、早くからの起業の意識がある。また、自己に不足する処は、商工会議所、専門家を活用している。

シニア(55歳以上)：3名/22名(14%)……3名が男性であり、経験・知識を活かした起業が多い。資金面では自己資金中心の堅実な考え方が多い。

女性：9名/22名(41%)……今回の調査では女性起業者の割合が高い。特に20歳代での起業では、好きなもの・特技を活かしたサービス業・飲食業での起業が多い。また、5名以上の雇用者を持つ企業が2社あり、人材育成にも力を入れている。

<属性>

	年齢	女性	男性	合計
若年者	20歳代	4名		4名 合計4名
	30歳代	1名	5名	6名
	40歳代	2名	3名	5名
	50歳代	1名	3名	4名
シニア	60歳代		1名	1名 合計3名
	不明	1名	1名	2名
	合計	9名	13名	22名

(2) 業種と事業内容、雇用

①サービス業：14社/22社(64%)男性では福祉関係(デイサービスなど)が目立つ。女性では生活美容関係(ネイルサロンなど)が多い。福島県には少ない、独自のサービスで口コミによる顧客の確保が多い。また、サービス業と小売業、飲食業との複合も多い。

小売業：4社/22社(18%)、飲食業：3社/22社(14%)は、競合の関係からか少ない。一定程度の設備投資や仕入などで、開業資金・運転資金も必要とする関係もあろうか。

②事業計画作成者では「身の丈に合った、小さく始める」が多く、自己資金を中心とした資金繰りが多い。反面、事業計画に相違があると(売上、開店時期)資金不足に陥る起業者もいる。財務会計の知識、金融機関との良い関係作りは今後の課題である。

- ③従業員5名未満：12社／22社(55%)、従業員5名以上：2社／22社(9%)が多い。
 福祉関係や調査事業などは組織力、資格が必要であり、従業員の採用・育成は大きな課題である。
 また事業が軌道に乗り、拡大期(3～5年)に入れば、雇用問題は課題となる。

<業 種>

	女性	男性	合計
サービス業	6社	8社	14社
小 売 業	2社	2社	4社
飲 食 業	1社	2社	3社
情 報 通 信		1社	1社
合 計	9社	13社	22社

<雇 用>

	女性	男性	合計
従業員なし	2社	6社	8社
5名未満	5社	6社	11社
5名以上	2社	1社	3社
合 計	9社	13社	22社

(3) 会社形態

- ①個人：15社／22社(68%)サービス業が14社あり、個人創業との連動性もあると考える。
 法人(成りも含む)：10社／22社(45%)個人から法人成りが3社ある。
 また、合同会社が2社、NPO法人が1社ある。事業・経営形態に合わせた法人の選択と考える。
 株式会社の選択は、資本金、役員の制約がなくなったことにより、法人成りも含め増えたと考える。

<会社形態>

	女性	男性	合計
個 人	6社	9社	15社
法人(成りも含む)	5社	5社	10社(成り3社)
合 計	11社	14社	25社(成り3社)

(4) 苦勞した点と使用した支援施策

- ①苦勞した点の複数以上の回答は、男女とも特になしが一番多かった。また、飲食店などでは立地で、適当な物件がなかったが多かった。
- ②使用した施策の男性では、商工会議所等の創業塾、「いわきBPC」、インキュベートR、空き店舗補助金事業、創業補助金の使用が多かった。
同女性では、創業資金、日本政策金融公庫の融資、インキュベートRの活用が多かった。

(5) 創業後の支援施策と支援機関・金融機関への要望

- ①創業後の支援施策では、支援施策のアピール・情報発信が圧倒的に多く、創業後の伴走者、相談者が欲しいが続いている。
- ②支援機関・金融機関への要望では、よろず支援機関の存在が分からなかったが、相談してみたいが多かった。また、具体的なアドバイスの要望や、起業後の起業者同士の交流会などの要望も多かった。

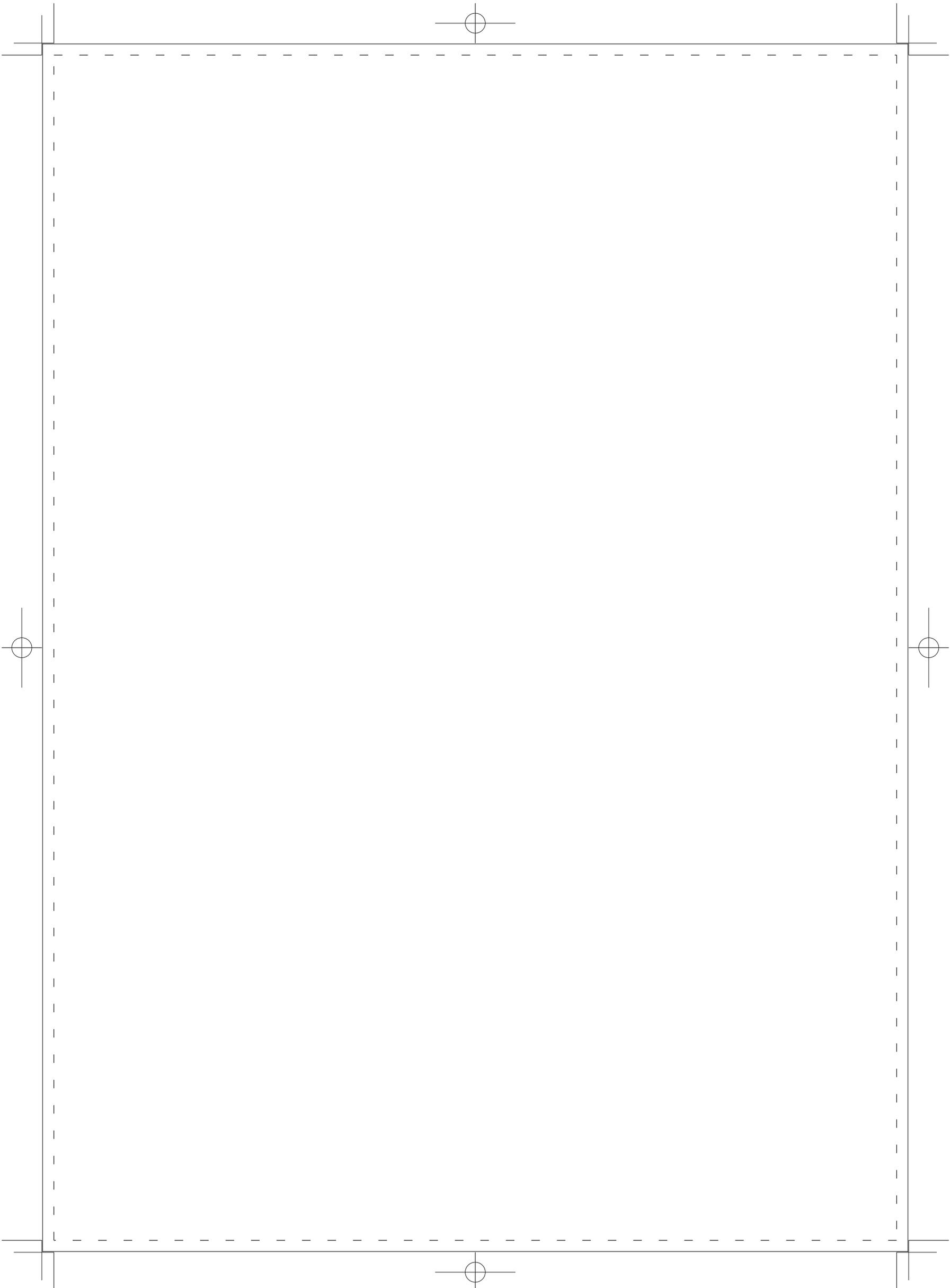
(6) 診断士のコメント

- ①女性の起業者については、ライフステージに合わせた起業を行っていること。収益の基盤を早めに固め、事業を軌道に乗せていること。
また、前述の起業の意思決定が早く、固いと考える。更に従業員の採用・育成に重点を置いていると考える。
- ②男性の起業者については、人とのつながりやネットワークを活用している。また、経験や経営知識を活用し、事業計画の作成や準備を行っている。
更に、従業員の採用・育成は課題と考え、力を入れている。
- ③課題を明確にして、今後の夢を持っている事業家が多いと考える。

支援機関・支援者

(1) 支援機関・支援者の役割と今後への期待

- ① 起業に関して、商工会議所・商工会は身近な相談相手であり、起業家の不足している資源の提供(起業塾など)を目的の一つとしている。また支援者も専門家としての立場から、起業家の課題の整理とそれに対する適切な解決策の提示やアドバイスを行っている。
- ② 行政の縦割りと予算の単年度主義という制約の中、起業に関する自機関の特徴や役割の積極的PRを行っている。また支援者においても起業や第二創業、経営革新といった自分の得意分野を磨き継続した支援を行っている。
- ③ 最近の動きとして、創業前から創業後まで継続的に支援する「伴走型」の支援の取り組み姿勢が求められてきている。フォローアップ、OB会に積極的に取り組んである専門家もおり、起業後の課題解決や経営能力アップが企業の継続性、雇用の拡大につながっていると考えられる。単年度予算の見直しと「伴走型」支援は今後とも重要性が高まると考える。
- ④ 行政の縦割り組織を見直し、ワンストップ相談と課題解決までの支援を掲げた「福島県よろず相談拠点」が開設され、企業からは好評である。しかしヒアリング起業家の認知度は低く、今後利用を考えたいという声は多い。中小・零細企業への積極的PRを期待したい。
具体的な提言は、次の章に行いたい。



第4章

創業支援の実効性を 高めるために

第1章から第3章を踏まえて我々メンバーは、現状・課題を出し合い目指すべき方向について話し合った。現状・課題をⅠ.意識・考え方、Ⅱ.施策、Ⅲ.支援機関、Ⅳ.福島県の特質、の切り口からまとめると以下のとおり。

Ⅰ.意識・考え方

- ・創業希望者は1997年以降減少傾向にある。
- ・OECDが行った起業家精神に関する調査によると、我が国は欧米諸国に比べて起業家の地位や職業選択に対する評価も低い。
- ・起業希望者、起業者の年齢構成を時系列で見ると、熟年層の割合が増加傾向にある。
- ・創業前は不安に思っているも、創業してみるとそれ程大変ではなかったと回答する者も多い。また、創業前と創業後では、不安に思う事項も変化している。(ステージに応じて求められる支援策は異なる。)
- ・失敗した場合の負債の返済(経営者保証)が不安である。

Ⅱ.施策

- ・地公体の創業支援では、都道府県は大半で実施しているが、市町村では半数程度に留まっている。
- ・支援施策は単年度のもが多く、継続的な支援体制の整備等も難しい。
- ・創業補助金については、申請期間が短く、タイミングの制約が大きい。
- ・起業家側からは、どのような支援策があるかわからない。
- ・補助金等の支援施策を申請するにしても、難解で専門家等の支援がなければ厳しい。
- ・創業するまでの支援施策は多いが、創業後の支援施策は少ない。創業後3～5年程度のアーリーステージの起業家に対する支援(起業家同士の交流、情報交換の場の提供、メンター制度のようなもの)が求められている。

Ⅲ.支援機関

- ・起業希望者、起業者の相談相手は家族、友人が多く、支援機関は少ない。相談を受けたことのない支援機関も5割程度存在する。
- ・支援機関は、敷居が高く感じられ相談しづらい。
- ・支援機関側も十分に支援施策を理解していない。
- ・よらず支援機関については、設立後日が浅いこともあり、起業家の間では認知度は低かった。

Ⅳ.福島県の特質

- ・東北6県の平成24年の事業所数の増減率を見ると、宮城県と福島県の減少率が大きくなっている。
- ・一方、平成24年の東北6県の本社設立登記件数を比較すると、特に福島法務局の件数が突出して高い。
- ・福島県内商工会議所の部会別増減状況を確認すると、商業関連の会員数は減少傾向、建設・工業関連部会の会員数は若干増加傾向にある。
- ・上記より、復興関連、除染が、福島県の開業率が高い要因の一つと考えられ、一過性ではない継続的に開業率を高く保たれるようにすることが課題である。

以上の現状・課題認識より以下のように提言したい。

一部においては、既に実施済みの物もあると思われるが、敢えて提言させていただきたい。

I.意識・考え方の変化

意識や考え方を変化させることは、容易なことではないが、以下の3点について提言する。

- ・過度な経営者保証制度については見直しを行い、起業者の過度な不安を和らげる。
- ・キャリアを積んだ熟年層の創業割合が増加傾向にあり、これからの超高齢化社会を活性化させるためにも、熟年層にスポットをあてた支援施策も一定の効果が期待できるのではないか。
- ・まだまだ数は少ないが、新しいサービス業や分野(6次化など)の進出として、女性起業家の存在も重要と考える。小さくスタートして、数を増やすことに期待する。

II.施策(行政・支援機関など)の方向性

・施策の周知徹底

支援施策について、都道府県や市町村も、より積極的に施策説明会を実施し、支援機関や起業者、起業希望者に対して各種施策を周知徹底する。

- ・伴走型支援として、ステージ毎の支援ではなく計画策定支援から創業後3～5年程度までの切れ目のない継続的な支援の実施。(複数年度の予算措置が必要)

郡山商工会議所では、起業希望者向けの創業塾(年1回程度)、起業希望者への3回までの専門家派遣、起業者向けのセミナーと個別相談会(年1～2回程度)を実施しており、各施策が有機的に連携し、効果が上がっていると思われ、一つのモデルケースになるのではないか。

- ・市町村役場にワンストップ相談窓口を設置する。

起業希望者から見て最も身近で敷居が低い支援機関はやはり市町村役場ではないかと考えられる。(よろず支援拠点も県内に2拠点しかない)市町村の窓口で一旦相談を受付、内容に応じて各支援機関に誘導する方策が効果的ではないか。また、相談窓口開設については、市町村広報誌等を活用することも有用と思われる。

- ・各支援機関間の連携強化

行政、商工会議所等公的支援機関、金融機関、診断士、税理士等専門家団体等の連携を強化し、可能な範囲内で、情報や知識の共有化を図り、支援の実効性を高める。

- ・支援施策の相互補完性強化

国、都道府県、市町村が創業補助金等類似の施策を実施する場合でも、対象や募集期間を変える等、相互に補完し合える体制とし、全体として対象を広げられるようにする。

III.支援機関・協力支援機関の役割と専門性の向上

- ・支援機関側からの積極的なアプローチ

起業希望者、起業者からの相談を待つばかりではなく、支援機関側からもアプローチする。

一例として、商工会議所等と診断協会が連携し、会議所主催創業セミナーの受講者に対し診断協会が診断士を派遣し、フォローを行う。会議所の経営指導員も既存会員に対する指導等でなかなか余裕がないと思われる。そこで、外部支援機関を活用して、起業希望者を起業者に引き上げることは、有益であると思われる。

- ・支援能力の向上

相談を受けたことが無い支援機関が5割いる現状において、いつ相談を受けても対応出来るように支援能力の向上に向けて研鑽する必要がある。

- ・支援機関のPR活動

中小企業診断協会では、人材情報提供事業(ビジネスクリニック)を実施しているが、起業希望者、起業者が選択しやすいよう、診断士や税理士等の専門家はもっと自身の専門分野等をPRしたほうが良いのではないか。

IV.福島県の特質を活かす

- ・原子力発電所廃炉作業に関わる技術、ロボット産業、大気浄化技術等に関連する創業への支援

除染や汚染土の搬出作業は数年の期間であると思われるが、廃炉は数十年の期間を要する。その間、廃炉に関わる様々な分野において研究開発が進められる。今後の福島県の復興を考えた場合、廃炉ビジネス、代替エネルギー、医療・介護分野の発展が非常に大きなポイントになると考えられる。従ってこれらの分野にウェイトを置いた創業支援策が有効ではないか。

- ・Iターン、Uターン熟年起業者への支援

よろず支援機関の事例にもあったように、キャリアを積んだ方が、福島復興のために自身のキャリアを福島で活かすために福島で創業される場合も少なからずあるのではないか。そのような方々を対象にした支援策を実施して、首都圏等から起業者を呼び込む方法もあるのではないか。これは、これからの超高齢化社会を見据えた施策としても有効ではないか。

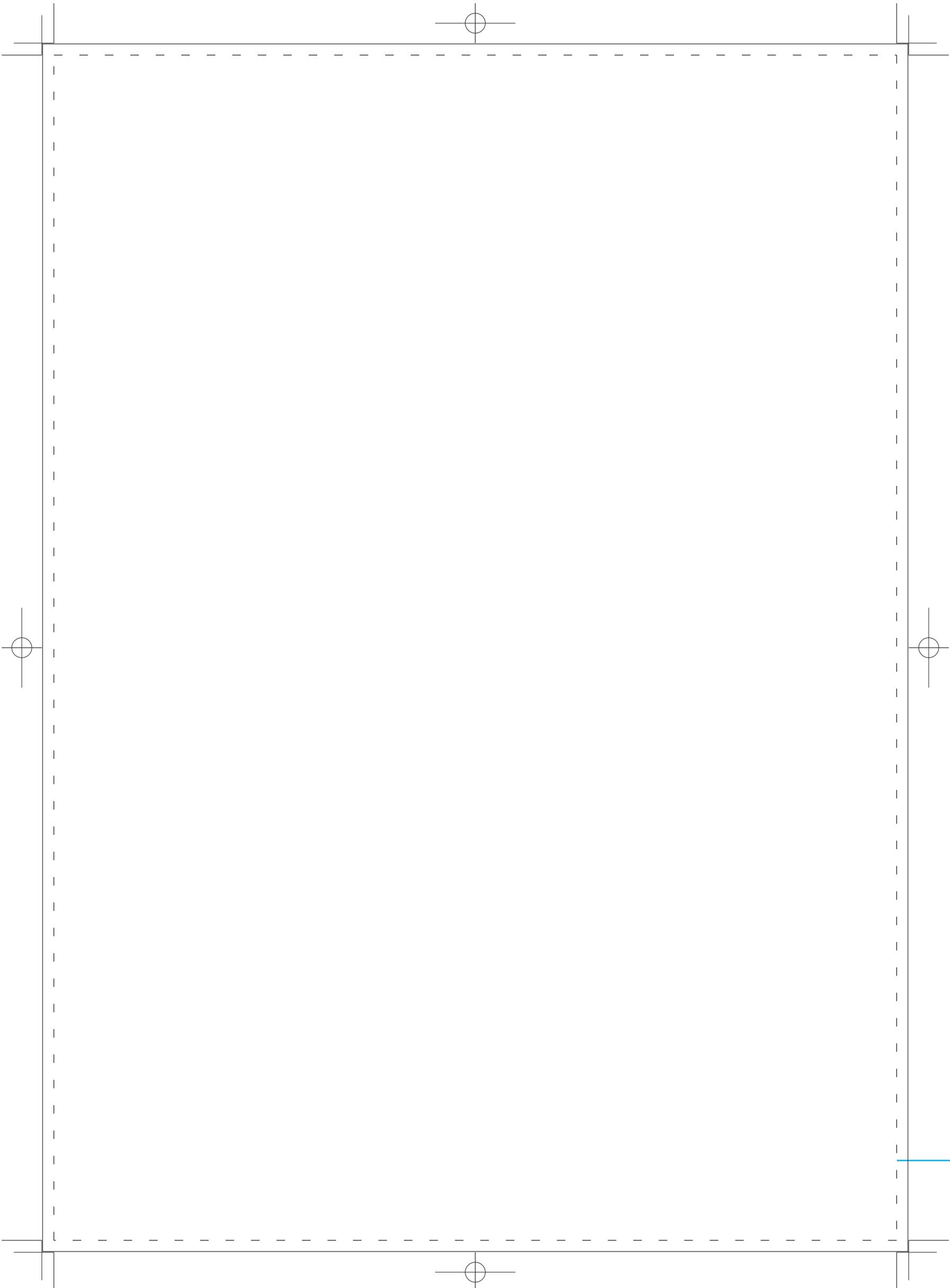
以上、行政に対しては、地方創生のように、従来の枠にとらわれない省庁横断、複数年度に跨る柔軟な施策と広報活動を、支援機関に対しては、各種支援施策を十分に理解した上での能動的な起業希望者、起業者に対する支援を、金融機関、税理士等協力支援機関に対しては、地域経済や取引先の発展が自社の業績発展に繋がるという大原則を再確認した上での支援活動が、従来以上に創業支援の実効性を高めるためのポイントではないか、と我々メンバーでは考えました。

平成25年度
郡山商工会議所 創業者育成・経営革新支援事業
(郡山市委託事業)

追録

創業と経営に関する 実態調査 報告書

郡山商工会議所 中小企業相談所



目 次

はじめに

I.	調査概要	144
II.	調査結果報告	144
	《相談の内容と相談者の属性》	144
	1. 相談の内容	
	2. 相談後の創業・開業状況	
	3. 中小企業相談所及び地域力連携拠点に相談に来た時期	
	4. 相談後、創業していない理由	
	《創業までの経緯》	149
	5. 創業以前の勤務先と創業した業種との相違	
	6. 創業を決意してから創業までの期間	
	7. 創業の動機や目的	
	8. 創業準備中に苦労したこと	
	9. 開業資金	
	10. 創業時に必要な業界情報や経営の知識の入手先	
	《現在の経営状況》	160
	11. 現在の経営状況の評価	
	12. 今年度と次年度の採算状況	
	13. 今後の事業方針	
	14. 東日本大震災の影響	
	15. 現在の問題点	
	《中小企業相談所及び地域力連携拠点への評価や要望》	174
	16. 中小企業相談所及び地域力連携拠点の評価	
	17. 今後、地域力連携拠点に望む支援策	
	18. 中小企業相談所及び地域力連携拠点に対する評価の理由と要望	
III.	調査結果からのまとめ	178
IV.	調査票	180

I. 調査概要

1.調査目的	郡山商工会議所中小企業相談所及び、地域力連携拠点が実施した各種の支援事業のうち、創業と経営革新に関する実態を把握し、今後の施策支援のための参考資料とすることを目的とする。
2.調査方法 ①実査方法 ②調査対象者	①郵送調査(アンケート) ②平成21年4月から平成25年12月までの間に、 ●郡山商工会議所中小企業相談所で創業並びに経営に関する相談をされた方 ●創業塾、経営革新塾を受講された方
3.調査期間	●郵送調査 平成26年1月～2月
4.対象者数と有効回収票数	●発送数合計 250名(事業所) ●有効回収票数合計 55名(事業所) ●回答率 22.0%
5.本文記載上の留意点	●数表及びグラフの数値の調整 数表及びグラフは小数点以下2位を四捨五入。 または、小数点以下の四捨五入により、合計値が100%にならない場合がある。
6.調査主体	●郡山商工会議所 こおりやま元気応援経営支援事業(郡山市委託事業) ●郡山商工会議所中小企業相談所

II. 調査結果報告

《相談の内容と相談者の属性》

1.相談の内容

●相談の内容別

「創業・開業に関する相談」が73.9%と約四分の三を占めた

相談内容ごとの相談者数や、相談内容別の回収率及び有効回答率が異なるため単純には比較できないが、回収数ベースでは、「創業・開業に関する相談」は全体の73.9%であり、「経営・革新に関する相談」は26.1%を占めた。

●相談者の属性別の傾向

・性別の傾向

男性・女性とも「創業・開業に関する相談」が多かった。

・年代別の傾向

【図表1】相談者の属性と相談内容

		調査数	創業・開業に関する相談	経営・革新に関する相談
全体		46	34	12
		100.0	73.9	26.1
相談年度	平成21年度	16	10	6
		100.0	62.5	37.5
	平成22年度	11	9	2
		100.0	81.8	18.2
平成23年度		6	4	2
		100.0	66.7	33.3
平成24年度以降		13	11	2
		100.0	84.6	15.4

相談者の中心が50歳代となり、次いで60歳代が多く、20歳代ではいなかった。相談内容はどの世代でも「創業・開業に関する相談」が多く、20歳代、30歳代では「経営・経営革新に関する相談」は皆無だった。

・業種別の傾向

業種別では、創業相談の「サービス業」が圧倒的に他の業種に比べて多かった。また経営革新に関する相談者も、「サービス業」の業種が多かった。

・事業形態別の傾向

今回の調査でも、個人事業による事業形態が最も多くなった。

◎業種と事業形態は、創業しようとした方の意向も含まれている。

・従事者数別の傾向

業種では、サービス業、事業形態では個人事業の創業・開業の相談者が多いことから、「0～2人」の従事者数が最多となり、続いて3～10人となり、相談者の大半が小規模での事業であることがうかがえる。

◎従業者数は、創業・開業した方、経営革新の相談者で、経営者、パート・アルバイト、派遣社員を含む。

性別	男性	33	25	8
		100.0	75.8	24.2
女性	9	5	4	
		100.0	55.6	44.4
年代	20歳代	0	0	0
		0.0	0.0	0.0
	30歳代	5	5	0
		100.0	100.0	0.0
	40歳代	9	6	3
	100.0	66.7	33.3	
50歳代	15	14	1	
		100.0	93.3	6.7
60歳代以上	12	5	7	
		100.0	41.7	58.3
業種	建設・土木業	4	4	0
		100.0	100.0	0.0
	製造業	5	2	3
		100.0	40.0	60.0
	運輸・通信業	1	1	0
		100.0	100.0	0.0
	卸売業	5	1	4
		100.0	20.0	80.0
	小売業	3	3	0
	100.0	100.0	0.0	
飲食業	1	1	0	
		100.0	100.0	0.0
	サービス業	19	16	3
		100.0	84.2	15.8
その他	6	4	2	
		100.0	66.7	33.3
事業形態	株式会社	18	8	7
		100.0	44.4	38.9
	合資・合名会社	4	4	0
		100.0	100.0	0.0
NPO	1	1	0	
		100.0	100.0	0.0
個人事業	23	18	4	
		100.0	78.3	17.4
従業者数	0～2人	17	15	2
		100.0	88.2	11.8
	3～10人	11	7	4
		100.0	63.6	36.4
	11～20人	1	0	1
		100.0	0.0	100.0
	21～50人	3	1	2
	100.0	33.3	66.7	
51人以上	1	0	1	
		100.0	0.0	100.0
空白	13	11	2	
		100.0	84.6	15.4

2.相談後の創業・開業状況

●創業・開業者の割合

相談後に創業・開業した割合は74.4%

21～24年度以降の調査で、「創業・開業に関する相談」後に創業・開業した割合は74.4%であった。

●相談者の属性別の傾向

・性別の傾向

男性が82.8%、女性が83.3%創業・開業していた。

・年代別の傾向

30歳代、40歳代の創業・開業率が高く100%であった。50歳代、60歳代以降でも77.8%、66.7%と高く、6割以上が創業していた。

・業種別の傾向

「サービス業」に関して、全体の78.9%が創業していた。

それ以外の業種に関しては、回答数が少ないため言及を避ける。

・事業形態別

「個人事業」の相談者が最も多かった。また、創業・開業率は89.5%と高かった。次いで相談者の多かった「株式会社」では75.0%が開業した。

【図表2】相談者の属性と創業の有無

	調査数	創業の有無		
		創業した	創業しなかった	
全体	39	29	10	
	100.0	74.4	25.6	
相談年度	平成21年度	12	9	3
		100.0	75.0	25.0
	平成22年度	11	10	1
		100.0	90.9	9.1
平成23年度	5	4	1	
	100.0	80.0	20.0	
平成24年度以降	11	6	5	
	100.0	54.5	45.5	
性別	男性	29	24	5
		100.0	82.8	17.2
女性	6	5	1	
	100.0	83.3	16.7	
年代	20歳代	0	0	0
		0	0	0
	30歳代	5	5	0
		100.0	100.0	0.0
	40歳代	6	6	0
		100.0	100.0	0.0
50歳代	18	14	4	
	100.0	77.8	22.2	
60歳代以上	6	4	2	
	100.0	66.7	33.3	
業種	建設・土木業	4	4	0
		100.0	100.0	0.0
	製造業	2	1	1
		100.0	50.0	50.0
	運輸・通信業	1	1	0
		100.0	100.0	0.0
	卸売業	2	1	1
		100.0	50.0	50.0
	小売業	4	3	1
	100.0	75.0	25.0	
飲食業	1	1	0	
	100.0	100.0	0.0	
サービス業	19	15	4	
	100.0	78.9	21.1	
その他	4	3	1	
	100.0	75.0	25.0	
事業形態	株式会社	12	9	3
		100.0	75.0	25.0
	合資・合名会社	4	3	1
		100.0	75.0	25.0
NPO	1	0	1	
	100.0	0.0	100.0	
個人事業	19	17	2	
	100.0	89.5	0.0	

3. 中小企業相談所及び地域力連携拠点に相談に来た時期

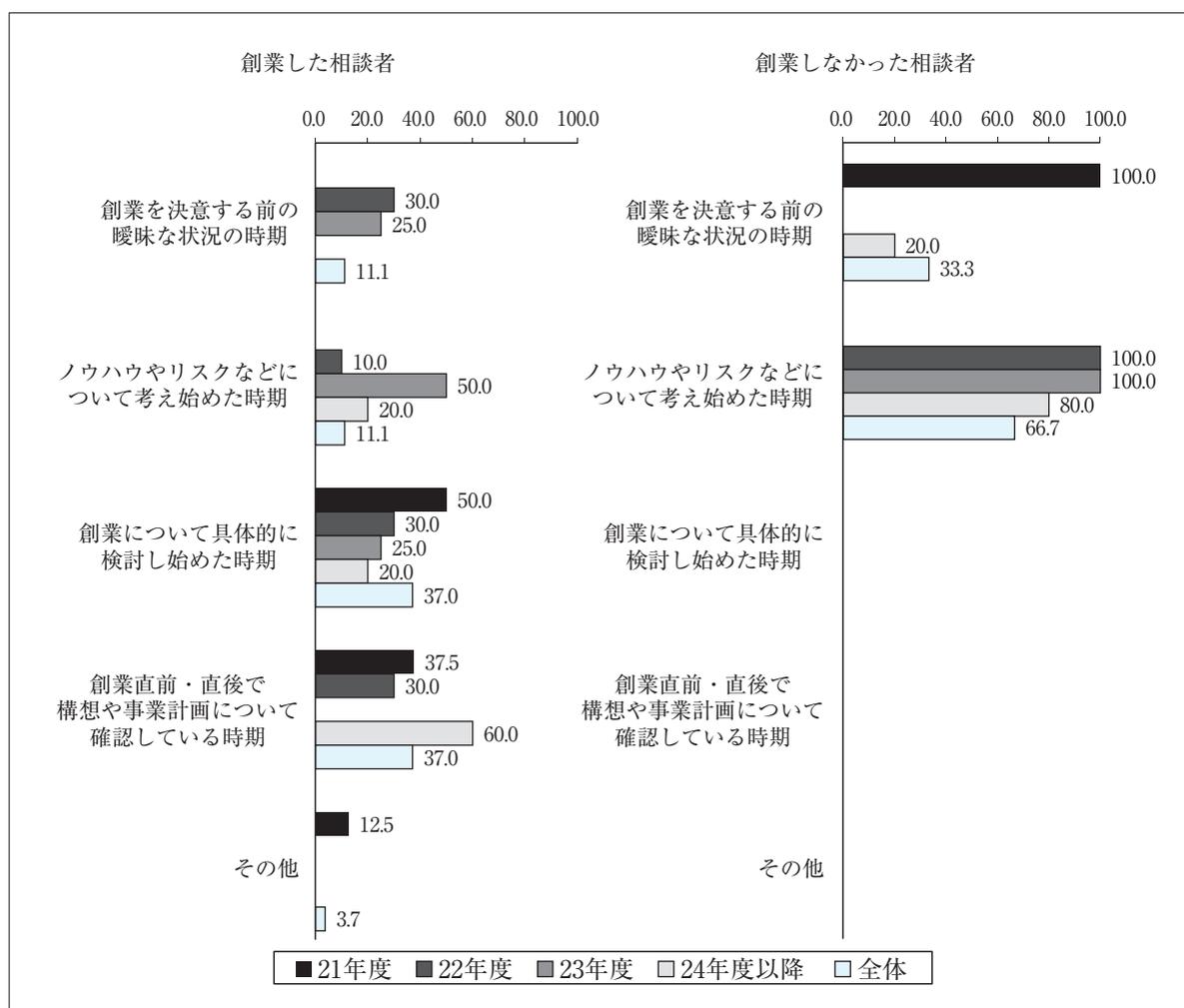
◎「創業・開業に関する相談」者が対象。
21～24年度以降の対象者は39人(うち 創業者29人 非創業者10人)。

創業した相談者は、おもに具体的に検討し始めた時期に、創業していない相談者は、おもに創業を意識し始めた時期での相談が多かった

●創業の有無と相談に来た時期の傾向

創業した相談者は、「創業について具体的に検討し始めた時期」また、「創業直前・直後で構想や事業計画について確認している時期」が高く、創業していない相談者では「ノウハウやリスク等について考え始めた時期」「創業を決意する前のあいまいな時期」での相談が多かった。

【図表3】相談に来た時期



4.相談後、創業していない理由

◎創業・開業に関する相談者のうち、非創業者10人が対象。

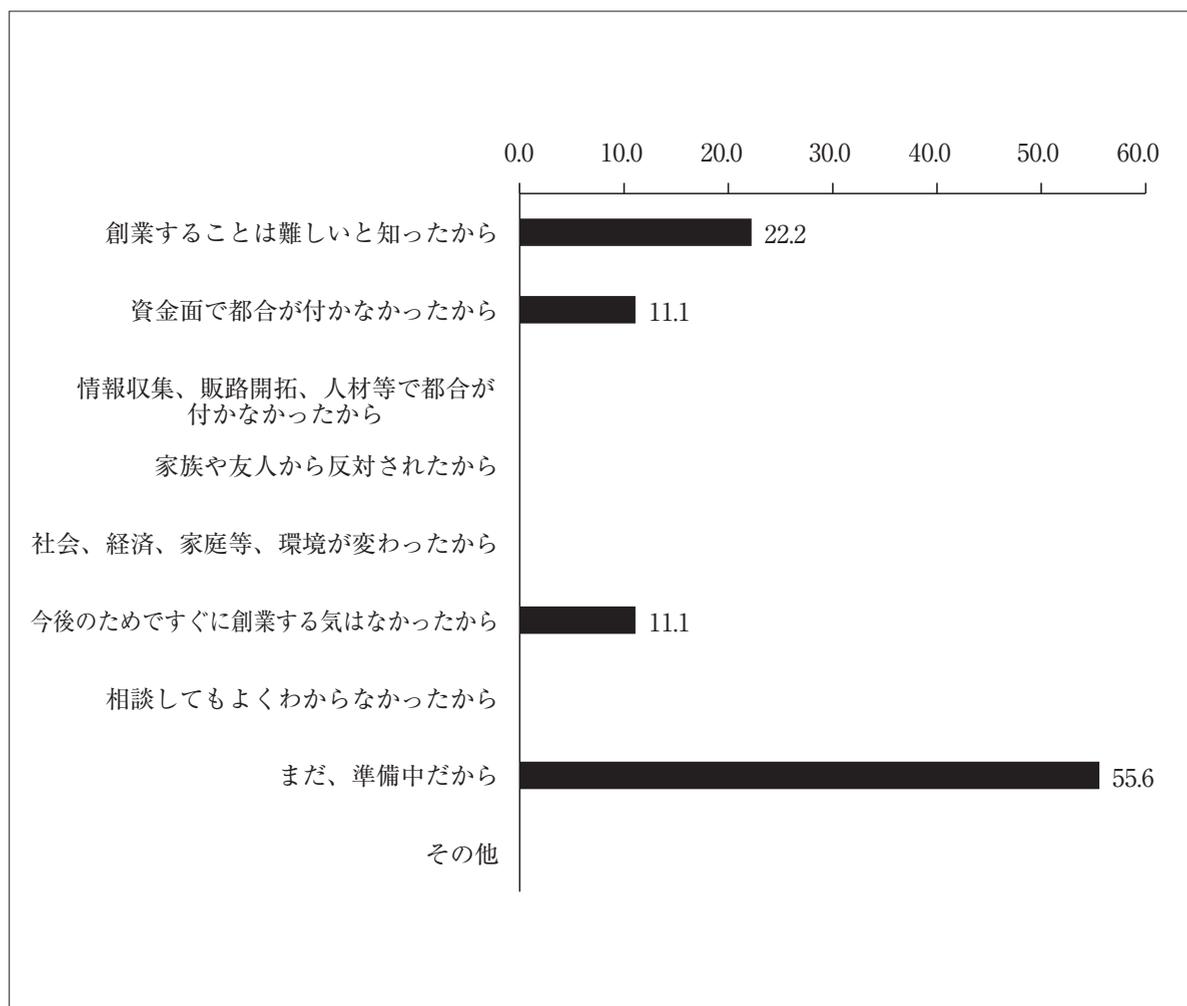
創業・開業しなかった主な理由は、「まだ準備中だから」が最多で、55.6%

●全体の傾向

創業・開業しなかった主な理由は、前回同様、「まだ、準備中だから」が最多で55.6%を占めた。

また、「創業することは難しいと知ったから」が22.2%と高く、資金面で都合が付きなかったから」「今後のための相談ですぐに創業する気はなかったから」も11.1%と高かった。「情報収集、販路開拓、人材等で都合が付きなかったから」「家族や友人から反対されたから」「社会、経済、家庭等、環境が変わったから」「相談してもよくわからなかったから」といった回答は得られなかった。

【図表4】相談後、開業しなかった理由



《創業までの経緯》

◎創業までの経緯(「5.創業以前の勤務先と創業した業種との相違」から「11.創業時に必要な業界情報や経営の知識の入手先」では、「創業・開業に関する相談者」のうち創業者29名が対象となっている。

5.創業以前の勤務先と創業した業種との相違

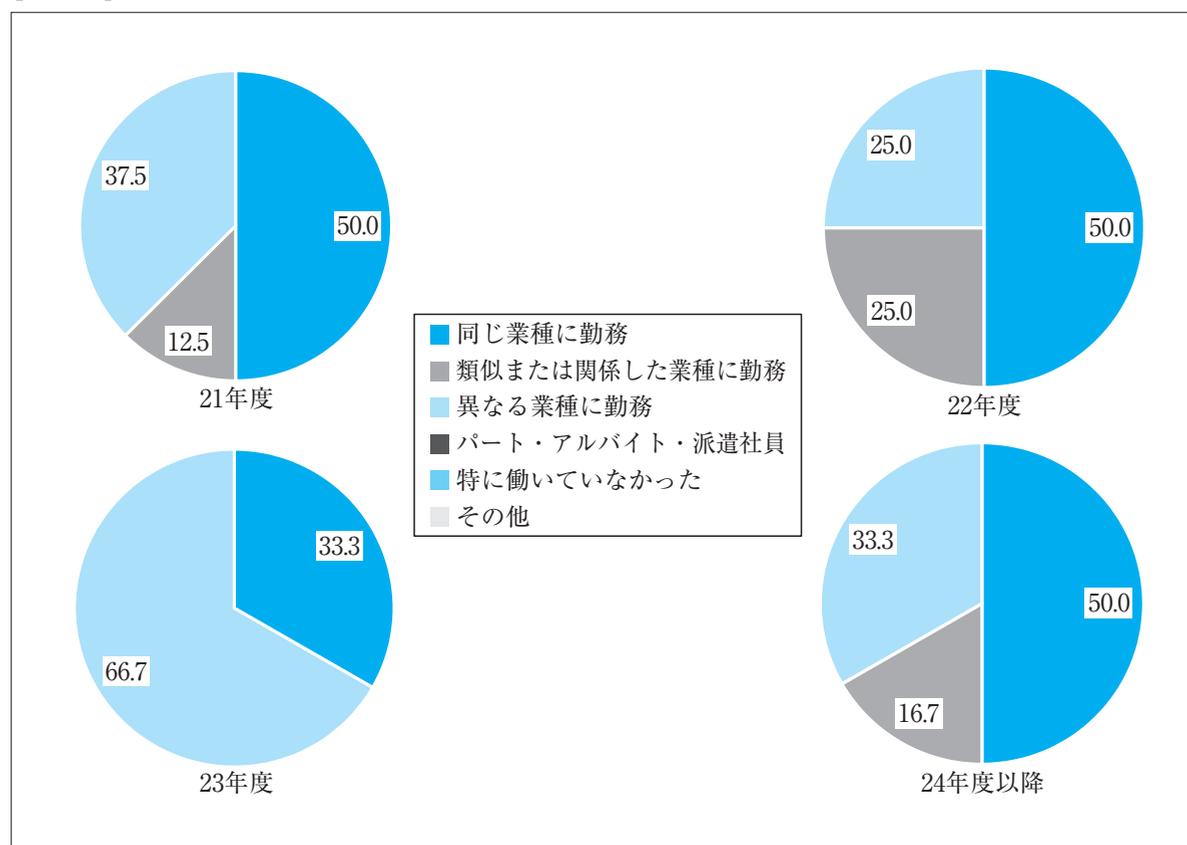
創業した業種と勤務していた業種は「創業した業種と同じ業種に勤務」と「異なる業種に勤務」が多数を占めた

●相談年度別の傾向

創業以前の勤務先と創業した業種との相違は、23年度を除き、同じ業種に勤務している割合が最も高かった。次いで異なる業種に勤務が多く、類似または関連した業種に勤務が占めた。23年度においては、有効回答数が少ないために図の様相が異なった。

注釈ここでは、新規の創業・開業者が、過去にどのような職歴や経験を経てきたのか、その傾向を窺うことを視点としている。

【図表5】創業までの経緯



6.創業を決意してから創業までの期間

創業を決意してから創業までの期間は約1年が最多で、56.0%(平均1.8年)

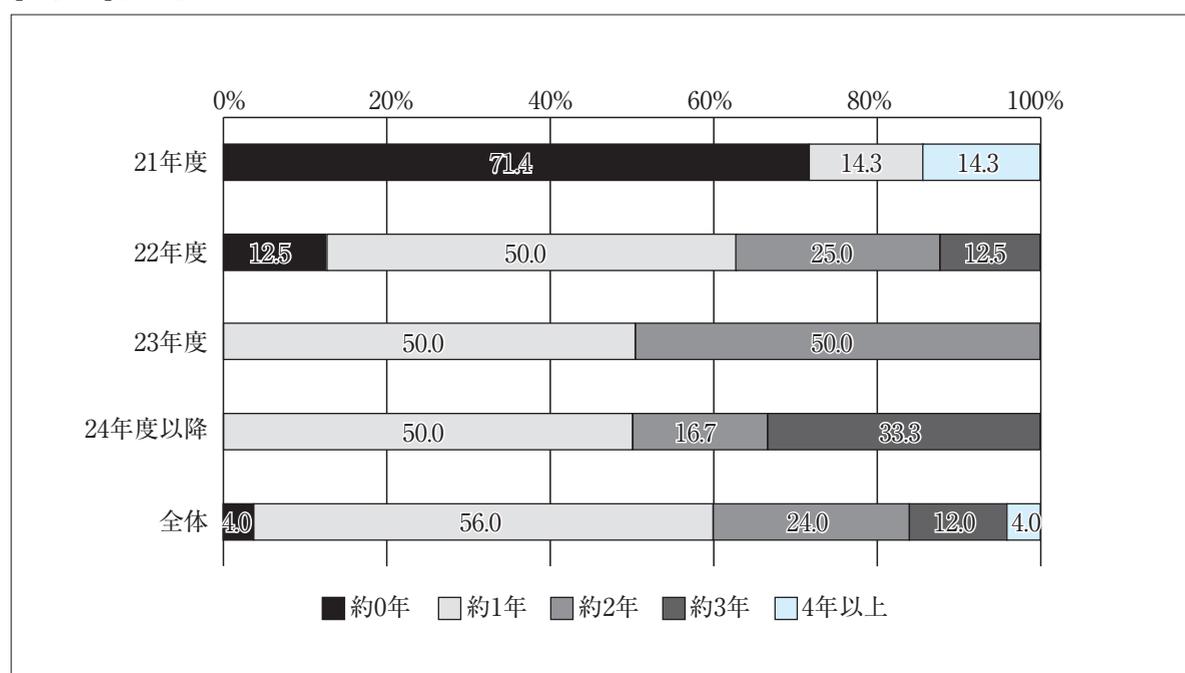
●全体の傾向

創業を決意してから創業までの期間は、全体では「1年程度」が最多となり56.0%となった。次いで約2年が24.0%、約3年が12.0%であった。約0年、4年以上が4.0%であった。

約0～3年の間で全体の96.0%が創業している。

年度別に見てみると、約1年の割合が各年度で最も高く、次いで21～23年度では、約2年の割合が高く、24年度以降では約3年の割合が高い。

【図表6】創業までの期間



7.創業の動機や目的

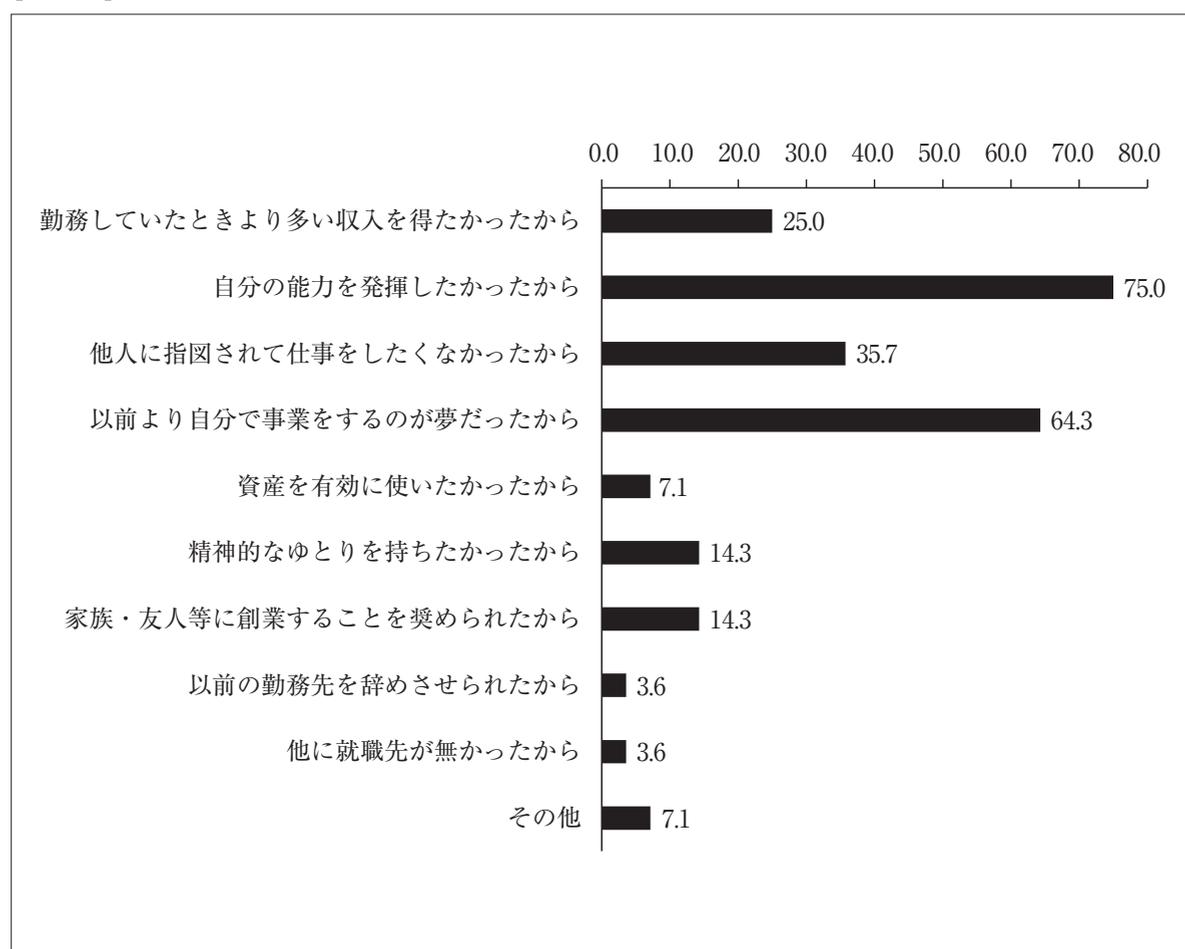
創業の動機や目的－「自分の能力を活かしたかったから」が最多で75.0%

●全体の傾向

創業の目的及び動機としては「自分の能力を発揮したかったから」が75.0%と最も多く、次いで「以前より自分で事業をするのが夢だったから」が64.3%、「他人に指図されて仕事をしなくなかったから」が35.7%と高い。

また、「勤務していたときより多い収入を得たかったから」は25.0%であった。「精神的なゆとりを持ちたかったから」、「家族・友人などに奨められたから」が14.3%であった。「資産を有効に使いたかったから」、「以前の勤務先を辞めさせられたから」、「他に就職先が無いから」という意見の割合は10.0%を下回った。

【図表7】創業の動機や目的



8.創業準備中に苦労したこと

創業準備中の苦労－「販売先・顧客の確保」が最多の50.0%

(1) 創業準備中に苦労したこと(複数回答)

●全体の傾向

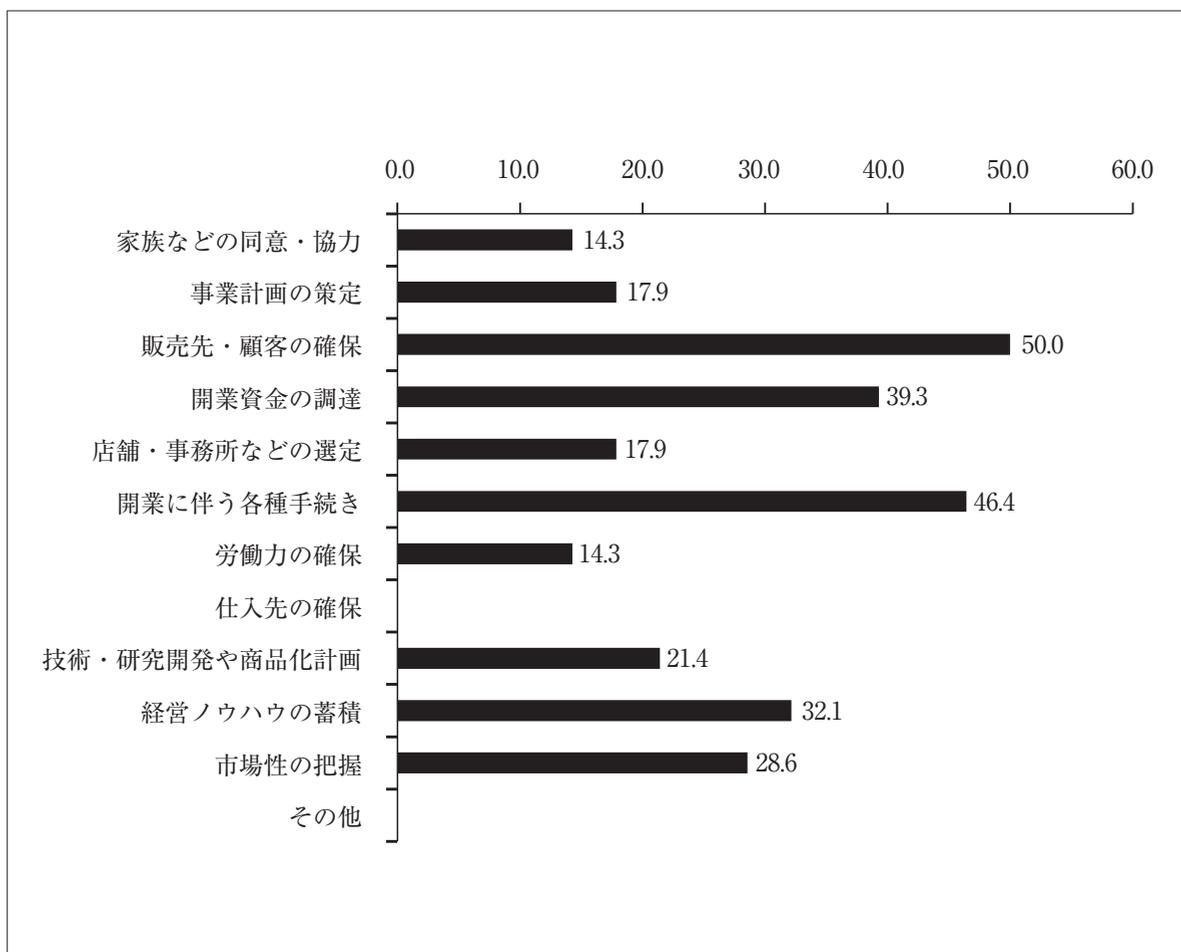
「販売先・顧客の確保」が50.0%、「開業に伴う各種手続き」が46.4%、「開業資金の調達」が39.3%と高い値を示している。次いで「経営ノウハウの蓄積」32.1%、「市場性の把握」28.6%、「技術・開発研究や商品化計画」21.4%となった。

また、「家族などの同意・協力」、「事業計画の策定」、「店舗・事務所などの選定」、「労働力の確保」は20.0%を下回っていた。

「労働力の確保」に関しては、個人事業という形態を多くとるためだと考えられる。

「仕入先の確保」は0%であったのは、回答者が得られなかったためである。

【図表8-1】創業準備中に苦労したこと



(2) 開業資金調達で苦勞したこと(主なもの2つまで)

◎ここでは、創業準備中に苦勞したことの中で、「資金調達」を挙げた方を対象に質問した。

●全体の傾向

開業資金の調達で苦勞したことは、全体では「個人の信用力が低かったこと」担保能力が低かったこと」が最多で25.0%、「資金調達先の選定と方法」が18.8%となった。

業種別で見ると、サービス業では「個人の信用力が低かったこと」が最も多く50.0%となった。

【図表8-2】開業資金調達で苦勞したこと

		調査数	開業資金調達で苦勞したこと							その他
			個人の信用力が低かったこと	担保能力が低かったこと	保証人のなり手がいなかったこと	開業に必要な資金計画と資金量の算出	資金調達先の選定と方法	資金調達にあたっての家族などの同意	資金調達にあたっての提出書類や審査	
全体		16	4 25.0	4 25.0	1 6.3	2 12.5	3 18.8	2 12.5	2 12.5	0 0.0
相談年度	平成21年度	4	2 50.0	1 25.0	1 25.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0
	平成22年度	5	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	2 40.0	1 20.0	2 40.0	0 0.0
	平成23年度	6	2 33.3	3 50.0	0 0.0	1 16.7	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0
	平成24年度以降	1	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	1 100.0	0 0.0	0 0.0
業種	建設・土木業	0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0
	製造業	2	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	1 50.0	1 50.0	0 0.0	0 0.0
	運輸・通信業	2	1 50.0	1 50.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0
	卸売業	1	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	1 100.0	0 0.0
	小売業	3	0 0.0	1 33.3	0 0.0	1 33.3	0 0.0	1 33.3	0 0.0	0 0.0
	飲食業	0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0
	サービス業	6	3 50.0	2 33.3	1 16.7	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0
	その他	2	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	1 50.0	0 0.0	1 50.0	0 0.0

9.開業資金

(1) 開業資金合計

開業資金200～400万円未満が全体の27.6%

- 200～400万円未満が最多で全体の27.6%を占め、次いで200万円未満が20.7%、600～800万円未満が17.2%を占めた。1000万円未満の割合が全体の82.9%を占めた。また1000万円以上が全体の17.1%であった。

【図表9-1】開業資金合計

		調査数	200万円未満	200～400万円未満	400～600万円未満	600～800万円未満	800～1000万円未満	1000～1500万円未満	1500～2000万円未満	2000～2500万円未満	3000万円以上
全体		29	6 20.7	8 27.6	3 10.3	5 17.2	2 6.9	3 10.3	1 3.4	0 0.0	1 3.4
相談年度	平成21年度	9	3 33.3	0 0.0	1 11.1	0 0.0	2 22.2	2 22.2	0 0.0	0 0.0	1 11.1
	平成22年度	10	1 10.0	3 30.0	1 10.0	4 40.0	0 0.0	1 10.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0
	平成23年度	4	0 0.0	1 25.0	1 25.0	1 25.0	0 0.0	0 0.0	1 25.0	0 0.0	0 0.0
	平成24年度以降	6	2 33.3	4 66.7	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0
業種	建設・土木業	4	2 50.0	2 50.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0
	製造業	1	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	1 3.4	0 0.0	0 0.0	0 0.0
	運輸・通信業	1	0 0.0	0 0.0	1 100.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0
	卸売業	1	0 0.0	0 0.0	0 0.0	1 100.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0
	小売業	3	0 0.0	1 33.3	0 0.0	2 66.7	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0
	飲食業	1	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	1 100.0	0 0.0	0 0.0
	サービス業	3	4 26.7	4 26.7	2 13.3	2 13.3	1 6.7	2 13.3	0 0.0	0 0.0	0 0.0
	その他	15	0 0.0	1 33.3	0 0.0	0 0.0	0 0.0	1 33.3	0 0.0	0 0.0	0 0.0

(2) 自己資金

自己資金－ 200万円未満が最多で44.8%

- 自己資金の割合としては、200万円未満が最多で44.8%を占めた。次いで200～400万円未満が24.1%、400万～600万未満が10.3%であった。600万円未満が全体の79.1%を占めた。
また、1000万円以上の割合は10.3%であった。自己資金がないと回答したものは3.4%を占めた。
すなわち96.6%が自己資金を活用している。

【図表9-2】自己資金

		調査数	200万円未満	200～400万円未満	400～600万円未満	600～800万円未満	800～1000万円未満	1000～1500万円未満	1500万円以上	自己資金はない
全体		29	13 44.8	7 24.1	3 10.3	1 3.4	1 3.4	2 6.9	1 3.4	1 3.4
相談年度	平成21年度	9	5 55.6	1 11.1	1 11.1	0 0.0	1 11.1	1 11.1	0 0.0	0 0.0
	平成22年度	10	2 20.0	3 30.0	2 20.0	1 10.0	0 0.0	1 10.0	0 0.0	1 10.0
	平成23年度	4	2 50.0	1 25.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	1 25.0	0 0.0
	平成24年度以降	6	4 66.7	2 33.3	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0
	業種	建設・土木業	4	3 75.0	1 25.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0
	製造業	1	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	1 100.0	0 0.0	0 0.0
	運輸・通信業	1	1 100.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0
	卸売業	1	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	1 100.0
	小売業	3	0 0.0	2 66.7	1 33.3	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0
	飲食業	1	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	1 100.0	0 0.0
	サービス業	15	8 53.3	4 26.7	1 6.7	1 6.7	0 0.0	1 6.7	0 0.0	0 0.0
	その他	3	1 33.3	0 0.0	1 33.3	0 0.0	1 33.3	0 0.0	0 0.0	0 0.0

(3) 親・親戚・友人等からの借入

親・親戚・友人等からの借入－「借入なし」が全体で86.2%

●親・親戚・友人等からの借入では、全体の86.2%が借入はないと回答した。

また借入したものは、400万円未満の借入であった。

【図表9-3】親・親戚・友人等からの借入

		調査数	200万円未満	2000～4000万円未満	4000～6000万円未満	6000～8000万円未満	8000～10000万円未満	10000～15000万円未満	15000万円以上	親・親戚・友人等より借入はない
全体		29	3 10.3	1 3.4	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	25 86.2
相談年度	平成21年度	9	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	9 100.0
	平成22年度	10	0 0.0	1 10.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	9 90.0
	平成23年度	4	1 25.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	3 75.0
	平成24年度	6	2	0	0	0	0	0	0	4
	以降		33.3	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	66.7
業種	建設・土木業	4	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	4 100.0
	製造業	1	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	1 100.0
	運輸・通信業	1	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	1 100.0
	卸売業	1	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	1 100.0
	小売業	3	0 0.0	1 33.3	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	2 66.7
	飲食業	1	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	1 100.0
	サービス業	15	3 20.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	12 80.0
	その他	3	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	3 100.0

(4) 金融機関等より借入

金融機関等より借入ー 借入なしが全体の55.2%

- 金融機関からの借入に関して、全体の55.2%は金融機関からの借入はないと回答した。また、借入している相談者は200～400万円未満が最多で13.8%、次いで400～600万円未満が10.3%を占めた。800万円未満の借入が全体の37.9%を占めた。また、1000万円以上の借り入れは全体の6.8%であった。

【図表9-4】金融機関等より借入

		調査数	200万円未満	200～400万円未満	400～600万円未満	600～800万円未満	800～1000万円未満	1000～1500万円未満	1500万円以上	金融機関より借入はない
全体		29	2 6.9	4 13.8	3 10.3	2 6.9	0 0.0	1 3.4	1 3.4	16 55.2
相談年度	平成21年度	9	0 0.0	0 0.0	1 11.1	1 11.1	0 0.0	1 11.1	1 11.1	5 55.6
	平成22年度	10	1 10.0	2 20.0	0 0.0	1 10.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	6 60.0
	平成23年度	4	0 0.0	1 25.0	2 50.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	1 25.0
	平成24年度以降	6	1 16.7	1 16.7	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	4 66.7
	業種	建設・土木業	4	1 25.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0
	製造業	1	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	1 100.0
	運輸・通信業	1	0 0.0	0 0.0	1 100.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0
	卸売業	1	0 0.0	0 0.0	0 0.0	1 100.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0
	小売業	3	0 0.0	0 0.0	1 33.3	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	2 66.7
	飲食業	1	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	1 100.0
	サービス業	15	1 6.7	3 20.0	1 6.7	1 6.7	0 0.0	1 6.7	0 0.0	8 53.3
	その他	3	0 0.0	1 33.3	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	1 33.3	1 33.3

- 金融機関からの借入金額としては、200～400万円未満が最多で30.8%、次いで400万円～600万円が23.1%であった。また、全体の61.5%が政府系金融機関より借入を行い、53.9%が民間系金融機関から借入していた。また、両方からの借入は15.4%を占めた。

【図表9-5】金融機関の種類

		調査数	200万円未満	200～400万円未満	400～600万円未満	600～800万円未満	800～1000万円未満	1000～1500万円未満	1500万円以上
全体		13	2	4	3	2	0	1	1
			15.4	30.8	23.1	15.4	0.0	7.7	7.7
金融機関の種類	政府系金融機関	6	1	2	2	1	0	0	0
			16.7	33.3	33.3	16.7	0.0	0.0	0.0
	民間系金融機関	5	1	2	0	1	0	0	1
			20.0	40.0	0.0	20.0	0.0	0.0	20.0
	両方	2	0	0	1	0	0	1	0
			0.0	0.0	50.0	0.0	0.0	50.0	0.0
	その他	0	0	0	0	0	0	0	0
			0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0

10.創業時に必要な業界情報や経営の知識の入手先(複数回答)

創業時に必要な業界情報や経営の知識の入手先-「専門書・ビジネス書・ネット等から自分で調査・研究」が最多で65.5%

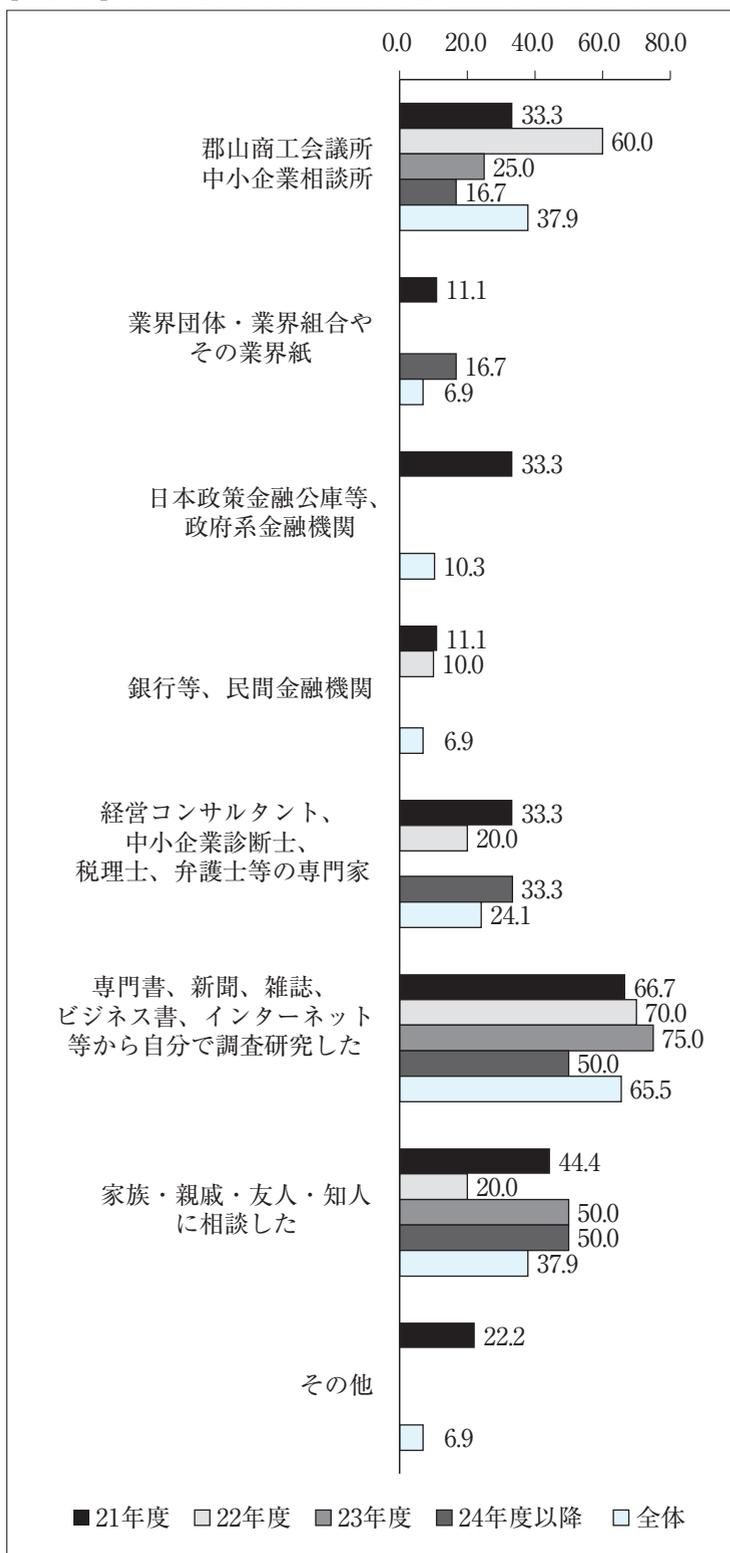
●全体の傾向

創業時に必要な業界情報や経営の知識の入手先は、「専門書・ビジネス書・ネット等から自分で調査・研究」が最多となり65.5%であった。

次いで「中小企業相談所・地域力連携拠点等」「家族・親戚・友人・知人相談した」が37.9%、「経営コンサルタント・中小企業診断士、税理士、弁護士等の専門家」が24.1%となった。

また、「日本政策金融公庫等、政府系金融機関」が10.3%、「業界団体・業界組合やその業界紙」が6.9%と低い値を示した。

【図表10】創業に必要な業界情報や経営の知識の入手先



《現在の経営状況》

◎対象者数について

ここからは、創業の相談者で「創業した」相談者と経営革新の相談者が対象になる。創業の相談者数は29人。経営革新の相談者数は12人。

11.現在の経営状況の評価

◎経営状況の評価をより具体的に比較するために、各回答に5～0点の配点をかけて平均値を算出した。「急成長」に5点を配点し、以下「順調に成長している」に4点、「安定的な状況にある」に3点、「停滞気味である」に2点、「先行き不安である」に1点、「かなり厳しい状況にある」に0点と、経営状況が悪い評価ほど配点が低くなる。

また、「標準偏差」とは、回答の散らばりを見る場合に有効で、標準偏差の数値が小さい程、回答の散らばりが小さく、大きくなる程、散らばりが大きくなることを意味している。つまり、数値が小さい場合は回答が同様の傾向にあり、数値が大きい場合は回答が様々で、同様の傾向にはないということの意味している。

経営状態の評価ー 「順調に成長している」、「停滞気味である」が最多で35.3%

●全体の傾向

全体の傾向では「順調に成長している」、「停滞気味である」がそれぞれ35.3%を占めた。また、「かなり厳しい状況にある」が全体の11.8%を占めた。

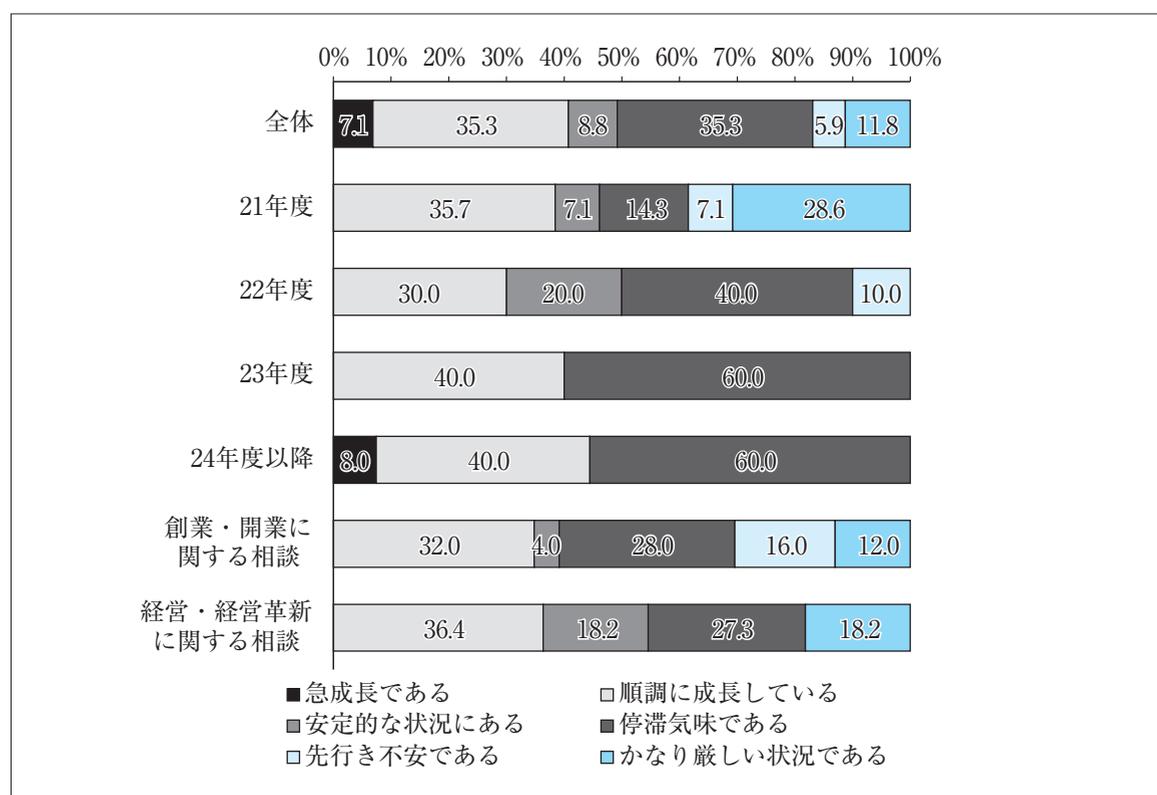
「急成長である」「順調に成長している」の合計は38.2%、「安定的な状況にある」「停滞気味である」の合計は44.1%、「先行き不安である」「かなり厳しい状況にある」の合計は17.7%であった。「安定的な状況にある」「停滞気味である」といった停滞傾向の割合が最も高く、次いで「急成長である」「順調に成長している」といった成長傾向の割合が高い。「先行き不安である」「かなり厳しい状況にある」といった衰退傾向の割合は全体の約2割を占めた。

●相談内容別の傾向

相談内容別では、「安定的な状況にある」と回答した相談者の割合が創業・開業に関する相談者よりも経営・経営革新に関する相談者の割合のほうが高かった。経営状況の平均値では創業・開業に関する相談者が3.7、経営・経営革新に関する相談者が4.4を示し、経営・経営革新に関する相談者のほうがわずかに高かった。

【図表11】現在の経営状況

		調査数	現在の経営状況					平均値	標準偏差	
			急成長である	順調に成長している	安定的な状況にある	停滞気味である	先行き不安である			かなり厳しい状況にある
全体		34	1 2.9	12 35.3	3 8.8	12 35.3	2 5.9	4 11.8	4.2	2.1
相談年度	21年度	14	1 7.1	5 35.7	1 7.1	2 14.3	1 7.1	4 28.6	3.8	2.3
	22年度	10	0 0.0	3 30.0	2 20.0	4 40.0	1 10.0	0 0.0	4.2	1.8
	23年度	5	0 0.0	2 40.0	0 0.0	3 60.0	0 0.0	0 0.0	4.8	2.2
	24年度以降	5	0 0.0	2 40.0	0 0.0	3 60.0	0 0.0	0 0.0	4.8	2.2
相談内容	創業・開業に関する相談	25	2 8.0	8 32.0	1 4.0	7 28.0	4 16.0	3 12.0	3.7	2.0
	経営・経営革新に関する相談	11	0 0.0	4 36.4	2 18.2	3 27.3	0 0.0	2 18.2	4.4	2.3



12.今年度と次年度の採算状況

◎採算状況の評価をより具体的に比較するために、各回答に5～1点の配点をかけて平均値を算出した。「黒字」に5点を配点し、以下「少し黒字」に4点、「少し赤字」に2点、「赤字」に1点と、採算状況が悪い評価ほど配点が低くなる。「標準偏差」は前出のとおり。

今年度の採算状況(全体)－ 「黒字経営」が63.9%

次年度の採算状況(全体)－ 「黒字経営」が74.3%

●全体の傾向と相談年度別の傾向

全体としては、今年度の採算状況は「黒字」、「少し黒字」との回答は、22.2%、41.7%となり、「少し赤字」、「赤字」は25.0%、11.1%であった。「黒字」、「少し黒字」の合計が63.9%となり、「少し赤字」、「赤字」の合計が36.1%となった。今年度の採算状況として、全体の63.9%が黒字経営をしており、全体の36.1%が赤字経営であった。

次年度の採算状況では、「黒字」、「少し黒字」との回答は、25.7%、48.6%となり、「少し赤字」、「赤字」は20.0%、5.7%であった。次年度の「黒字」、「少し黒字」の合計が74.3%となり、「少し赤字」、「赤字」の合計が25.7%となった。次年度の採算状況として、全体の74.3%が黒字経営となる見通しであり、全体の25.7%が赤字経営となる見通しであった。

今年度と次年度の採算状況では、黒字経営の割合が増加している。

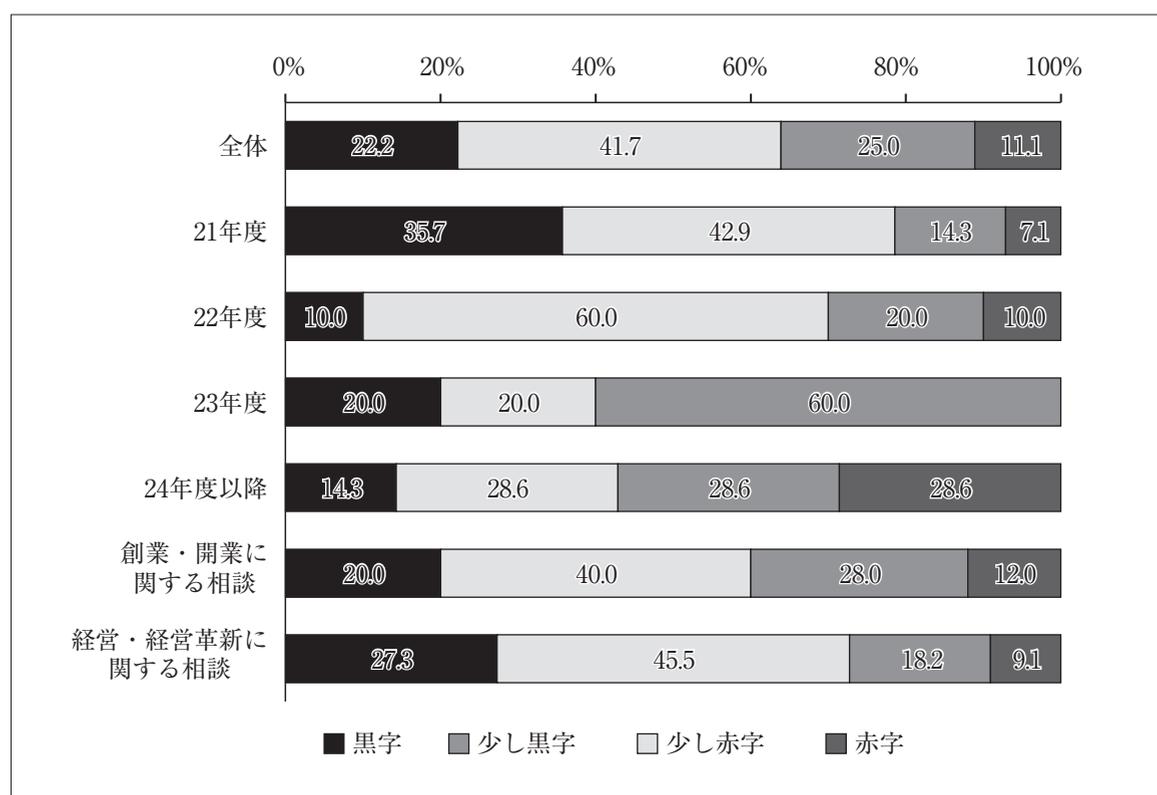
●相談内容別の傾向

相談内容別で今年度では、創業・開業の相談者は「黒字」「少し黒字」の合計が60.0%、「少し赤字」「赤字」の合計が40.0%と、黒字経営の割合が多く、次年度では、「黒字」「少し黒字」の合計が72.0%と増加している。

経営革新に関する相談者では、今年度の採算状況が「黒字」「少し黒字」の合計は72.8%、「少し赤字」「赤字」の合計が27.2%であった。次年度に採算状況においても同程度であった。

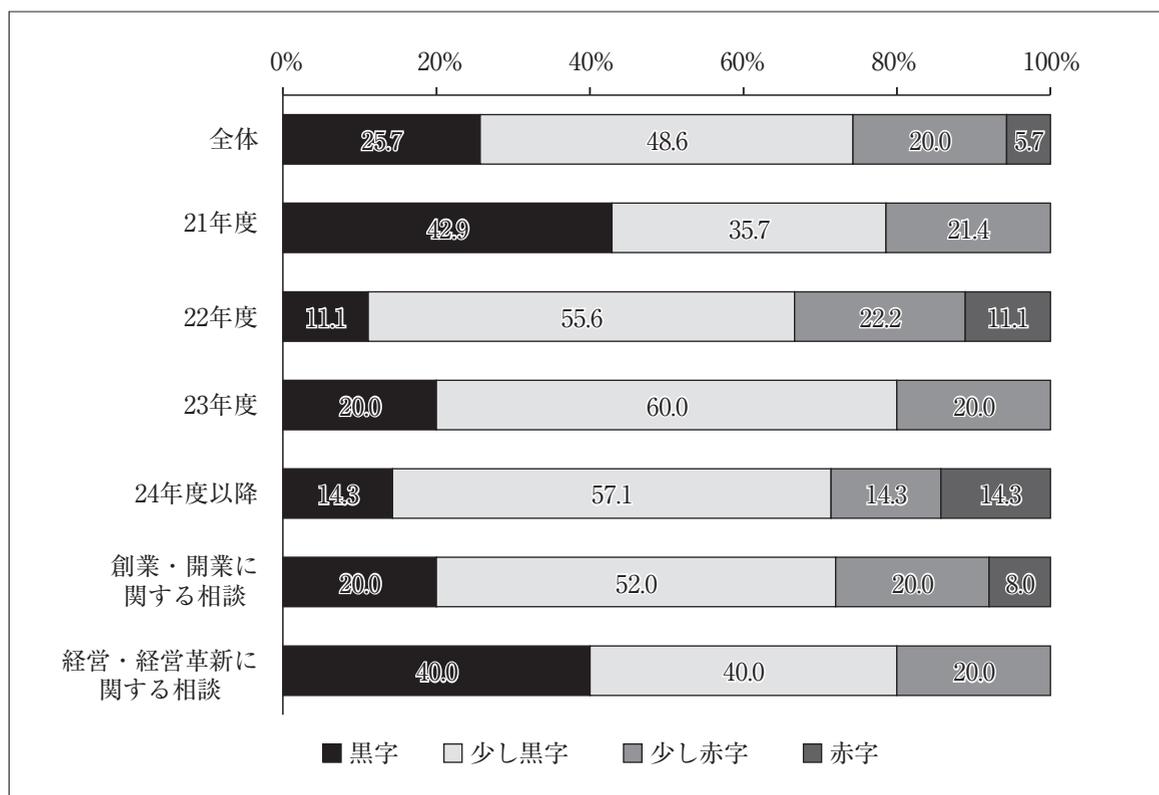
【図表12-1】今年度の採算状況

	調査数	今年度の採算状況				平均値	標準偏差
		黒字	少し黒字	少し赤字	赤字		
全体	36	8 22.2	15 41.7	9 25.0	4 11.1	3.4	1.4
相談年度	21年度	5 35.7	6 42.9	2 14.3	1 7.1	3.9	1.2
	22年度	1 10.0	6 60.0	2 20.0	1 10.0	3.4	1.2
	23年度	1 20.0	1 20.0	3 60.0	0 0.0	3.0	1.3
	24年度以降	1 14.3	2 28.6	2 28.6	2 28.6	2.7	1.5
相談内容	創業・開業に関する相談	5 20.0	10 40.0	7 28.0	3 12.0	3.3	1.4
	経営・経営革新に関する相談	3 27.3	5 45.5	2 18.2	1 9.1	3.6	1.3



【図表12-2】次年度の採算状況

	調査数	次年度の採算状況				平均値	標準偏差
		黒字	少し黒字	少し赤字	赤字		
全体	35	9 25.7	17 48.6	7 20.0	2 5.7	3.7	1.2
相談年度	21年度	6 42.9	5 35.7	3 21.4	0 0.0	4.0	1.1
	22年度	1 11.1	5 55.6	2 22.2	1 11.1	3.3	1.2
	23年度	1 20.0	3 60.0	1 20.0	0 0.0	3.8	1.0
	24年度以降	1 14.3	4 57.1	1 14.3	1 14.3	3.4	1.3
相談内容	創業・開業に関する相談	5 20.0	13 52.0	5 20.0	2 8.0	3.6	1.2
	経営・経営革新に関する相談	4 40.0	4 40.0	2 20.0	0 0.0	4.0	1.1



13.今後の事業方針

今後の事業方針—「現在の事業をもっと市場へ浸透させていきたい」31.4%
成長戦略が全体の71.4%

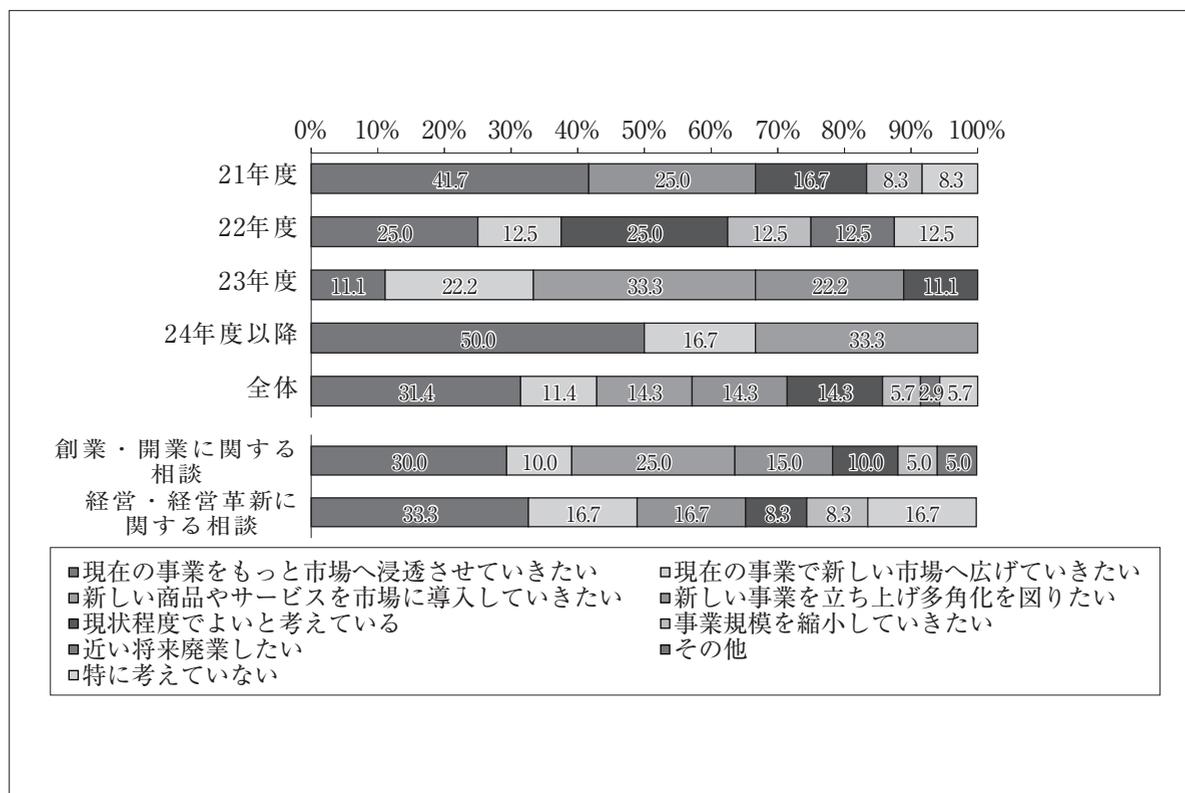
●全体の傾向と相談年度別の傾向

全体では、「現在の事業をもっと市場へ浸透させていきたい」31.4%、「現在の事業で新しい市場へ広げていきたい」11.4%、「新しい商品やサービスを市場に導入していきたい」14.3%、「新しい事業を立ち上げ多角化していきたい」14.3%と占め、これらの成長戦略が全体の71.4%を占めていた。「現状程度でよいと考えている」維持戦略は、14.3%、「事業規模を縮小していく」縮小戦略は5.7%、「近い将来廃業したい」という撤退戦略は0%であった。

●相談内容別の傾向

創業・開業に関する相談者では、「現在の事業をもっと市場へ浸透させていきたい」が30.0%と最多であった。経営・経営革新に関する相談者では、「現在の事業をもっと市場へ浸透させていきたい」33.3%と同程度であった。経営・経営革新に関する相談者では「新しい商品やサービスを市場に導入していきたい」といった回答はなかった。

【図13- 1】今後の事業方針



●現在の経営状況の評価と今後の事業方針の傾向

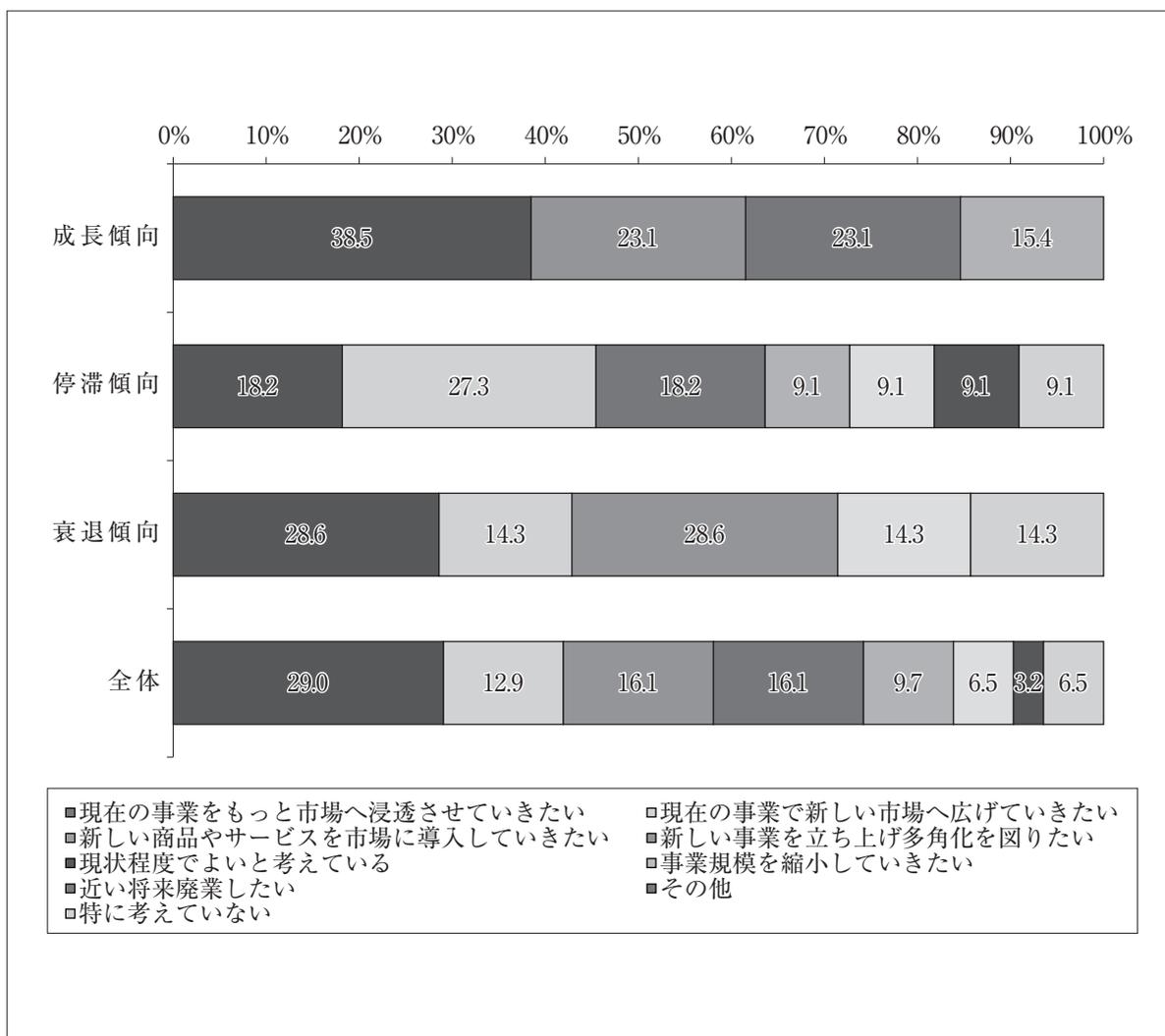
現在の経営状況の評価と今後の事業方針の傾向

「成長傾向」では、「現在の事業をもっと市場へ浸透させていきたい」が最多で38.5%

「停滞傾向」では、「現在の事業で新しい市場を広げていきたい」が最多で27.3%

先に記した現在の経営状況の評価を「急成長」「順調に成長」を「成長傾向」、「安定的な状況」「停滞気味」を「停滞傾向」、「先行き不安」「かなり厳しい状況」を「衰退傾向」にそれぞれ編集し、今後の事業方針と集計した。

傾向別での成長戦略は、「成長傾向」では「現在の事業をもっと市場へ浸透させていきたい」が最多で38.5%を占め、「停滞傾向」では、「現在の事業で新しい市場を広げていきたい」が最多で27.3%を占めた。「衰退傾向」では、「新しい事業を立ち上げ多角化していきたい」という回答は得られなかった。



14.東日本大震災の影響

東日本大震災の影響ー 全体では「さほど影響はなかった」が最多で32.3%

紙面の都合上、「業種別の傾向」グラフを【図表14-1】として掲載し、「全体の傾向」を次頁に【図表14-2】として掲載する。【図表14-3】には相談内容別の震災の影響を記載した。

●全体の傾向

東日本大震災(原発問題を含む)の影響について尋ねたところ、全体では32.3%が「さほど影響はなかった」と回答し、次いで「売上減に影響があり、現在は横ばいでまだ回復していない」が21.1%、「売上増に影響があり、現在も伸び続けている」が12.9%となった。「売上減に影響があったが現在は震災前より伸び続けている」、「売上減に影響があったが、現在は震災前に回復した」を「減少後増加」、「売上減に影響があり、現在は横ばいで回復していない」、「売上減に影響があり、現在も減少がとまらない」を「減少」、「さほど影響は無かった」は「影響なし」、「売上増に影響があり、現在も伸び続けている」を「増加」、「売上増に影響があったが、現在は震災前に落ち着いた」、「売上増に影響があったが、現在は震災前より減少している」を「増加後減少」とし編集した。

全体としては、減少後増加の割合が35.5%と高く、次いで影響なしが32.3%、減少、増加後減少が12.9%、増加が6.5%となった。

●相談内容別

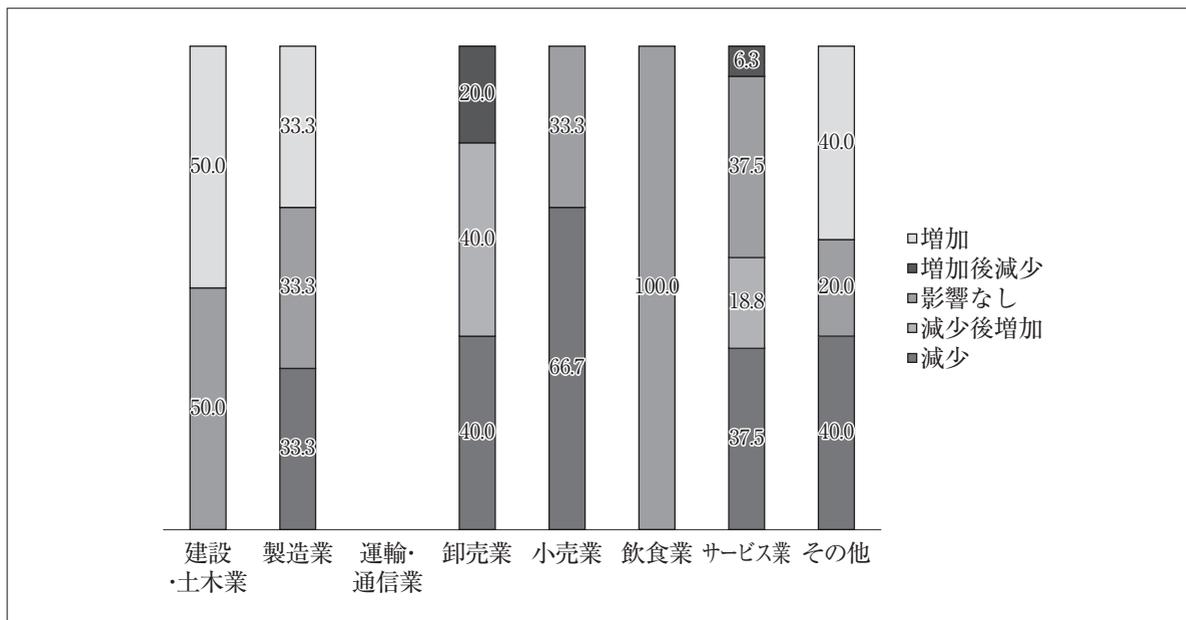
相談内容別では、創業・開業に関する相談者の47.4%が「さほど影響はなかった」と回答しており、最多となった。経営に関する相談者では「売上減に影響があり、現在は横ばいでまだ回復していない」との回答が最多で33.3%となった。

●業種別の傾向

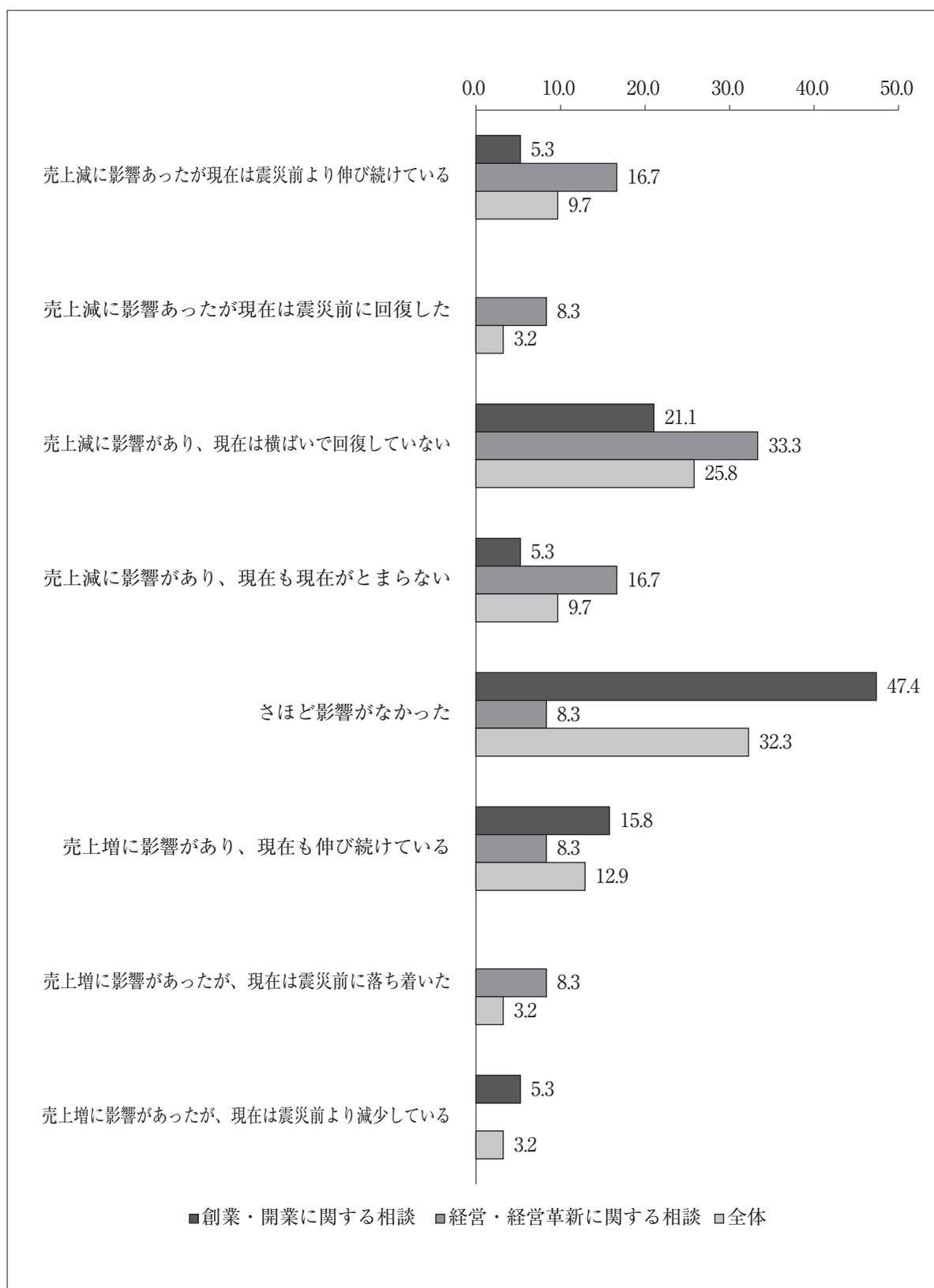
サービス業では「増加後減少」が6.3%、「影響なし」が37.5%「減少後増加」が18.8%「減少」が37.5%であった。

また、建設・土木業、製造業、運輸・通信業、卸売業、小売業、飲食業は相談者数が少ないため言及は避ける。

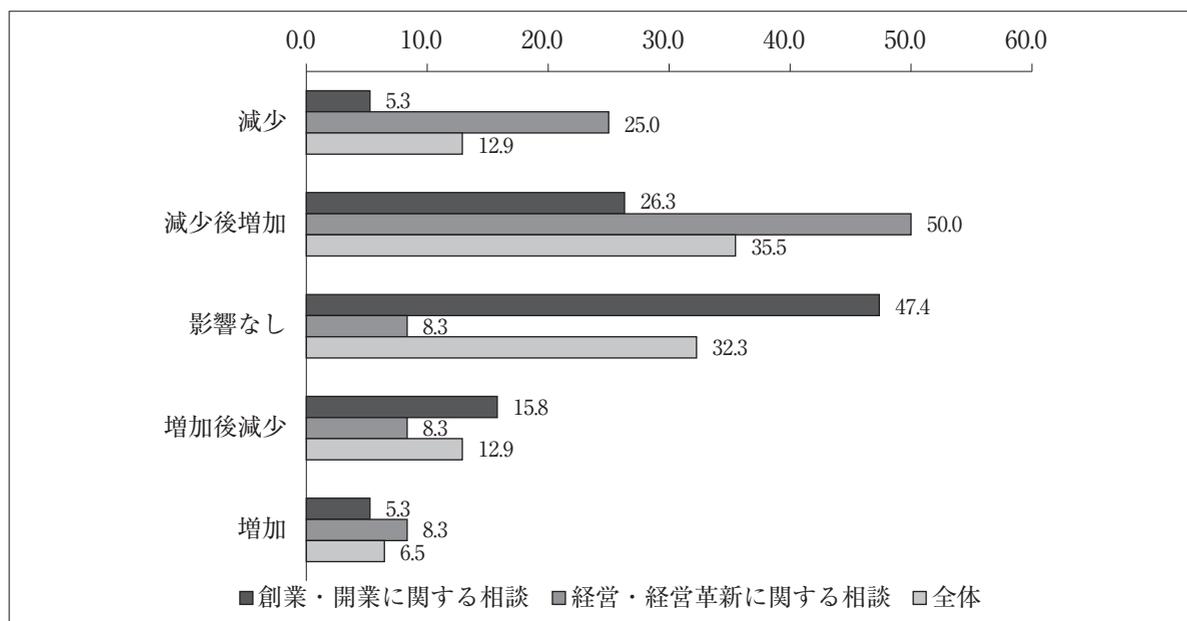
【図14-1】東日本大震災の業種別の影響



【図14-2】東日本大震災の相談内容別の影響



【図14-3】相談内容別の東日本大震災後の影響



●震災の具体的な影響

減少

- ・農産品の加工食品の流通を手がけてきたが、天候不順や福島県産品への抵抗が多くきびしかった。現在、アジアとの取引も始めているが、経費面を考えると現状の経営の転換が必要(卸売業)
- ・客足遠のいた(小売業)
- ・顧客の購買意欲の減退がまだまだ続いている。
また、県外に転居してしまった顧客も多い (小売業)
- ・取引先倒産3社(サービス業)
- ・震災前、御利用いただいた顧客の方が県外へ避難されてしまい、顧客数が減少してしまい、直接売上に影響している。(サービス業)

減少後増加

- ・客先の影響で販売が停滞した(サービス業)
- ・開業直後で新規開拓ができなかった(サービス業)
- ・避難される方がいて、お客様が減ったが、現在は回復している。(その他)

影響なし

- ・震災後の創業であるため、影響していない(サービス業)

増加後減少

- ・低価格での提供内容で人が育たない職場で1人ですべてを回している為これまで得たりピーターですらその時の依頼に応えられない状態で、震災後にお客も急増していますが、対応するスタッフも別に居り良かったものの簡単に辞められてしまい四方八方塞がれもうすぐ3年です。(サービス業)

増加

- ・急激に物件数が増えて対応しきれなくなった(建設・土木業)
- ・浜通り地域からの避難者対応と継続(その他)
- ・避難者からの依頼があり収入に結びついた(その他)

不明

- ・人材が復興や除染に奪われ、従業員が全く確保できない。事業の安定・拡大に重大な支障が生じている。被災者支援も働く気がない人間を生んでいる。(運輸・通信業)

といった意見をいただいた。

15.現在の問題点(複数回答)

現在の問題点ー「営業力不足で取引先新規顧客を開拓できない」が最も多く、51.3%

●全体の傾向と相談内容別の傾向

現在の経営上の問題点は、「営業力不足で取引先新規顧客を開拓できないこと」が全体では最多となり全体の51.3%を占めた。次いで「信用度・知名度が低いこと」28.2%、「資金力・資金調達力が不足していること」25.6%、「思うように必要な人材を確保できないこと」「マネジメント能力・経営ノウハウの不足していること」が23.1%と高かった。

また、相談内容別では、創業・開業の相談者は「営業力不足で取引先新規顧客を開拓できない」が59.3%、「信用度・知名度が低い」が37.0%、「資金力・資金調達力が不足していること」「マネジメント能力・経営ノウハウの不足」が29.6%となった。

一方、経営・経営革新に関する相談者では、「営業力不足で取引先・新規顧客を開拓できない」「思うように必要な人材を確保できない」が最も多く、33.3%と高い値を示した。

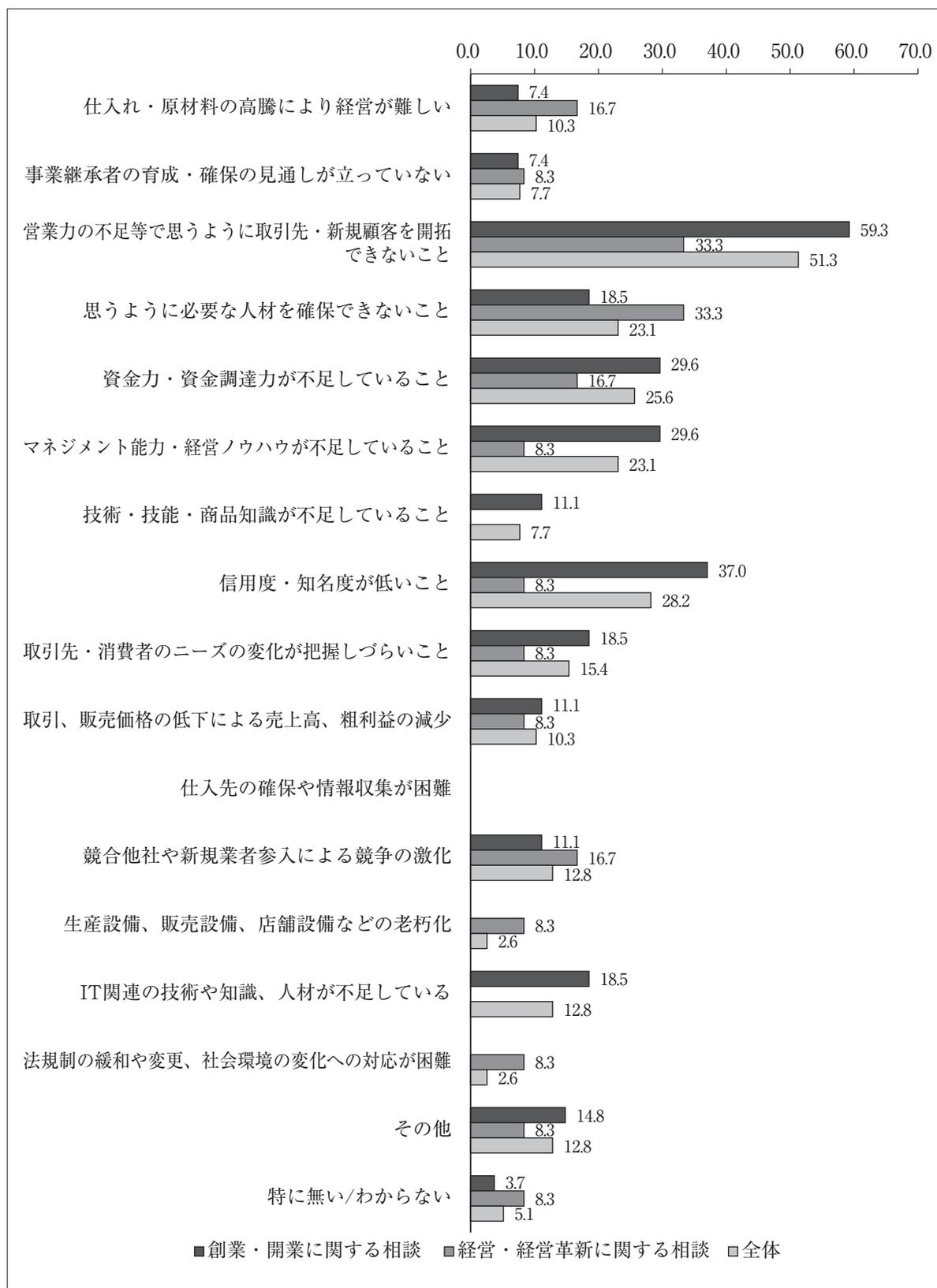
●現在の経営状況の評価別経営上の問題点の傾向

「成長傾向」にある相談者は、「営業力不足で取引先新規顧客を開拓できないこと」「マネジメント能力・経営ノウハウの不足していること」が40.0%と多かった。

「停滞傾向」にある相談者では、「営業力不足で取引先新規顧客を開拓できない」「資金力・資金調達力が不足していること」が60.0%と多かった。

「衰退傾向」にある相談者では、「営業力不足で取引先新規顧客を開拓できない」が100.0%、「信用度・知名度が低いこと」が83.3%であった。

【図15-1】相談内容別の現在の問題点



【図15-2】経営状況別の現在の問題点



《中小企業相談所及び地域力連携拠点への評価や要望》

16. 中小企業相談所及び地域力連携拠点の評価

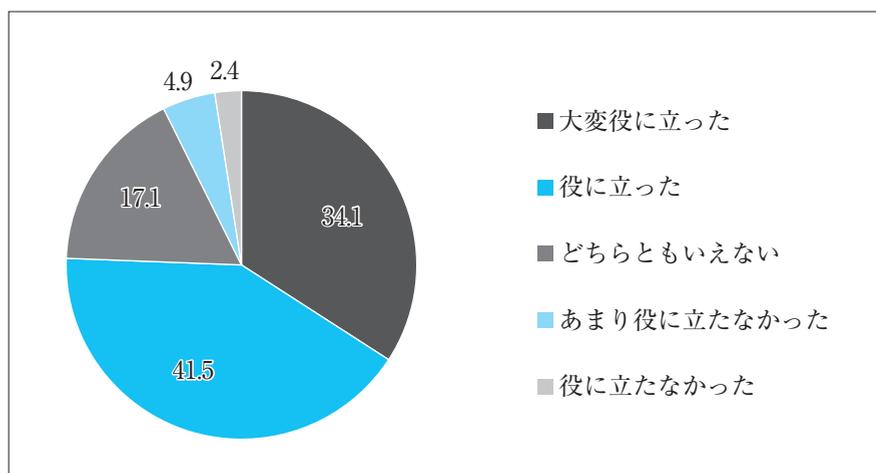
中小企業相談所及び地域力連携拠点の評価－ 「大変役に立った」「役に立った」の合計が75.6%

●全体、相談内容別傾向

相談に対する評価としては、「大変役に立った」、「役に立った」が全体の75.6%を占め、「あまり役に立たなかった」、「役に立たなかった」は全体の7.3%であった。

相談内容別では創業・開業に関する相談者は、82.8%が「大変役に立った」、「役に立った」と回答した。経営・営革新に関する相談者は58.4%が「大変役に立った」、「役に立った」と回答した。

【図表16-1】相談の評価



【図表16-2】

		中小企業相談所、創業塾、経営革新塾での相談について					
		調査数	大変役に立った	役に立った	どちらともいえない	あまり役に立たなかった	役に立たなかった
合計		41 100.0	14 34.1	17 41.5	7 17.1	2 4.9	1 2.4
相談年度	平成21年度	14 100.0	5 35.7	6 42.9	1 7.1	1 7.1	1 7.1
	平成22年度	11 100.0	3 27.3	6 54.5	2 18.2	0 0.0	0 0.0
	平成23年度	6 100.0	1 16.7	2 33.3	2 33.3	1 16.7	0 0.0
	平成24年度以降	10 100.0	5 50.0	3 30.0	2 20.0	0 0.0	0 0.0
相談内容	創業・開業に関する相談	29 100.0	12 41.4	12 41.4	4 13.8	1 3.4	0 0.0
	経営・経営革新に関する相談	12 100.0	2 16.7	5 41.7	3 25.0	1 8.3	1 8.3
業種	建設・土木業	3 100.0	2 66.7	1 33.3	0 0.0	0 0.0	0 0.0
	製造業	5 100.0	0 0.0	3 60.0	1 20.0	0 0.0	1 20.0
	運輸・通信業	1 100.0	0 0.0	1 100.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0
	卸売業	5 100.0	2 40.0	2 40.0	1 20.0	0 0.0	0 0.0
	小売業	3 100.0	2 66.7	1 33.3	0 0.0	0 0.0	0 0.0
	飲食業	1 100.0	0 0.0	0 0.0	1 100.0	0 0.0	0 0.0
	サービス業	18 100.0	8 44.4	6 33.3	3 16.7	1 5.6	0 0.0
	その他	5 100.0	0 0.0	3 60.0	1 20.0	1 20.0	0 0.0

17. 今後、地域力連携拠点に望む支援策(複数回答)

「国・県等の支援・助成内容の情報提供」に対するニーズが高く、50.0%

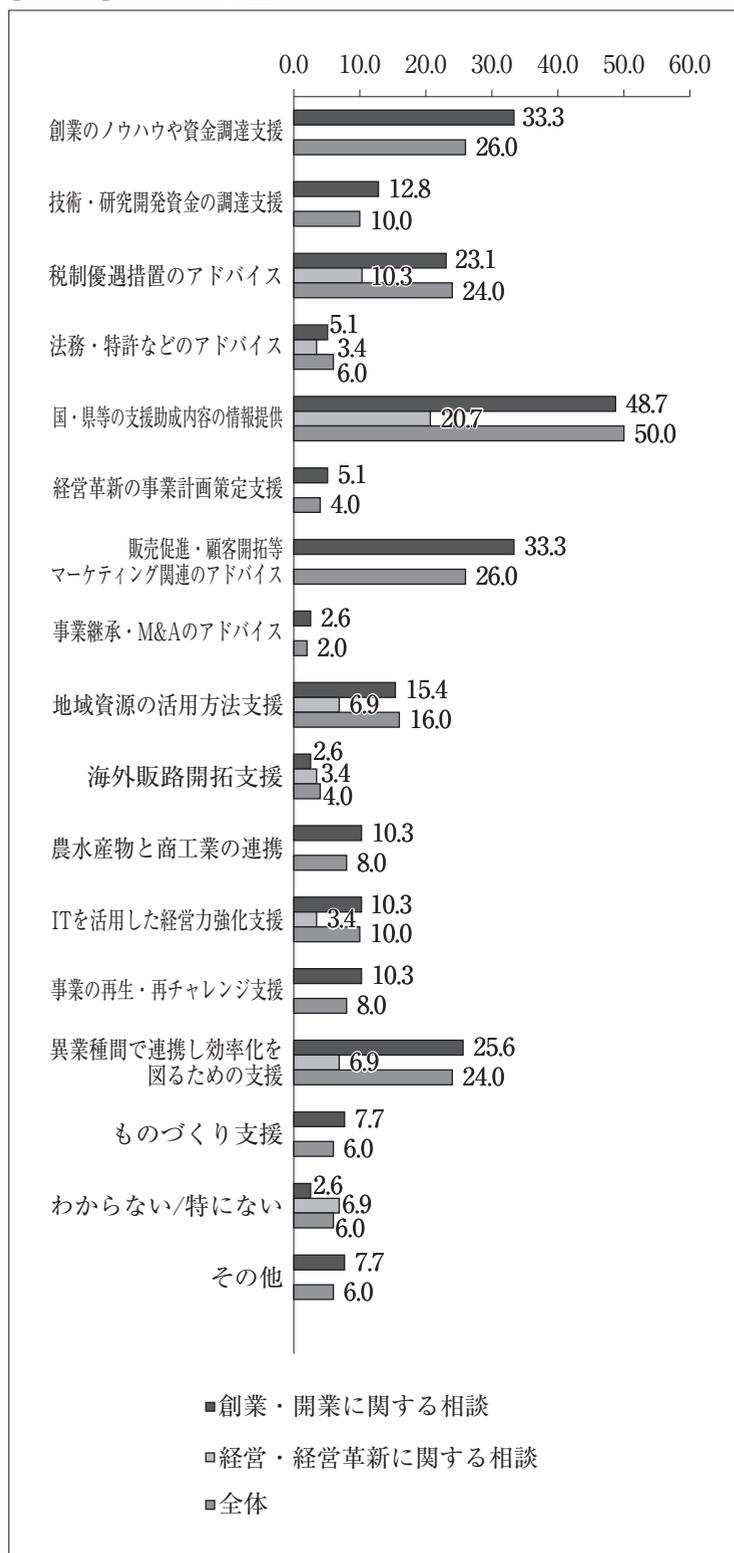
●全体の傾向

地域力連携拠点に望む支援策は、全体では「国・県等の支援・助成内容の情報提供」に対するニーズが特に高く、50.0%となった。

次いで、「創業のノウハウや資金調達支援」「販売販路・顧客開拓等マーケティング関連のアドバイス」が26.0%、「異業種間で連携し効率化を図るための支援」が24.0%、「地域資源の活用方法支援」が16.0%であった。それ以外の内容では、10.0%以下であった。

相談内容別では、「創業のノウハウや資金調達支援」「販売販路・顧客開拓等マーケティング関連のアドバイス」「異業種間で連携し効率化を図るための支援」「地域資源の活用方法支援」で創業・開業に関する相談者の割合が経営・経営革新に関する相談者よりも多かった。

【図表17】支援策の要望



18. 中小企業相談所及び地域力連携拠点に対する評価の理由と要望

●「大変役にたった」、「役に立った」

- ・ 創業に関する知識を得られ、勉強や参考になった。
- ・ 創業資金に関する融資の情報や支援を得られた。
- ・ SWOT分析が役に立った
- ・ 経営の相談ができる仲間ができた。
- ・ セミナー開催などの情報入手
- ・ 講師の方に大変世話になった。
- ・ 異業種交流がはかられた。
- ・ 貴重な人脈を作ることができた
- ・ 再びチャレンジすること意欲ができた。
- ・ 専門家との相談までがスムーズにいった。
- ・ 自信が付いた

●「どちらともいえない」

- ・ 的確なアドバイスがなかった
- ・ 塾や相談で自分のやりたいことを実施することは難しいと思った。
- ・ 市販のノウハウ本と大差ない内容だったから
- ・ 単なる知識ではなく、実践の中で生まれる知恵や集まってきた人たちの知恵を引き出せる人が必要

といった意見を頂いた。

●要望

- ・ 国、県等、自治体やその他団体の助成金などのプログラムは周知する方法が稚拙なのでうまくとりまとめて、商工会議所HPなどで広く知らせてもらえれば非常にありがたいと思います。金融機関でも情報量に差があるので尚更、商議所に新鮮な情報を期待したいです。

Ⅲ. 調査結果からのまとめ

(1) 創業事情

創業に関する相談後の創業者は、全体で74.4%と高かった。相談時期としては創業者した相談者は、「創業について具体的に検討し始めた時期」「創業直前・直後で構想や事業計画について確認している時期」の割合が多い。決意から創業までの期間は、平均1.8年であり、全体の96.0%が約3年で創業している。創業の動機や目的としては、「自分の能力を活かしたかったから」が最多で75.0%、次いで「以前より事業をするのが夢だったから」が64.3%と半数以上であった。創業準備中の苦勞としては「販売先・顧客の確保」50.0%、「開業に伴う各種手続き」46.4%、「開業資金の調達」39.3%が高い値を示していた。

(2) 創業・開業者の資金調達事情

創業・開業の相談者の開業資金合計額は、200~400万円未満が最多で27.6%で、1000万円未満が全体の82.9%と占める。開業資金のうち自己資金を用いているのは全体の96.6%であった。金額では200万円未満が全体の44.8%であり、600万円未満が全体の79.1%であった。親・親戚・友人等からの借入は全体の86.2%であった。金融機関等よりの借入は借入なしが全体の55.2%であった。金融機関の借入先は、政府系金融機関が61.5%、民間系金融機関が全体の53.9%を占めた。

(3) 経営事情

① 経営状況の評価と採算状況

現在の経営状況の評価は、「成長傾向」「停滞傾向」「衰退傾向」がそれぞれ、38.2%、44.1%、17.7%であった。全体としては「停滞傾向」割合が高く、次いで「成長傾向」の割合が高い。相談内容別で、創業・開業に関する相談者の配点の平均値は3.7、経営・経営革新に関する相談者では4.4と経営・経営革新に関する相談者の割合が高かった。

採算状況としては、今年度の採算状況では全体の63.9%が黒字経営であり、次年度では74.3%が黒字経営であった。黒字経営の割合がわずかに上昇していた。

② 事業方針

成長戦略をとるのは全体の71.4%を占めており、「現在の事業をもっと市場へ浸透させていきたい」が最多で31.4%であった。

相談内容別では、創業・開業に関する相談者、営革新に関する相談者は事業方針として「現在の事業をもっと市場へ浸透させていきたい」が最多となった。傾向別では「現在の事業をもっと市場へ浸透させていきたい」が最多で38.5%、「停滞傾向」では、「現在の事業で新しい市場を広げていきたい」が最多で27.3%を占めた。「衰退傾向」では、「新しい事業を立ち上げ多角化していきたい」という回答は得られなかった。

③ 経営上の問題点とマーケティング

経営上の問題点では、「営業力不足で取引先・新規顧客を開拓できない」が最多となり、次いで「信用度・知名度が低いこと」が高い割合を占めた。

成長傾向別では、「成長傾向」にある相談者は、「営業力不足で取引先新規顧客を開拓できないこと」「マネジメント能力・経営ノウハウの不足していること」が多く、「停滞傾向」にある相談者では、「営業力不足で取引先新規顧客を開拓できない」「資金力・資金調達力が不足していること」が多く、「衰退傾向」にある相談者では、「営業力不足で取引先新規顧客を開拓できない」「信用度・知名度が低いこと」最多だった。

(4)東日本大震災の影響

全体としては、震災の影響後収益が減少後に増加した割合が全体の35.5%と高かった。

相談内容別では、創業・開業に関する相談者では「さほど影響はなかった」の回答が最多となり、経営に関する相談者では「売上減に影響があり、現在は横ばいでまだ回復していない」との回答が最多であった。

(5)中小企業相談所・地域力連携拠点への評価と要望

当所の評価は、「大変役に立った」「役に立った」と75.6%の相談者が回答し高評価であった。

また、地域力連携拠点の支援策の提供方法では、「国・県等の支援・助成内容の情報提供」「創業のノウハウや資金調達支援」「販売販路・顧客開拓等マーケティング関連のアドバイス」が多く望まれていたが、全体的には多角的なアドバイスが必要との結果になった。

IV. 調査票

《平成25年度 創業と経営に関するお伺い》

Pro-co

--	--	--	--

【ご回答いただきたい方】

このアンケートは、平成21年4月から平成25年12月までの間に、

- 郡山商工会議所中小企業相談所で創業並びに経営に関する相談をされた方。
- 創業塾、経営革新塾を受講された方を対象とさせていただきます。

また、ご回答いただきました内容は、統計処理され「〇〇のような回答が××%」と表示されますので、個人個人の回答が表面化されたり、外部に漏れたりすることはございません。

ご面倒をお掛け致しますが、ご協力賜りますようお願い申し上げます。

【調査機関】 郡山商工会議所 こおりやま元気応援経営支援事業（郡山市委託事業）

【お問合せ先】 郡山商工会議所中小企業相談所
〒963-8005 郡山市清水台一丁目6番1号
電話 024-921-2620

平成26年1月31日(金)までにご投函下さいますようお願いいたします。

問1. 最初の相談(または受講)年度はいつですか。(1つに○)

1. 平成21年度 2. 平成22年度 3. 平成23年度 4. 平成24年度以降

問2. あなたのご相談(または受講)はどちらですか。(1つに○) (複数の相談、受講経験者の場合は、最初の相談内容をお答えください。)

1. 創業・開業に関する相談(または受講)
2. 経営に関する相談(または受講) → 問12(3ページ)以降にお答えください。
(注. 創業・開業の相談以外はすべて「2」に○です。)

問3. あなたは現在創業・開業されていますか。(1つに○)

1. はい → 問4. 及び、問6(2ページ)以降にお答えください。
2. いいえ → 問4. 問5. 及び、問17(5ページ)以降にお答えください。

問4. 商工会議所中小企業相談所に相談(または創業塾・経営革新塾受講)に来られたときは、どのような時期でしたか。(1つに○)
(最初のご相談時期について、最もお考えに近いものをお答えください。)

1. 創業を決意する前に「創業とは」どのようなものか等、曖昧な状況の時期
2. 「創業する」ということのノウハウやリスク等について考え始めた時期
3. 創業に必要な法的手続や各種の支援(金策を含む)等、具体的に検討し始めた時期
4. 創業直前、直後の時期で、その構想や事業計画について概ねの確認をしている時期
5. その他(具体的に：)

問5. 問3で「2.いいえ」の方にお伺いします。
あなたが創業されていない主な理由は、どのようなことですか。(1つに○)

1. 創業することは難しいと知ったから(自信をなくしたから)
2. 資金面で都合がつかなかったから
3. 資金面以外(情報収集、販路開拓、人材等)がうまくいかなかったから
4. 相談後(または受講後)、家族や友人等から反対されたから
5. 相談後(または受講後)、社会、経済、家庭等、環境が変わったから
6. 今後(将来)のための相談で、最初からすぐに創業する気はなかったから
7. 相談してもよくわからなかったから
8. まだ、準備中だから
9. その他(具体的に：)

問3で『いいえ』の方は問17(5ページ)にお進み下さい。

問6. あなたが創業した業種と創業する直前に勤務されていた業種は同じですか。(1つに○)

- | | |
|---------------------------|---------------------------|
| 1. 創業した業種と同じ業種に勤務 | 4. パート・アルバイトや派遣社員として働いていた |
| 2. 創業した業種と類似または関係のある業種に勤務 | 5. 特に働いていなかった |
| 3. 創業した業種とは異なる業種に勤務 | 6. その他 |

問7. あなたの創業の動機や目的はどのようなことですか。(いくつでも○)

1. 勤務していたときより多い収入を得たかったから
2. 自分の能力を発揮したかった(能力を活かしたかった)から
3. 他人に指図されて仕事をしなくなかったから
4. 以前より自分で事業をするのが夢だったから
5. 資産を有効に活用したかったから
6. 精神的なゆとりを持ちたかったから
7. 家族・友人等に創業することを奨められたから
8. 以前の勤務先を辞めさせられたから
9. 他に就職先がなかったから
10. その他(具体的に：)

問8. あなたは、創業を決意されてから実際に創業するまでに、おおよそどのくらいの年を要しましたか。(数字を記入)

約

--	--

 年

問9. あなたが創業時や準備期間中に苦労したことはどのようなことですか。(いくつでも○)

- | | | |
|--------------|---------------|-------------------|
| 1. 家族等の同意・協力 | 5. 店舗・事務所等の選定 | 9. 技術・研究開発や商品化計画 |
| 2. 事業計画の策定 | 6. 開業に伴う各種手続 | 10. 経営ノウハウの蓄積 |
| 3. 販売先・顧客の確保 | 7. 労働力の確保 | 11. 市場性の把握(競合を含む) |
| 4. 開業資金の調達 | 8. 仕入先の確保 | 12. その他() |

問9-1. 問9. で「4. 開業資金の調達」に○がついた方にお伺いします。
それは、どのようなことですか。(主なもの2つまで○)

- | | |
|----------------------|----------------------|
| 1. 個人の信用力が低かったので | 5. 資金調達先の選定と方法 |
| 2. 担保能力が低かったので | 6. 資金調達にあたっての家族等の同意 |
| 3. 保証人のなり手がいなかった | 7. 資金調達にあたっての提出書類や審査 |
| 4. 開業に必要な資金計画と資金量の算出 | 8. その他() |

問10. あなたの開業するための資金はどれくらいでしたか。

(a) 下記の該当する資金手当の方法別に、それぞれ金額をお書き下さい。

なお、該当しない項目については「0」とご記入ください。

(b) また、「3. 金融機関・その他より借入」の場合、どのような金融機関ですか。(1つに○)

項 目	(a)金 額
1. 自己資金	万円
2. 親・親戚・友人等より借入	万円
3. 金融機関・その他より借入	万円
4. その他 (具体的に:)	万円
合計	万円

(b)金融機関の種類
* 1. 政府系金融機関 2. 民間の金融機関 3. その他 ()

【* 1. 政府系金融機関とは。
日本政策金融公庫(旧国民生活金融公庫・旧中小企業金融公庫商工中金 等)】

問11. 創業時に必要な業界情報や経営の知識等は、どこから得ましたか。(いくつでも○)

1. 郡山商工会議所中小企業相談所
2. 業界団体・業界組合やその業界誌
3. 日本政策金融公庫等、政府系金融機関
4. 銀行等、民間金融機関
5. 民間の経営コンサルタント、中小企業診断士、税理士、弁護士等の専門家
6. 専門書、新聞、雑誌、ビジネス書、インターネット等から自分で調査・研究した
7. 家族・親戚・友人・知人に相談した
8. その他(具体的に：)

『創業相談(創業された方)・経営相談をされた方』にお伺いします。

問12. あなたは現在の経営状況をどのように評価されますか。(1つに○)

- | | |
|--------------|----------------|
| 1. 急成長である | 4. 停滞気味である |
| 2. 順調に成長している | 5. 先行き不安である |
| 3. 安定的な状況にある | 6. かなり厳しい状況にある |

問13. 今年度の採算状況は、いかがですか。(1つに○)

- | | | | |
|-------|---------|---------|-------|
| 1. 黒字 | 2. 少し黒字 | 3. 少し赤字 | 4. 赤字 |
|-------|---------|---------|-------|

問13-1. では、次年度の採算状況は、いかがですか。(1つに○)

- | | |
|-------------|-------------|
| 1. 黒字の見通し | 2. 少し黒字の見通し |
| 3. 少し赤字の見通し | 4. 赤字の見通し |

問14. 今後の事業方針についてどのようにお考えですか。(1つに○)

1. 現在の事業をもっと市場へ浸透させていきたい
2. 現在の事業で、従来の市場のみならず新しい市場へ広げていきたい
3. 新しい商品やサービスを市場に導入していきたい
4. 新しい事業を立ち上げ多角化を図りたい
5. 今のところ現状程度で良いと考えている
6. 現状より事業規模を縮小していきたい
7. 近い将来、廃業したい(サラリーマンに戻りたい)
8. その他(具体的に：)
9. 特に考えていない

問15. 東日本大震災(原発問題を含む)の影響はありましたか。(1つに○)

1. 売上減に影響があったが、現在は震災前より伸び続けている
2. 売上減に影響があったが、現在は震災前に回復した
3. 売上減に影響があり、現在は横ばいで回復していない
4. 売上減に影響があり、現在も減少がとまらない
5. さほど影響はなかった
6. 売上増に影響があり、現在も伸び続けている
7. 売上増に影響があったが、現在は震災前に落ち着いた
8. 売上増に影響があったが、現在は震災前より減少している

問15-1. 具体的にはどのような影響がありましたか。ご自由にお書きください。

問16. 現在の経営上の問題点はどのようなことですか。(いくつでも○)

1. 仕入れ・原材料価格の高騰により経営が厳しい
2. 事業承継者(予定者)の育成・確保の見通しが立っていない
3. 営業力の不足等で、思うように取引先・新規顧客を開拓できないこと
4. 思うように必要な人材を確保できないこと
5. 資金力・資金調達力が不足していること
6. マネジメント能力・経営ノウハウが不足していること
7. 技術・技能・商品知識が不足していること
8. 信用度・知名度が低いこと
9. 取引先、消費者のニーズの変化が把握しづらいこと
10. 取引、販売価格の低下による売上高、粗利益の減少
11. 仕入先の確保や情報収集が困難
12. 競合他社や新規業者参入による競争の激化
13. 生産設備、販売設備、店舗設備などの老朽化
14. IT関連の技術や知識、人材が不足している
15. 法規制の緩和や変更、社会環境の変化への対応が困難
16. その他(具体的に：)
17. 特にない／わからない

ここからは全ての方にお伺いします。

問17. 商工会議所中小企業相談所、創業塾、経営革新塾での相談は役に立ちましたか。(1つに○)

1. 大変役に立った
2. 役に立った
3. どちらともいえない
4. あまり役に立たなかった
5. 役に立たなかった

問17-1. その理由をお聞かせください。

問18. 今後、どのような支援策を望まれますか。(いくつでも○)

- | | |
|----------------------------------|-------------------------|
| 1. 創業のノウハウや資金調達支援 | 9. 地域資源の活用方法支援 |
| 2. 技術・研究開発資金の調達支援 | 10. 海外販路開拓支援 |
| 3. 税制優遇措置のアドバイス | 11. 農水産物と商工業の連携 |
| 4. 法務・特許等のアドバイス | 12. ITを活用した経営力強化支援 |
| 5. 国・県等の支援・助成内容の情報提供 | 13. 事業の再生・再チャレンジ支援 |
| 6. 経営革新の事業計画策定支援 | 14. 異業種間で連携し効率化を図るための支援 |
| 7. 販売促進・顧客開拓等マーケティング
関連のアドバイス | 15. ものづくり支援 |
| 8. 事業承継・M&Aのアドバイス | 16. わからない／特にない |
| | 17. その他() |

【最後に、ご回答いただきました御社の概要についてお伺いします。】

問19. 代表者の性別

1. 男性 2. 女性

問20. 代表者の年齢

歳

問21. 業種（または、創業しようとした業種）(1つに○)

1. 建設・土木業 3. 運輸・通信業 5. 小売業 7. サービス業
2. 製造業 4. 卸売業 6. 飲食業 8. その他(具体的に)

問22. 事業形態（または、創業しようとした事業形態）

1. 株式会社 2. 合資・合名・合同会社 3. NPO 4. 個人事業

問23. 資本金(または予定金額)

万円

問24. 従事者数(正社員、パート、アルバイト、派遣 等含む。)

人

問25. 郡山商工会議所中小企業相談所に対するご意見ご要望がございましたらご自由にお書き下さい。

※また、郡山商工会議所に経営に関するご相談がある方は、以下にご連絡先をご記入頂き、次の自由記入欄にそのご相談内容などをご記入ください。

回答者		連絡先	
住所	〒	会社 事業所	

ご協力ありがとうございました。

おわりに

政府の26年度補正予算において「創業・第二創業促進補助金事業」に50億円計上、白河市が27年度当初予算案にて、新規事業として創業支援事業に約30百万円計上。また、地元地方銀行が、福島県よろず支援拠点と当福島県中小企業診断協会と協力して「企業家支援セミナー」を開催。また、3月22日付朝日新聞では、「ベンチャー地方めざす」の見出しで全国の自治体の起業支援を大きく取り上げている。このように現在は、国、地方、民間全てが起業者の創業を強力に支援し、またその動きが注目されている。

地域における創業は、第1章で考察したとおり、雇用の確保、経済の活性化、ダイバーシティ、多様性のある社会の実現等の効果が考えられる。特に東日本大震災において甚大な被害を受け、さらに東京電力福島第一原子力発電所の放射能漏れ事故が未だに収束の方向が見えない福島県においては、活発な創業活動により地域の復興、地域経済の活性化が期待される。いまだに5万人近い方々が県外に避難しており、大変厳しい状況ではあるが、一方で福島県は、ロボット産業特区に認定されたり、再生可能エネルギー産業、除染・廃炉技術等他の地域より有利な点もあると思われる。

今回は、実際に福島県で創業した幅広い層の起業者にもご協力いただいて、生の声を聴きながら創業支援の実効性を高める方策について調査研究を行った。業種や創業に至った経緯は様々であるが、共通していたのは夢を持ち、その夢を実現するための強い意志を持っているということであった。創業には、既存業種での創業、新しい業種、業態の開発、個人での創業、雇用に寄与する規模の創業等様々であるが、皆、夢を持っている。そしてその夢と現実の橋渡しをするのが、診断士等支援機関の役割であると考えます。また、支援施策がわからないとの声も多く聞かれた。行政側は多額の予算を計上して多彩な支援策を講じているにも関わらず、少し残念な現状も確認された。我々支援機関も、より積極的に、支援施策を求めている起業者や起業希望者へ支援施策の情報を提示できるように努力しなければいけないと改めて痛感した。

創業とは、無から有を創ることであり、至難の業である。至難の業を成功させるため支援機関は、伴走型支援を積極的に実施し、個別の事情に合わせた、まさにオートクチュールの支援を行い、実効性を高めていかなければならない。

この調査研究事業が、創業活動が活発化し、福島から多様な事業が誕生する新たな時代の幕明けに少しでも貢献出来れば望外の幸せです。

最後になりました恐縮ですが、この調査研究事業にご協力いただきました起業者、支援機関の皆様をはじめ関係各位に紙上を借りて御礼申し上げます。

福島県中小企業診断協会
調査研究事業プロジェクトチーム

高城 卓也

地域経済活性化に寄与する
創業支援のあり方に関する
調査研究事業報告書

平成27年4月

発行日：平成27年4月 発行
発行者：一般社団法人 福島県中小企業診断協会
〒960-8055 福島市野田町字高野9番12号
佐々木 譲司
TEL.024-559-2867
FAX.024-559-2867
印刷：株式会社 日進堂印刷所
〒960-2194 福島市庄野字柿場1-1
TEL.024-594-2211
FAX.024-594-2041
URL. <http://www.nisshindo.co.jp>

無断転載・無断複写複製(コピー)を禁じます。