

令和元（2019）年度

創業者実態調査報告書の概要

令和2（2020）年1月

栃木県産業労働観光部

目 次

I. 調査の概要.....	1
II. 調査結果.....	2
1. 経営状況	2
(1) 創業時の年齢	2
(2) 創業した市町	3
(3) 開業した地域の決め手	4
(4) 資本金規模	6
2. 創業準備段階	8
(1) 創業を意識したきっかけ	8
(2) 創業を志した理由	9
(3) 創業するまでの準備期間	11
(4) 開業費用	12
(5) 開業資金の資金調達先	13
(6) 金融機関への融資を申し込んだときの対応	14
(7) 開業前の課題	15
(8) 開業に当たって利用した支援制度	17
(9) 役に立ったと思う支援制度	18
(10) 受けたかった支援制度	19
3. 創業後の状況について	21
(1) 開業後に直面した課題	21
(2) 開業後に利用した支援制度	23
(3) 今後利用したい支援制度	25
(4) これまでに取り組んだ販路開拓の方法	27
(5) 販路開拓の上での課題	29
(6) 販路開拓以外での事業の継続・成長に向けた課題	31

I . 調査の概要

① 調査の目的	本調査は、創業準備者や初期创业者の抱える課題やニーズを把握し、行政機関や支援機関等における創業支援施策実施のための基礎資料とすることを目的とする。
② 調査対象	「東京商工リサーチ企業データファイル」から抽出した平成26（2014）年から平成30（2018）年までの県内における創業企業、及び、同じく「東京商工リサーチ企業データファイル」を用いて無作為で抽出した同期間内に商業登記における設立を行った企業の計2,000事業所
③ 調査基準日	令和元（2019）年7月1日現在
④ 調査方法	郵送による配布・回収
⑤ 有効回答数	調査対象先数 : 2,000サンプル 配達不能未達先数 : 60サンプル 有効回答数 : 324サンプル 有効回答率 : 16.74% （注）有効回答率＝有効回答数/（調査対象先数－配達不能未達先数）

（注1）グラフ中の表記について、Nまたはnは有効回答数を示す。

（注2）グラフの数値は小数点第二位以下を四捨五入しているため、合計が100%にならない場合がある。

（注3）クロス集計については、全体の割合と比較して5ポイント以上高い9サンプル以上の項目について考察する。

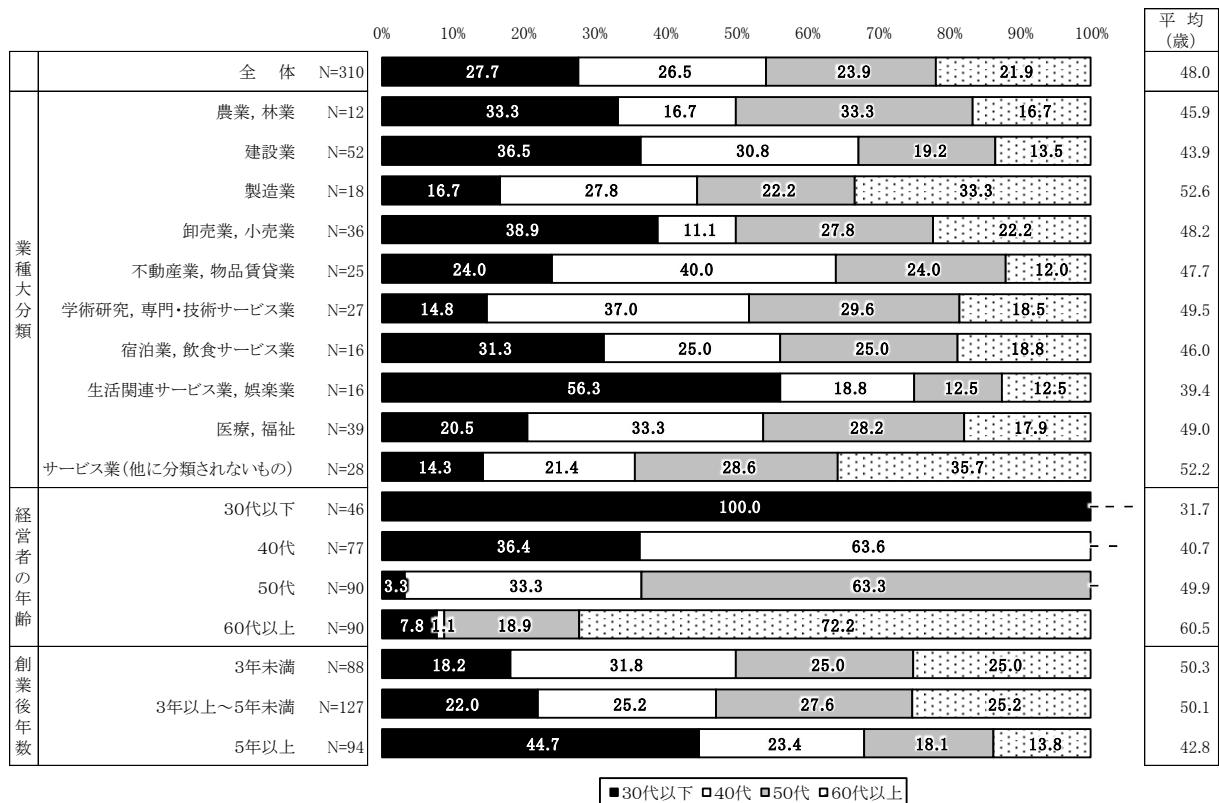
Ⅱ．調査結果

1. 経営状況

(1) 創業時の年齢

- 創業時の年齢は、「30代以下」が27.7%と最も高く、次いで、「40代」(26.5%)、「50代」(23.9%)となっている。
- 業種大分類別にみると、卸売業、小売業や建設業で「30代以下」が、不動産業、物品賃貸業や学術研究、専門・技術サービス業などで「40代」が他と比較して高くなっている。

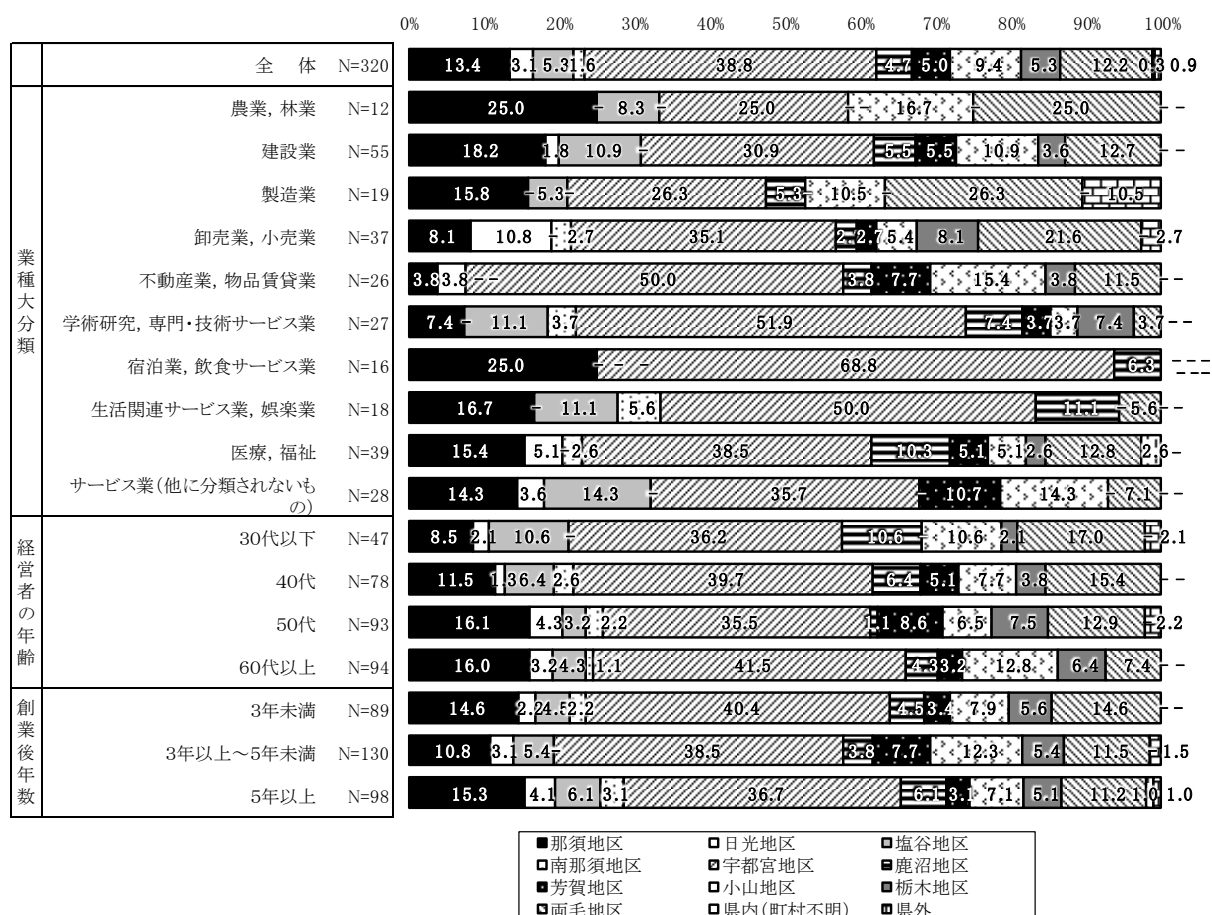
図－Ⅱ．1.1 創業時の年齢



(2) 創業した市町

- 創業した市町（地区）は、「宇都宮地区」が38.8%と最も高く、次いで「那須地区」（13.4%）、「両毛地区」（12.2%）となっている。
- 業種大分類別にみると、宿泊業、飲食サービス業や学術研究、専門・技術サービス業などで「宇都宮地区」が他と比較して高くなっている。

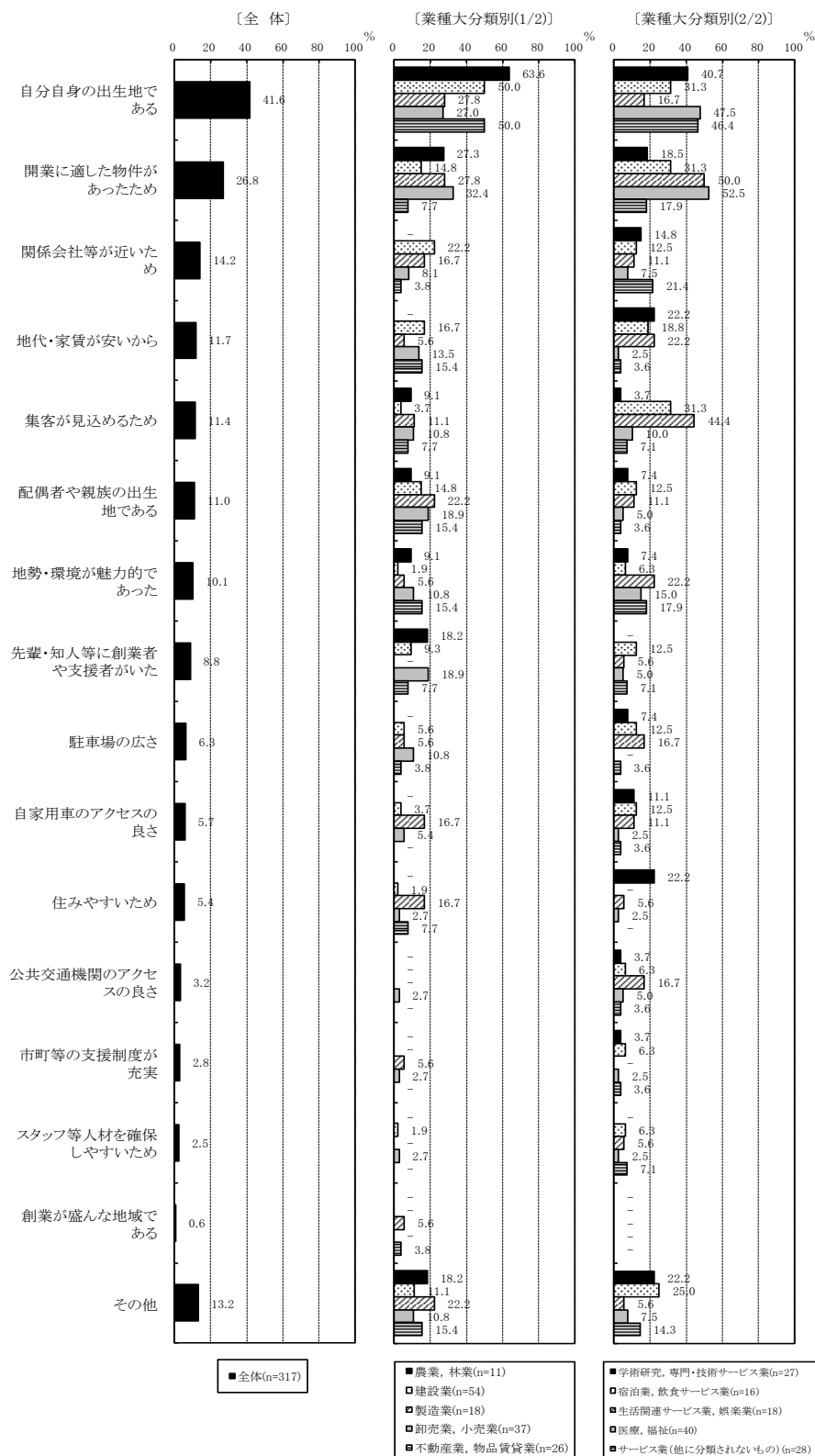
図－Ⅱ．1.2 創業した市町（地区）



(3) 開業した地域の決め手

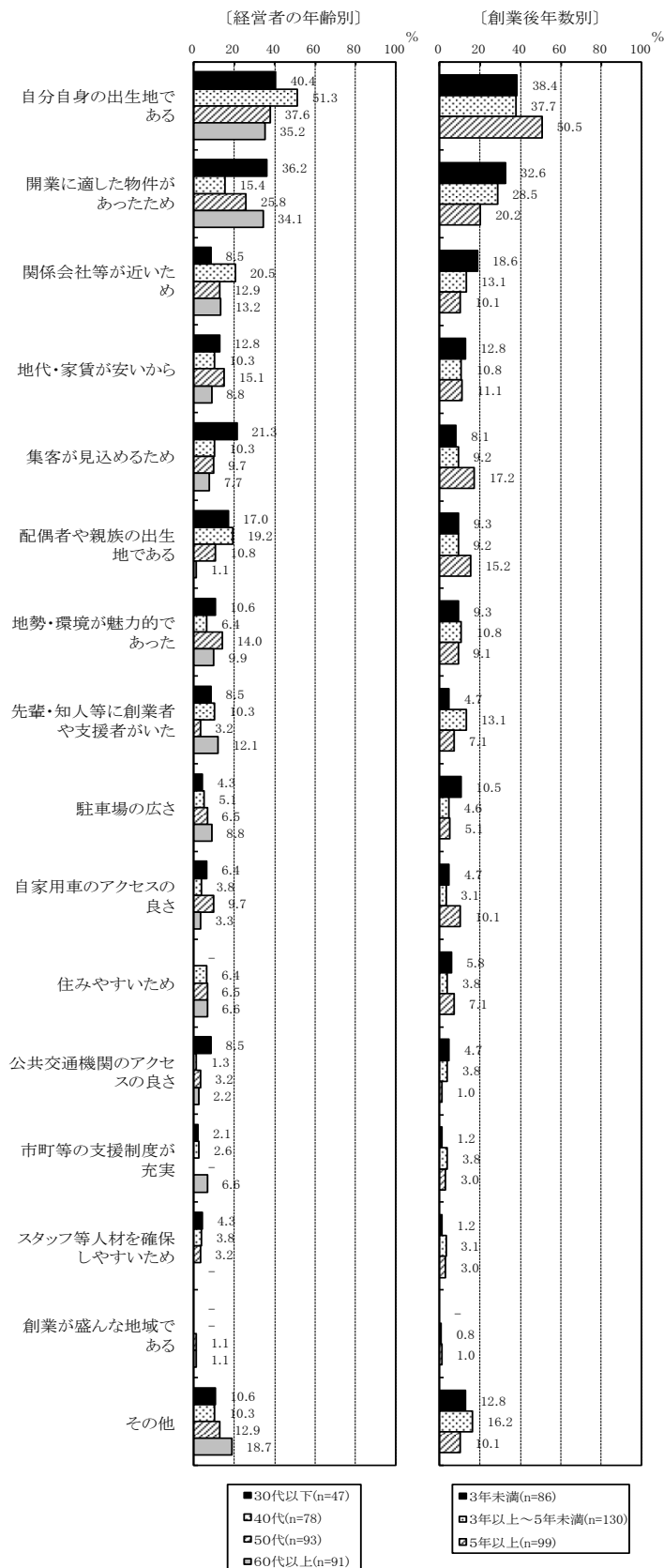
- 開業した地域の決め手は、「自分自身の出生地である」が41.6%と最も高く、次いで「開業に適した物件があったため」(26.8%)、「関係会社等が近いため」(14.2%)となっている。
- 業種大分類別にみると、建設業や不動産業、物品賃貸業などで「自分自身の出生地である」が、医療、福祉や卸売業、小売業で「開業に適した物件があったため」が他と比較して高くなっている。

図一Ⅱ. 1.3 開業した地域の決め手（複数回答）



- 経営者の年齢別にみると、40代で「自分自身の出生地である」が、30代以下や60代以上で「開業に適した物件があったため」が他と比較して高くなっている。
- 創業後年数別にみると、5年以上で「自分自身の出生地である」が、3年未満で「開業に適した物件があったため」が他と比較して高くなっている。

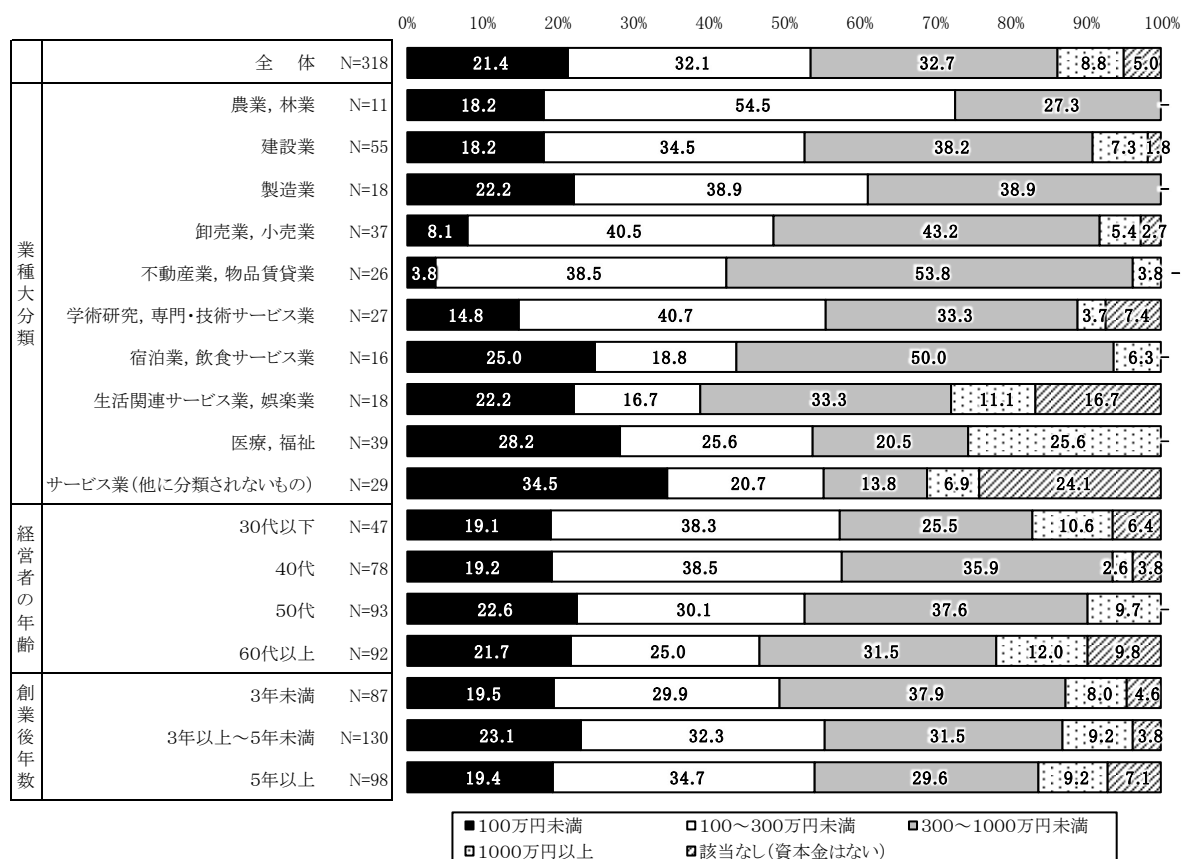
図ーⅡ．1.4 開業した地域の決め手（複数回答）（続き）



(4) 資本金規模

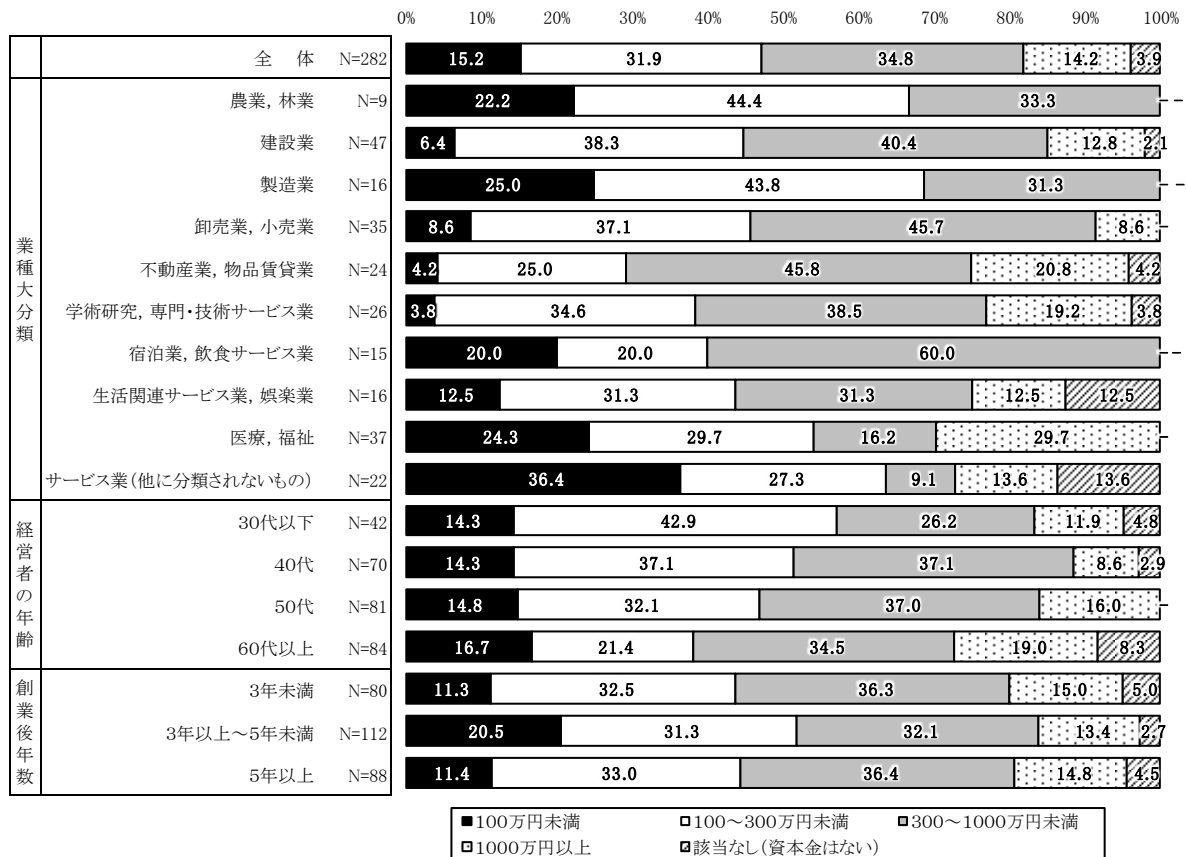
- 創業時の資本金規模は、「300～1000万円未満」が32.7%と最も高く、次いで、「100～300万円未満」(32.1%)、「100万円未満」(21.4%)となっている。
- 業種大分類別にみると、不動産業、物品賃貸業や卸売業、小売業で「300～1000万円未満」が、学術研究、専門・技術サービス業や卸売業、小売業などで「100～300万円未満」が他と比較して高くなっている。

図－Ⅱ．1.5 創業時の資本金規模



- 現在の資本金規模は、「300～1000万円未満」が34.8%と最も高く、次いで、「100～300万円未満」(31.9%)、「100万円未満」(15.2%)となっている。
- 業種大分類別にみると、不動産業、物品賃貸業や卸売業、小売業などで「300～1000万円未満」が、建設業で「100～300万円未満」が他と比較して高くなっている。

図－Ⅱ．1.6 創業時の資本金規模

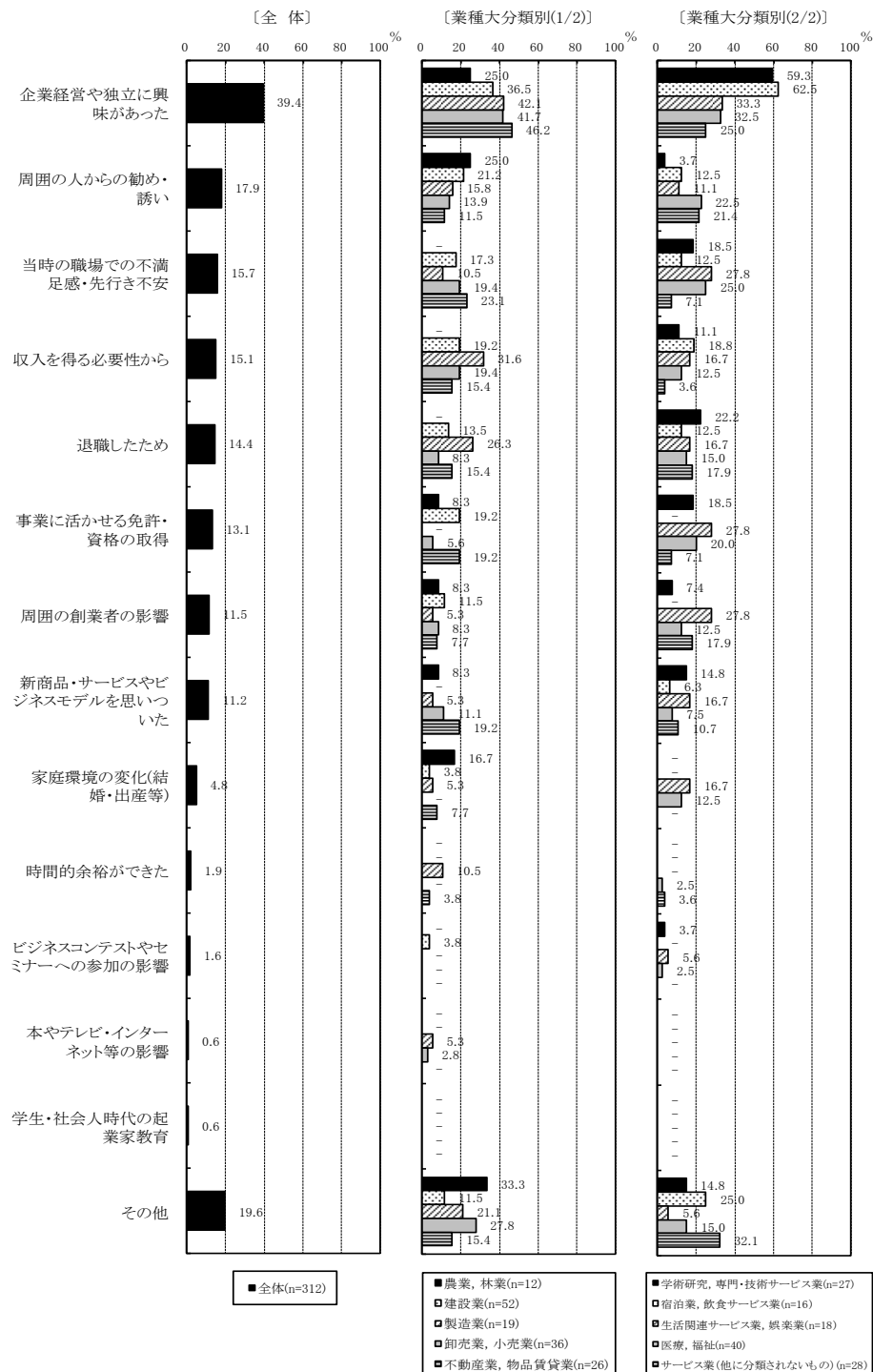


2. 創業準備段階

(1) 創業を意識したきっかけ

- 創業を意識したきっかけは、「企業経営や独立に興味があった」が39.4%と最も高く、次いで「その他」(19.6%)、「周囲の人からの勧め・誘い」(17.9%)となっている。
- 業種大分類別にみると、宿泊業、飲食サービス業や学術研究、専門・技術サービス業などで「企業経営や独立に興味があった」が他と比較して高くなっている。

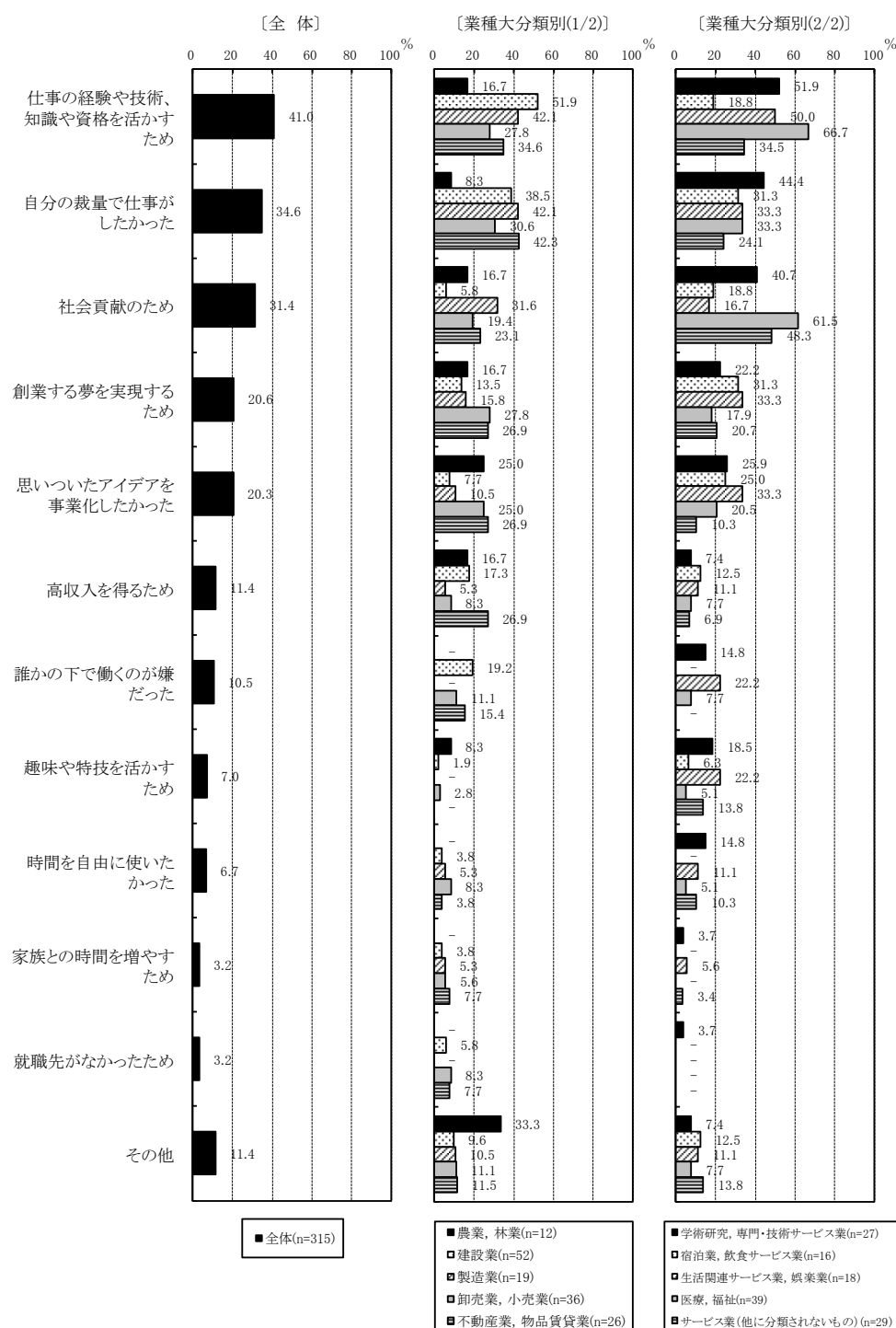
図ーⅡ. 2.1 創業を意識したきっかけ（複数回答）



(2) 創業を志した理由

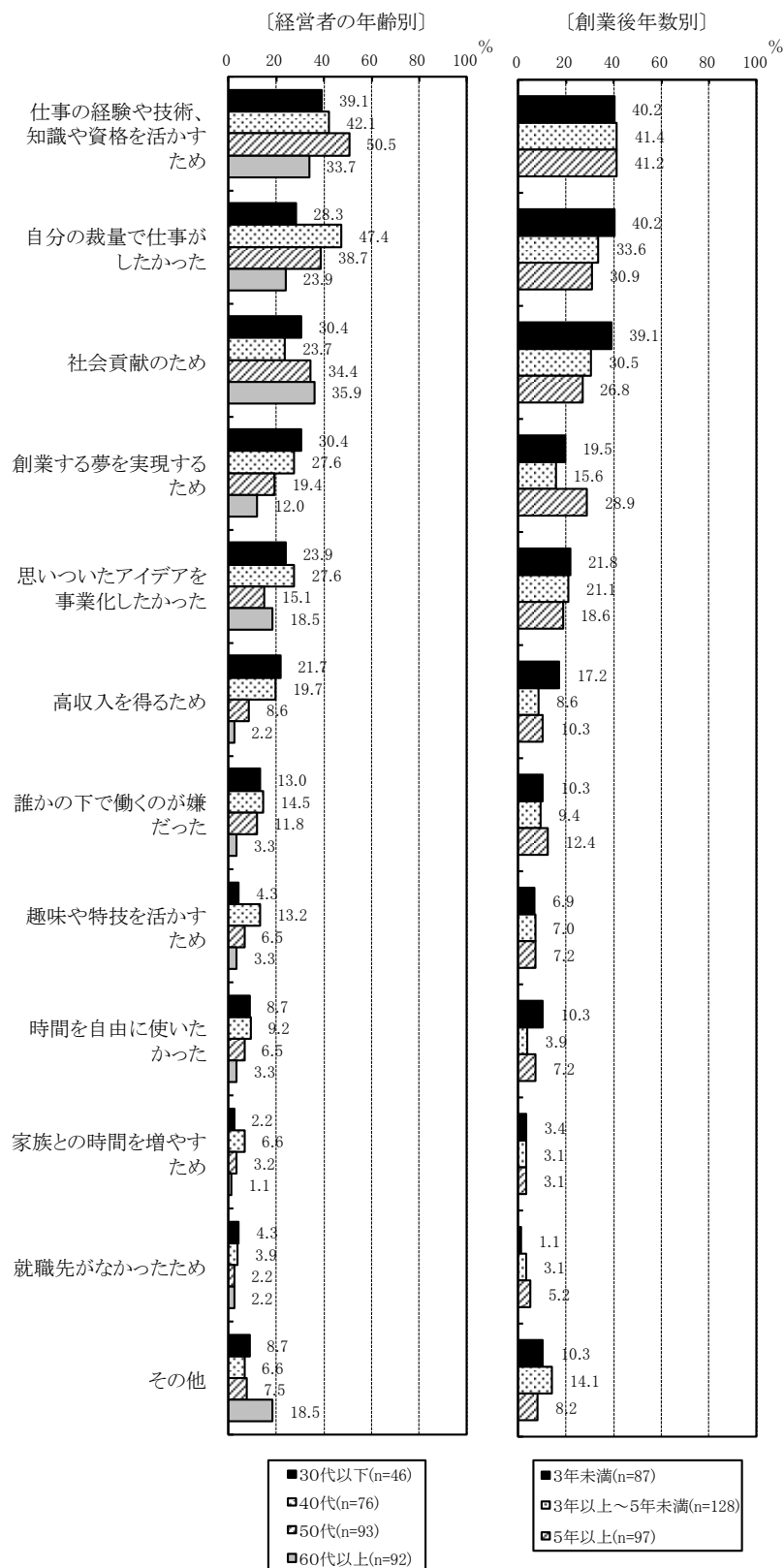
- 創業を志した理由は、「仕事の経験や技術、知識や資格を活かすため」が41.0%と最も高く、次いで「自分の裁量で仕事がしたかった」(34.6%)、「社会貢献のため」(31.4%)となっている。
- 業種大分類別にみると、医療、福祉や学術研究、専門・技術サービス業、建設業で「仕事の経験や技術、知識や資格を活かすため」が、学術研究、専門・技術サービス業や不動産業、物品賃貸業で「自分の裁量で仕事がしたかった」、医療、福祉、サービス業（他に分類されないもの）などで「社会貢献のため」が他と比較して高くなっている。

図一Ⅱ. 2.2 創業を志した理由（複数回答）



- 経営者の年齢別にみると、50代で「仕事の経験や技術、知識や資格を活かすため」が、40代で「自分の裁量で仕事をしたかった」が他と比較して高くなっている。
- 創業後年数別にみると、3年未満で「自分の裁量で仕事をしたかった」が他と比較して高くなっている。

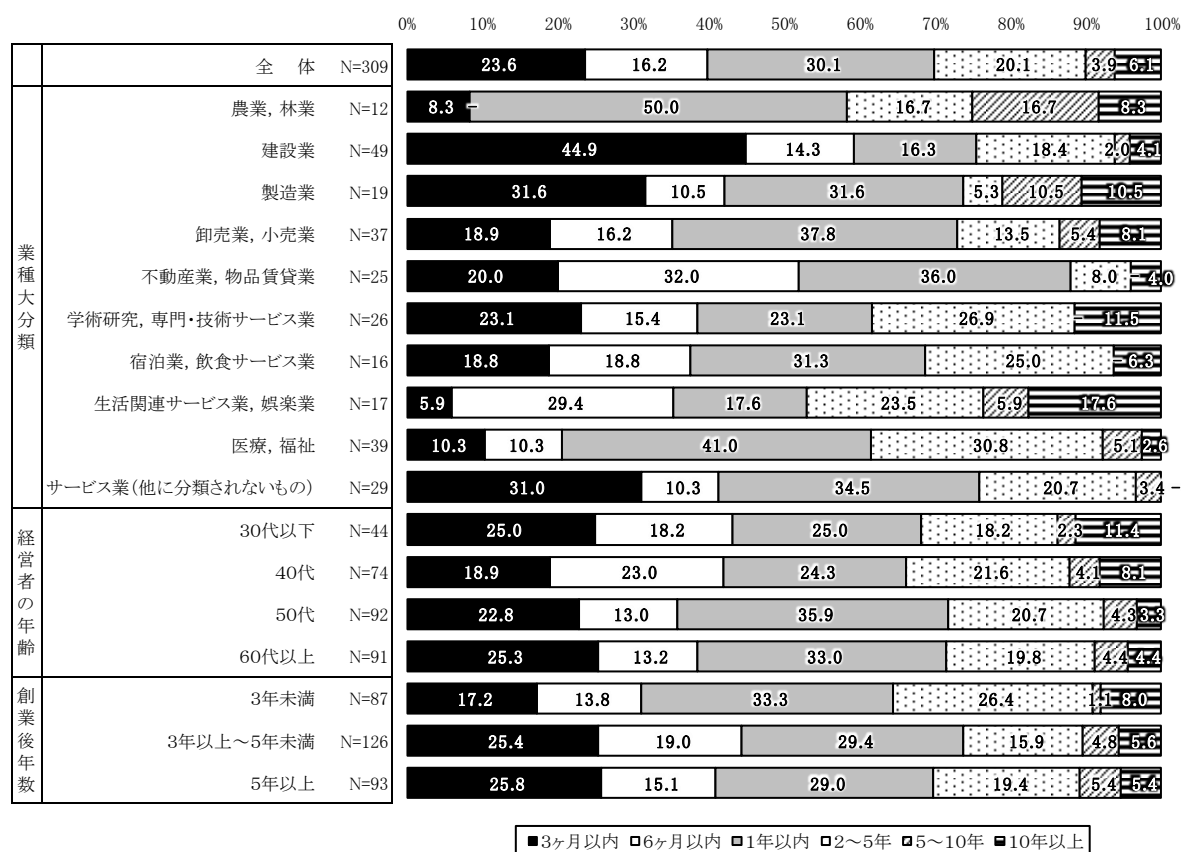
図－Ⅱ．2.3 創業を志した理由（複数回答）（続き）



(3) 創業するまでの準備期間

- 創業するまでの準備期間は、「1年以内」が30.1%と最も高く、次いで「3カ月以内」(23.6%)、「2～5年」(20.1%)となっている。
- 業種大分類別にみると、医療、福祉や卸売業、小売業で「1年以内」が、建設業で「3カ月以内」が他と比較して高くなっている。

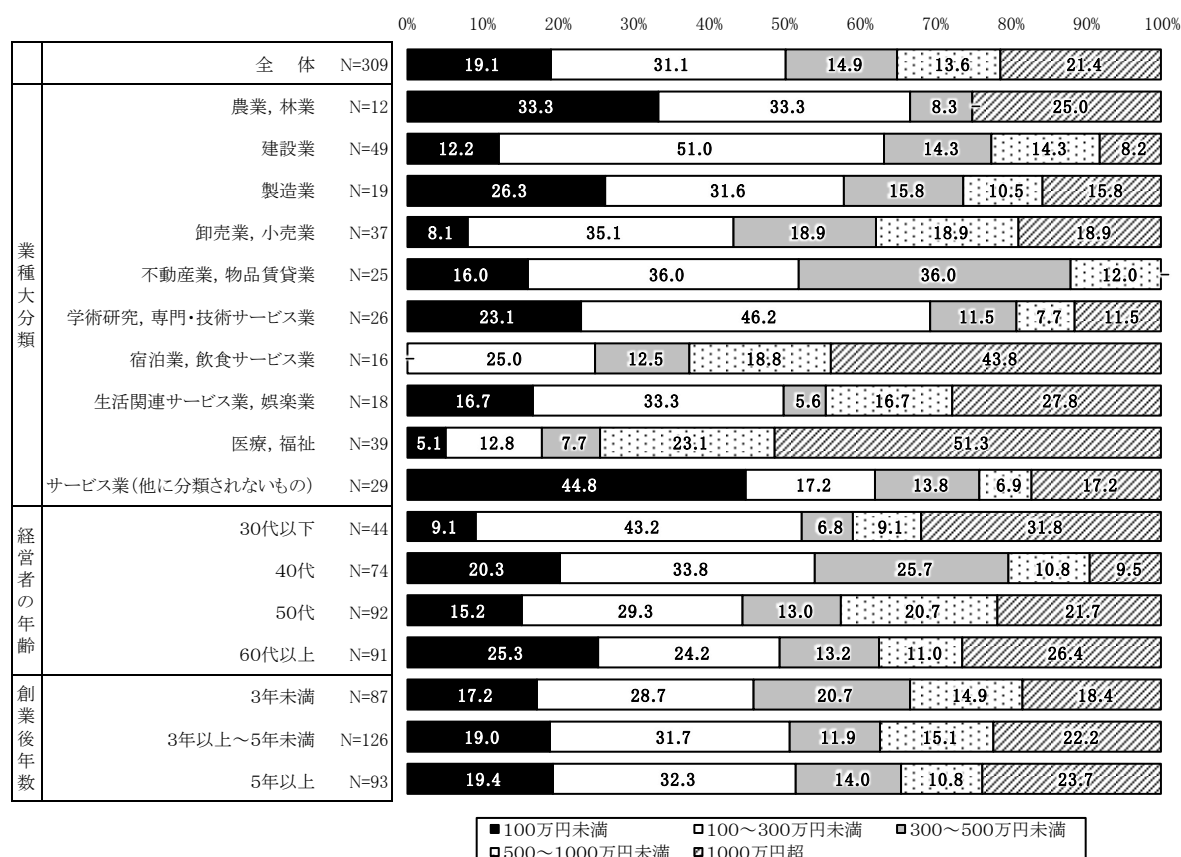
図－Ⅱ．2.4 創業するまでの準備期間



(4) 開業費用

- 開業費用は、「100～300万円未満」が31.1%と最も高く、次いで「1000万円超」(21.4%)、「100万円未満」(19.1%)となっている。
- 業種大分類別にみると、建設業や学術研究, 専門・技術サービス業で「100～300万円未満」、医療, 福祉で「1000万円超」が他と比較して高くなっている。

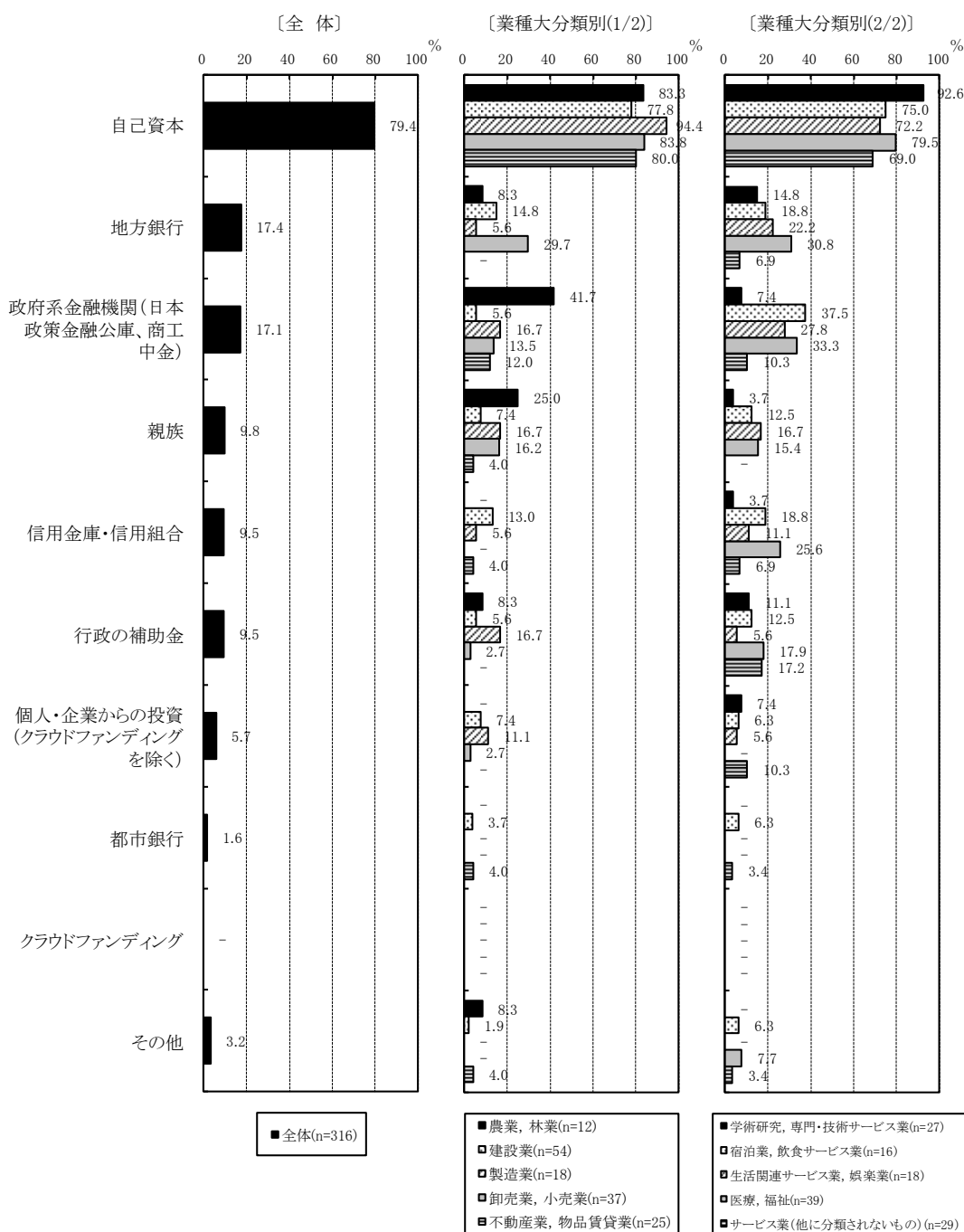
図－Ⅱ．2.5 開業費用



(5) 開業資金の資金調達先

- 開業資金の資金調達先は、「自己資本」が79.4%と最も高く、次いで「地方銀行」(17.4%)、「政府系金融機関(日本政策金融公庫、商工中金)」(17.1%)となっている。
- 業種大分類別にみると、製造業や学術研究, 専門・技術サービス業で「自己資本」が、医療、福祉や卸売業, 小売業で「地方銀行」が他と比較して高くなっている。

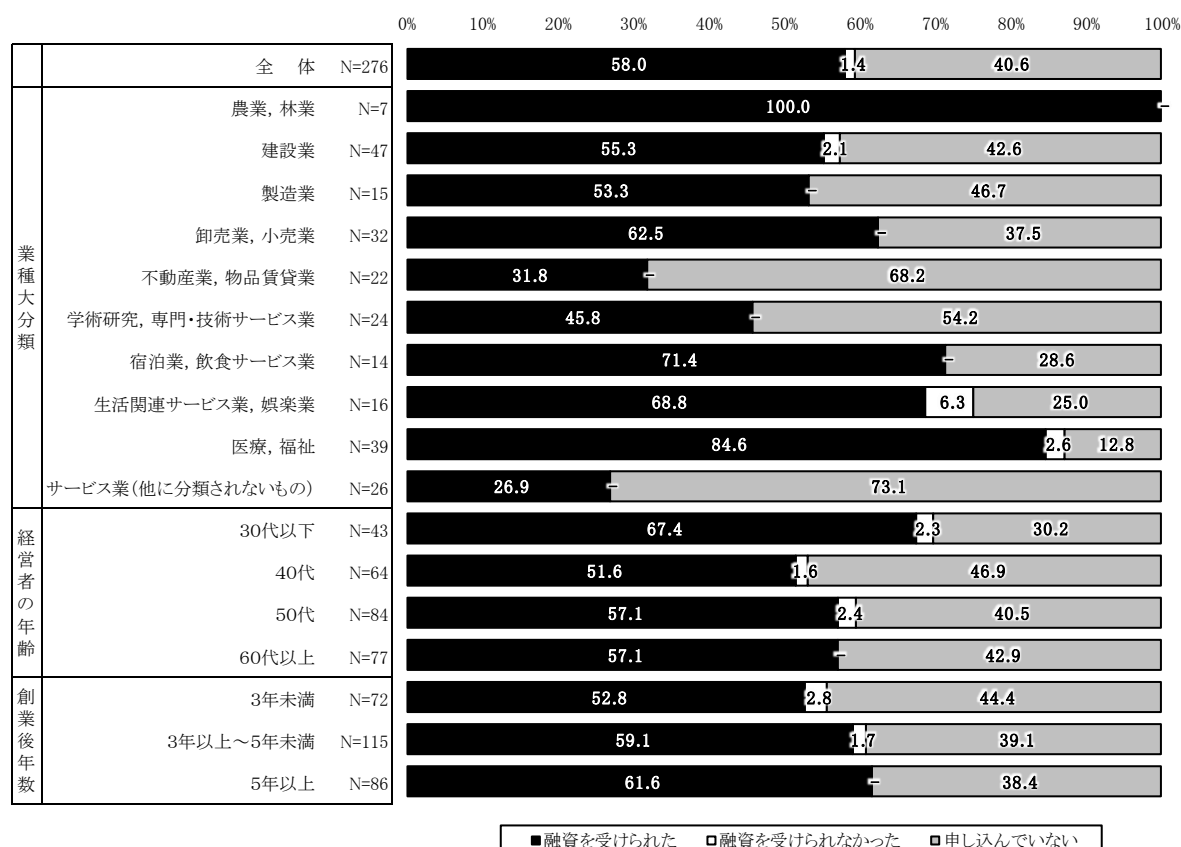
図一Ⅱ. 2.6 開業資金の資金調達先(複数回答)



(6) 金融機関への融資を申し込んだときの対応

- 金融機関への融資を申し込んだときの対応は、「融資を受けられた」が58.0%と最も高く、次いで「申し込んでいない」(40.6%)となっている。
- 業種大分類別にみると、医療、福祉や宿泊業、飲食サービス業などで「融資を受けられた」が、サービス業（他に分類されないもの）や不動産業、物品賃貸業などで「申し込んでいない」が他と比較して高くなっている。

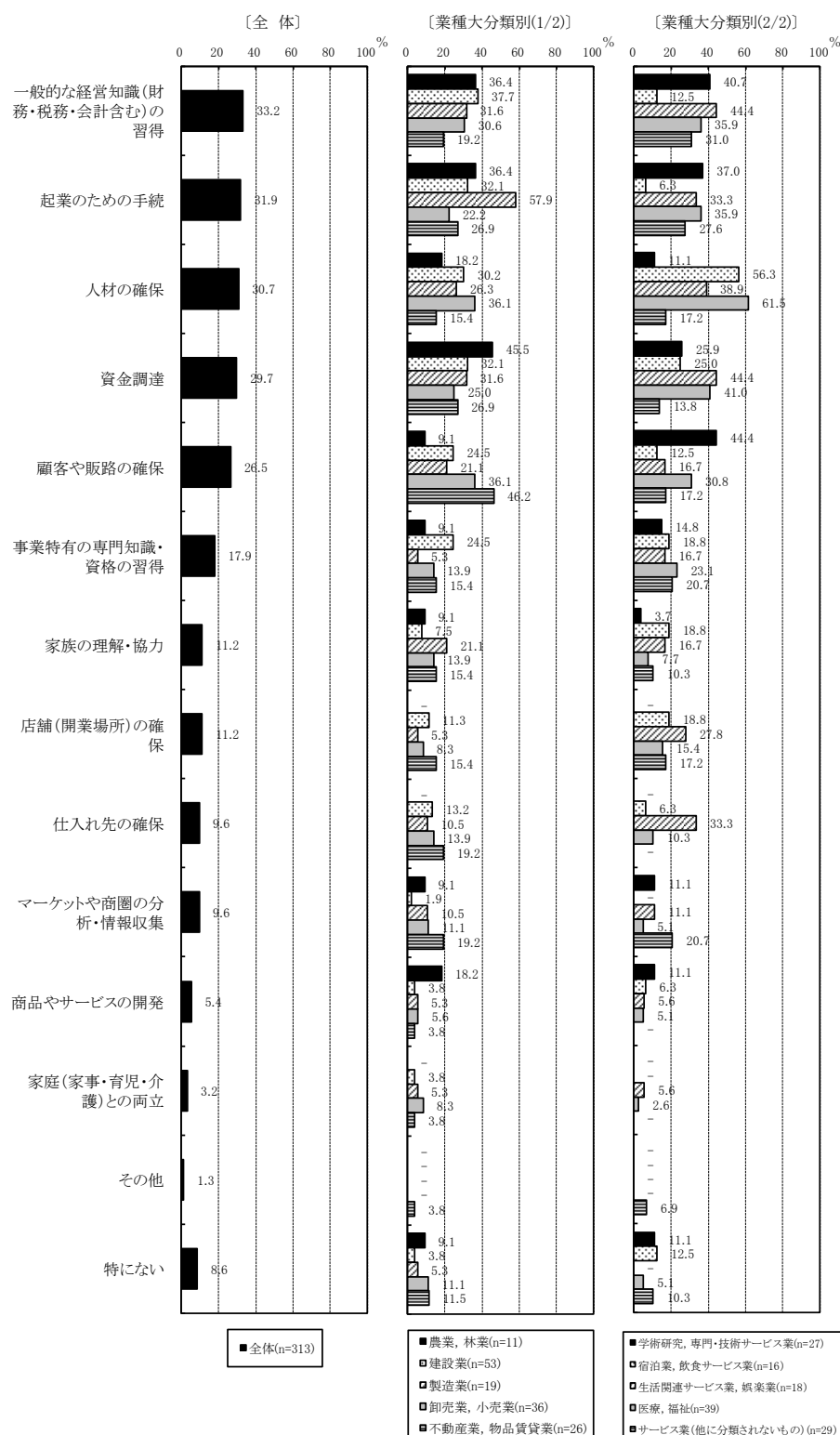
図－Ⅱ．2.7 金融機関への融資を申し込んだときの対応



(7) 開業前の課題

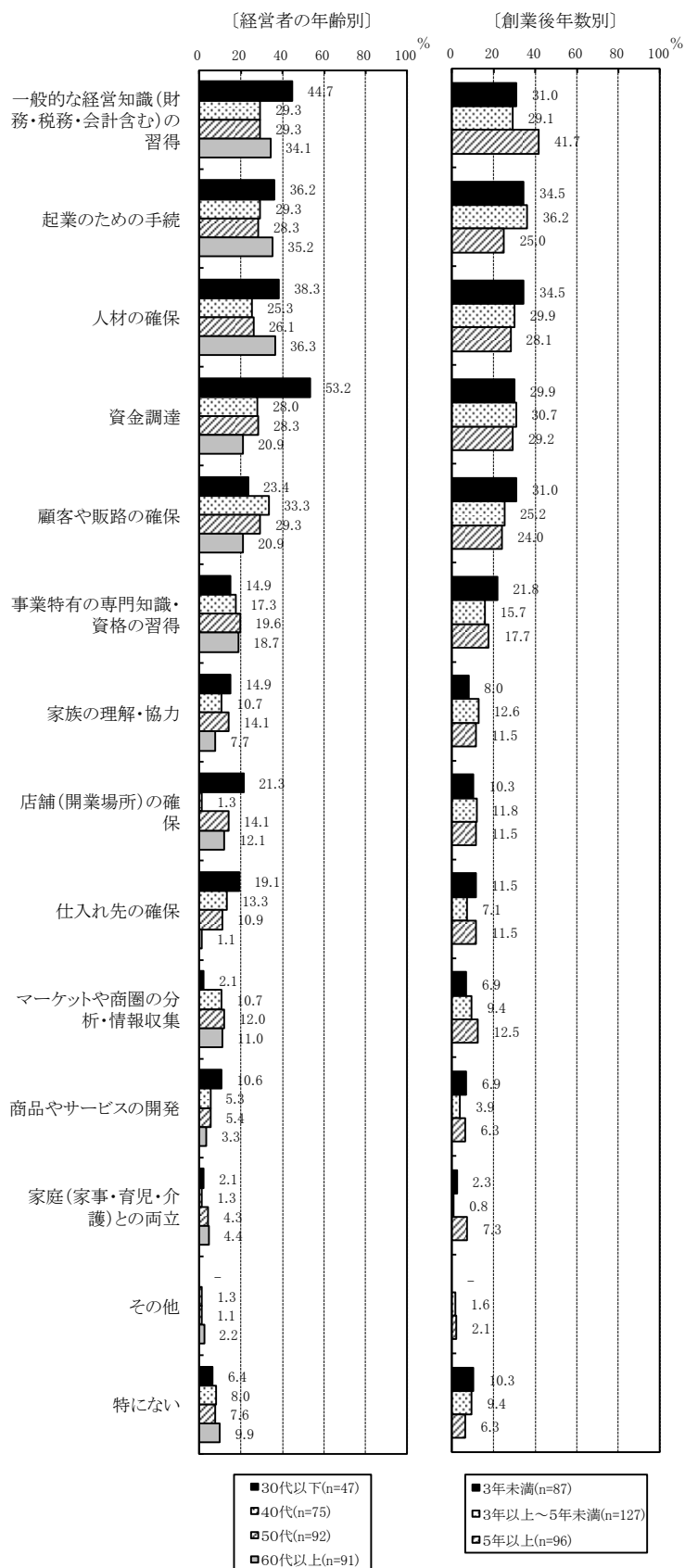
- 開業前の課題は、「一般的な経営知識(財務・税務・会計含む)の習得」が33.2%と最も高く、次いで「起業のための手続」(31.9%)、「人材の確保」(30.7%)となっている。
- 業種大分類別にみると、学術研究, 専門・技術サービス業で「一般的な経営知識(財務・税務・会計含む)の習得」が、製造業や学術研究, 専門・技術サービス業で「起業のための手続」が、医療, 福祉で「人材確保」が他と比較して高くなっている。

図ーⅡ. 2.8 開業前の課題(複数回答)



- 経営者の年齢別にみると、30代以下で「一般的な経営知識（財務・税務・会計含む）の習得」や「資金調達」が、30代以下や60代以上で「人材の確保」が他と比較して高くなっている。
- 創業後年数別にみると、5年以上で「一般的な経営知識（財務・税務・会計含む）の習得」が他と比較して高くなっている。

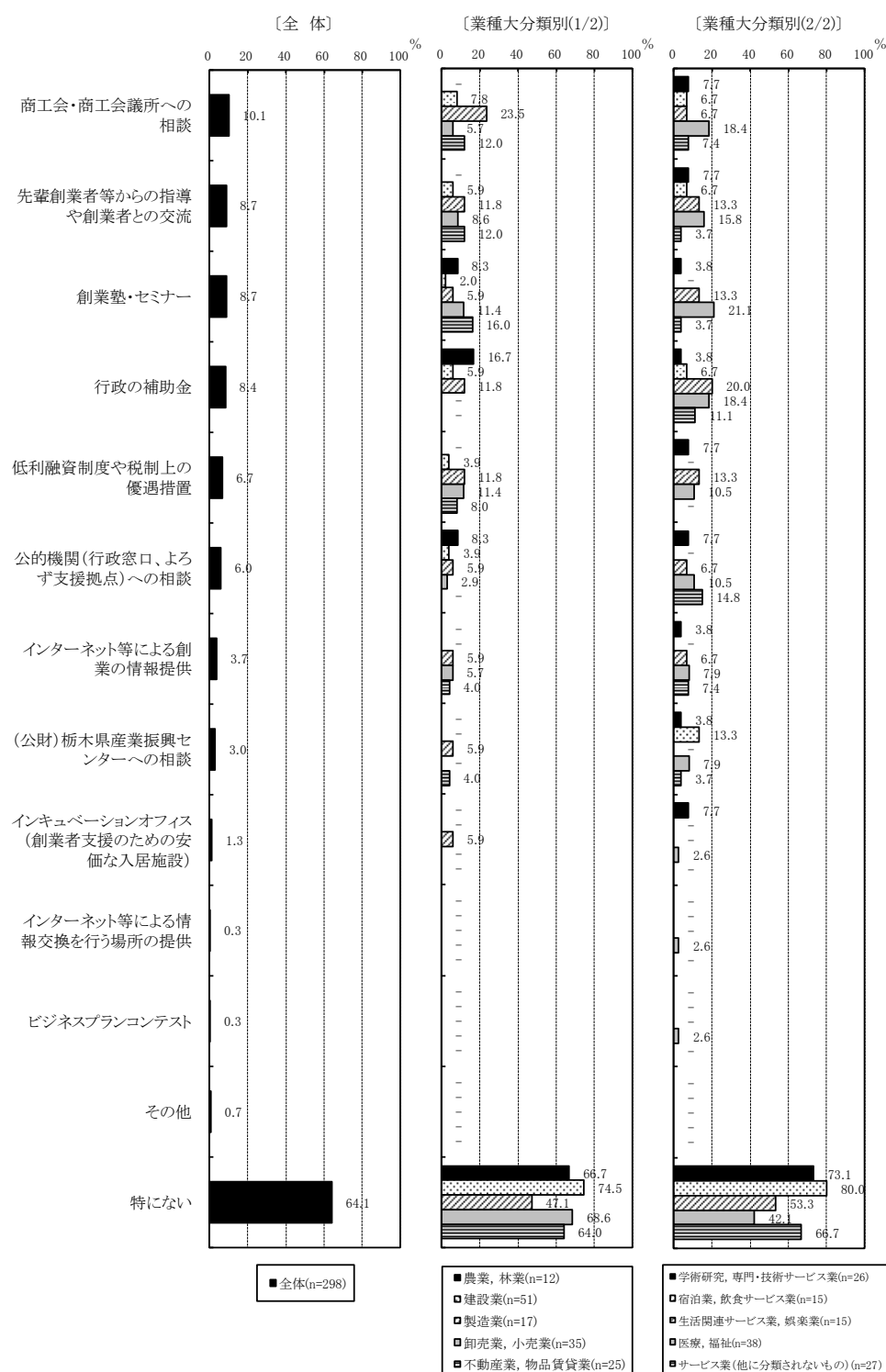
図－Ⅱ．2.9 開業前の課題（複数回答）（続き）



(8) 開業に当たって利用した支援制度

- 開業に当たって利用した支援制度は、「特にない」が64.1%と最も高く、次いで「商工会・商工会議所への相談」(10.1%)、「先輩創業者等からの指導や創業者との交流」「創業塾・セミナー」(共に8.7%)となっている。
- 業種大分類別にみると、宿泊業、飲食サービス業や学術研究、専門・技術サービス業などで「特にない」が他と比較して高くなっている。

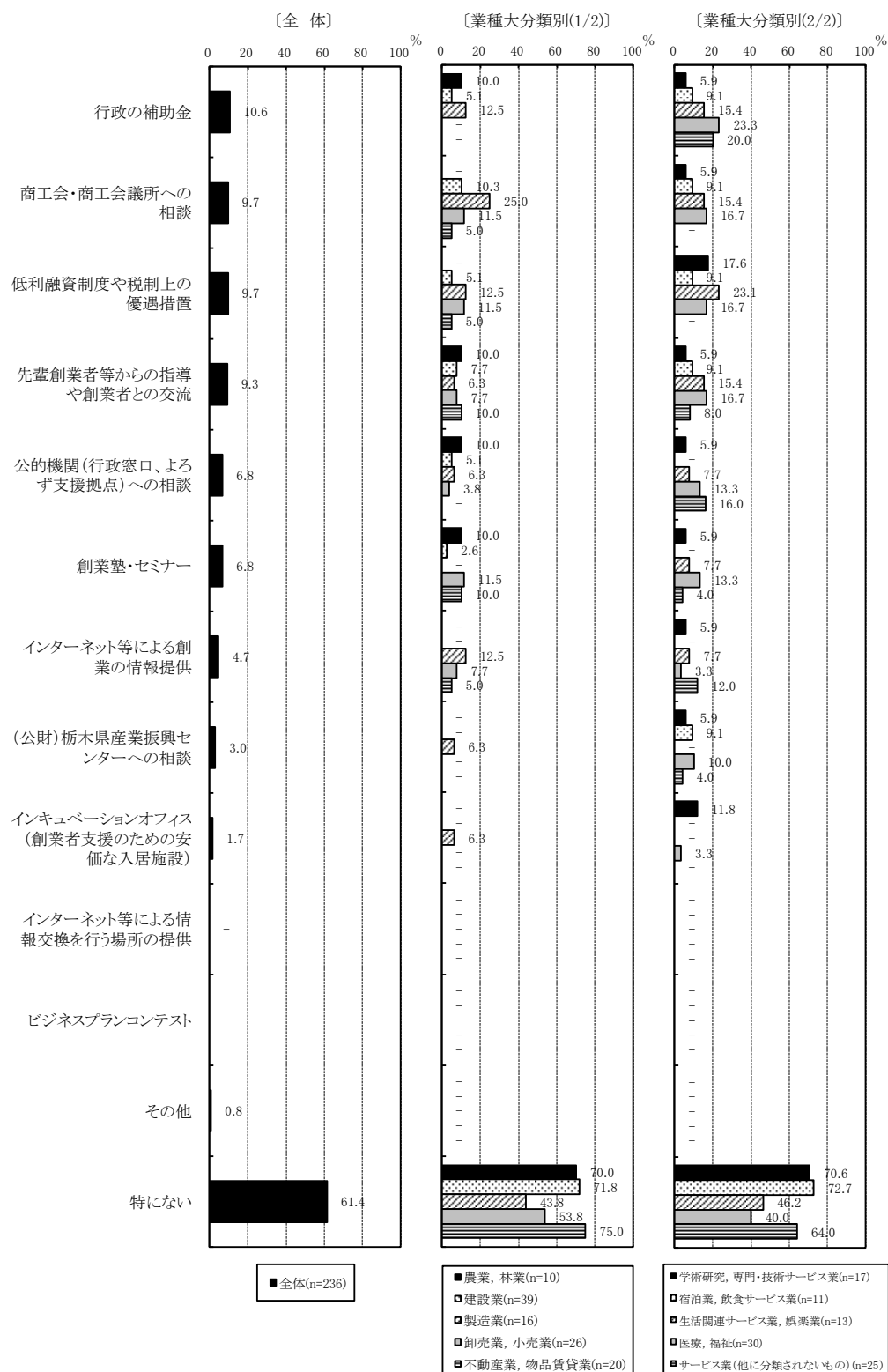
図ーⅡ. 2.10 開業に当たって利用した支援制度（複数回答）



(9) 役に立ったと思う支援制度

- 役に立ったと思う支援制度は、「特にない」が61.4%と最も高く、次いで「行政の補助金」(10.6%)、「商工会・商工会議所への相談」「低利融資制度や税制上の優遇措置」(共に9.7%)となっている。
- 業種大分類別にみると、不動産業、物品賃貸業や建設業などで「特にない」が他と比較して高くなっている。

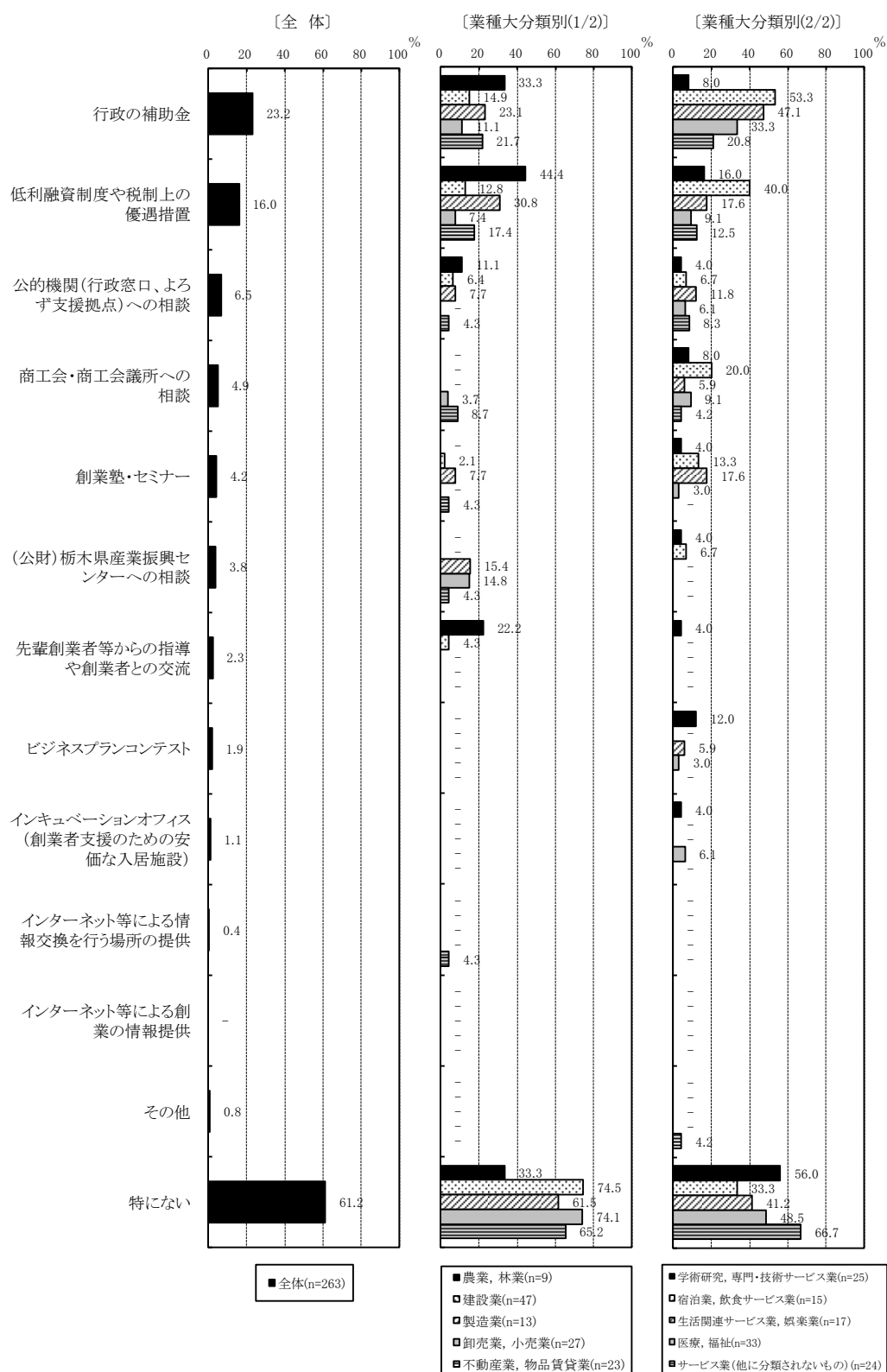
図ーⅡ. 2.11 役に立ったと思う支援制度（複数回答）



(10) 受けたかった支援制度

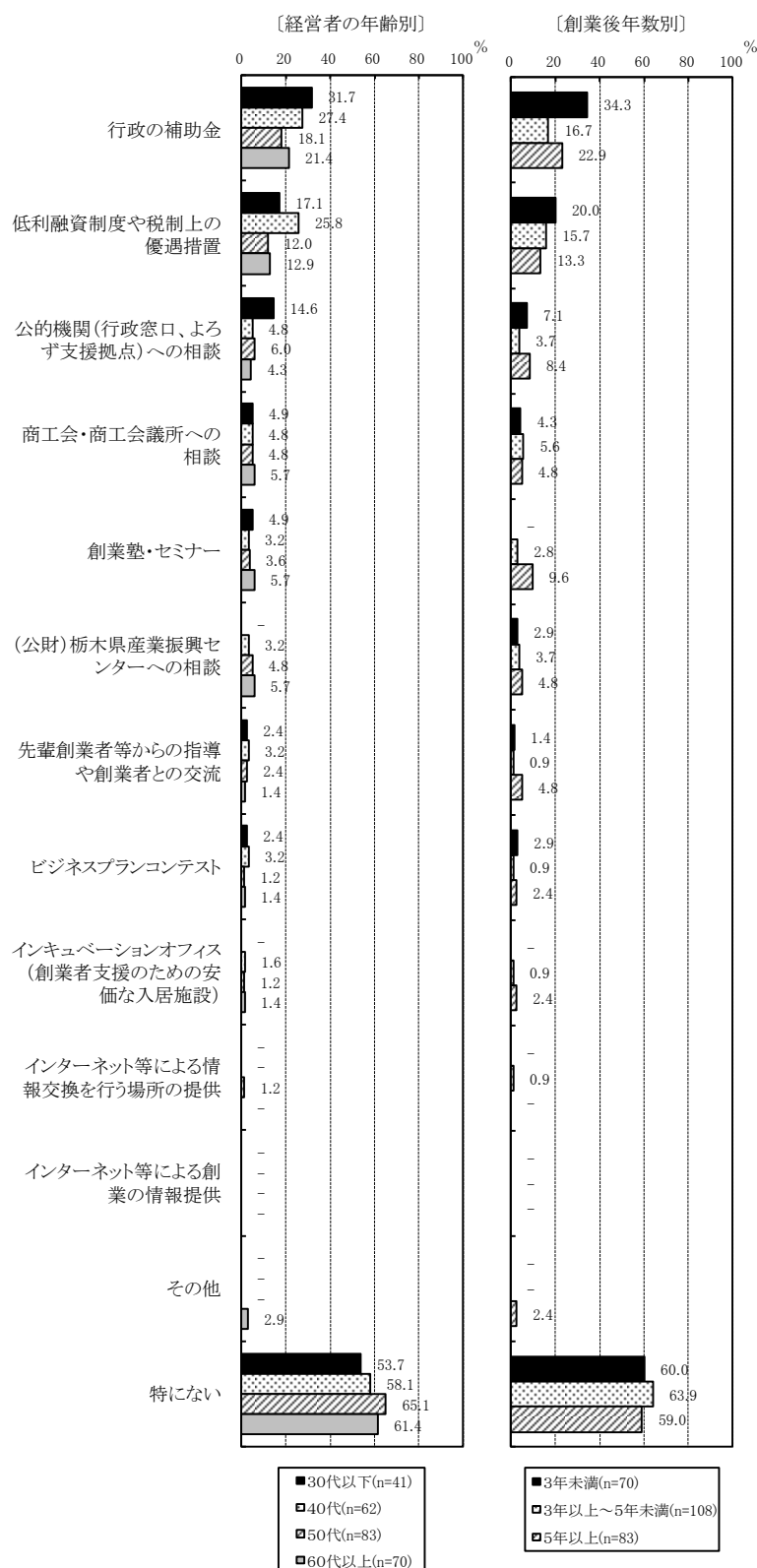
- 受けたかった支援制度は、「特にない」が61.2%と最も高く、次いで「行政の補助金」(23.2%)、「低利融資制度や税制上の優遇措置」(16.0%)となっている。
- 業種大分類別にみると、建設業や卸売業、小売業などで「特にない」が、医療、福祉で「行政の補助金」が他と比較して高くなっている。

図一Ⅱ. 2.12 受けたかった支援制度（複数回答）



- 経営者の年齢別にみると、30代以下で「行政の補助金」が、40代で「低利融資制度や税制上の優遇措置」が他と比較して高くなっている。
- 創業後年数別にみると、3年未満で「行政の補助金」が他と比較して高くなっている。

図－Ⅱ．2.13 受けたかった支援制度（複数回答）（続き）

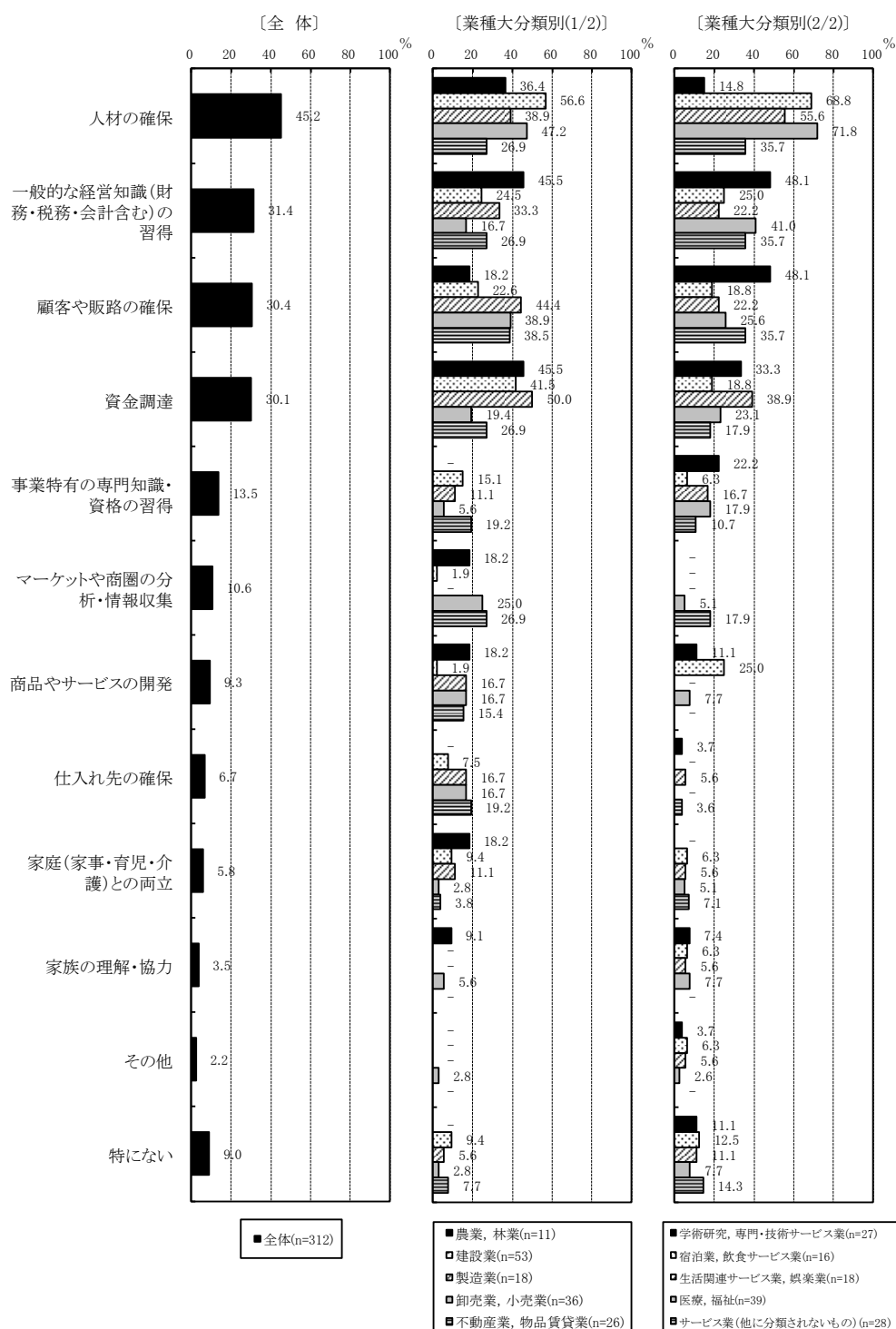


3. 創業後の状況について

(1) 開業後に直面した課題

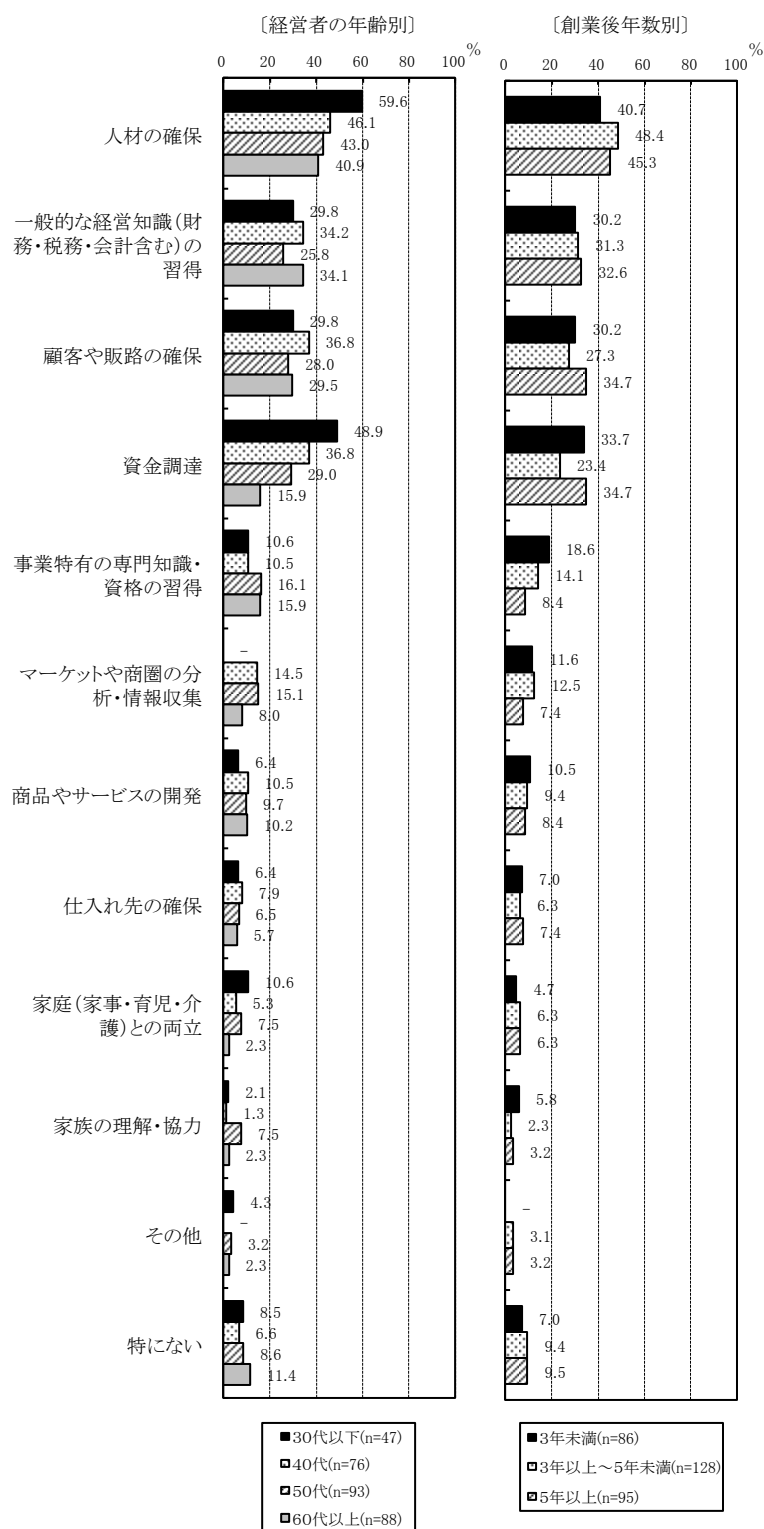
- 開業後に直面した課題は、「人材の確保」が45.2%と最も高く、次いで「一般的な経営知識（財務・税務・会計含む）の習得」（31.4%）、「顧客や販路の確保」（30.4%）となっている。
- 業種大分類別にみると、医療、福祉や宿泊業、飲食サービス業などで「人材の確保」が、学術研究、専門・技術サービス業や医療、福祉で「一般的な経営知識（財務・税務・会計含む）の習得」などが他と比較して高くなっている。

図一Ⅱ. 3.1 開業後に直面した課題（複数回答）



- 経営者の年齢別にみると、30代以下で「人材の確保」が他と比較して高くなっている。
- 創業後年数別にみると、3年未満で「事業特有の専門知識・資格の習得」が他と比較して高くなっている。

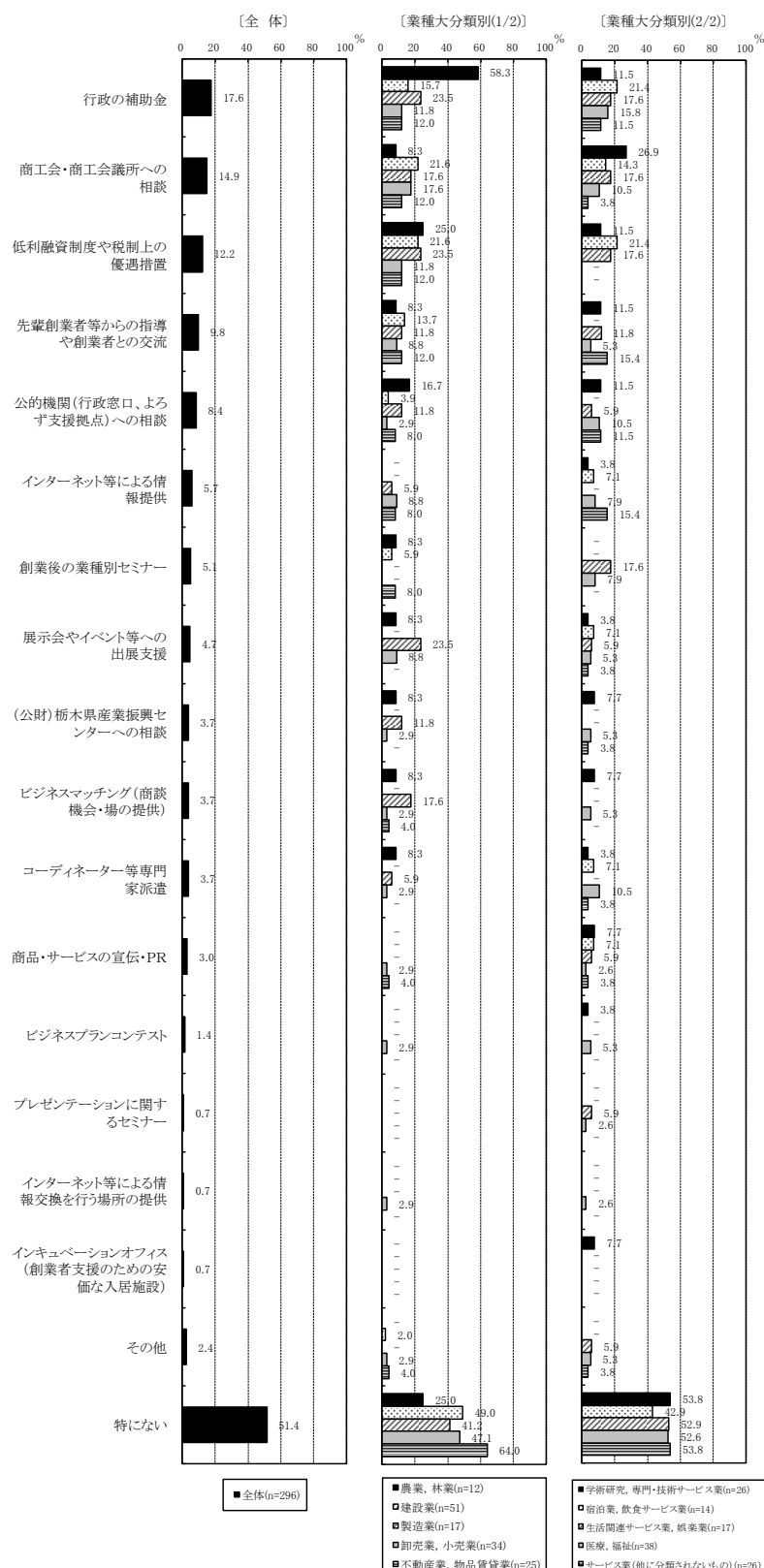
図－Ⅱ． 3.2 開業後に直面した課題（複数回答）（続き）



(2) 開業後に利用した支援制度

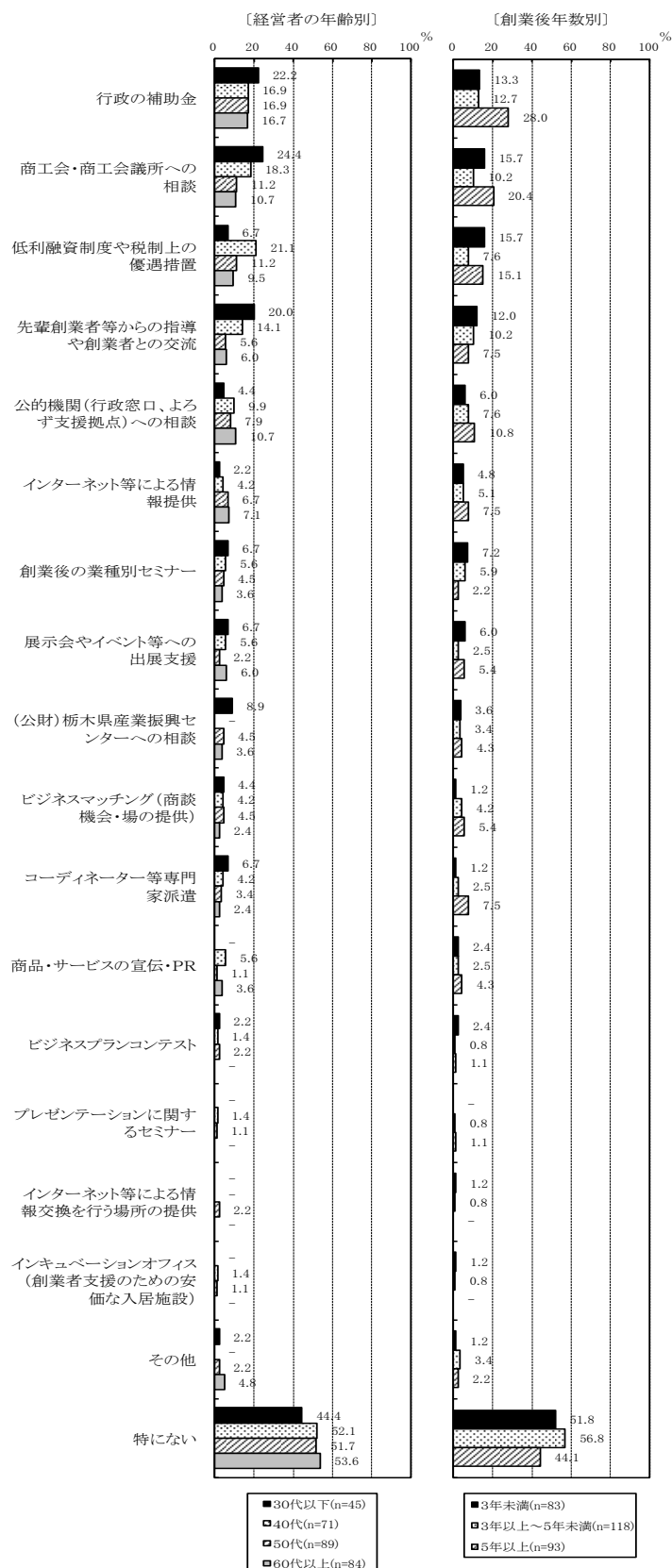
- 開業後に利用した支援制度は、「特にない」が51.4%と最も高く、次いで「行政の補助金」(17.6%)、「商工会・商工会議所への相談」(14.9%)となっている。
- 業種大分類別にみると、不動産業、物品賃貸業で「特にない」が、建設業で「商工会・商工会議所への相談」が他と比較して高くなっている。

図一Ⅱ. 3.3 開業後に利用した支援制度（複数回答）



- 経営者の年齢別にみると、30代以下で「商工会・商工会議所への相談」が、40代で「低利融資制度や税制上の優遇措置」が他と比較して高くなっている。
- 創業後年数別にみると、3年以上～5年未満で「特にない」が、5年以上で「行政の補助金」や「商工会・商工会議所への相談」が他と比較して高くなっている。

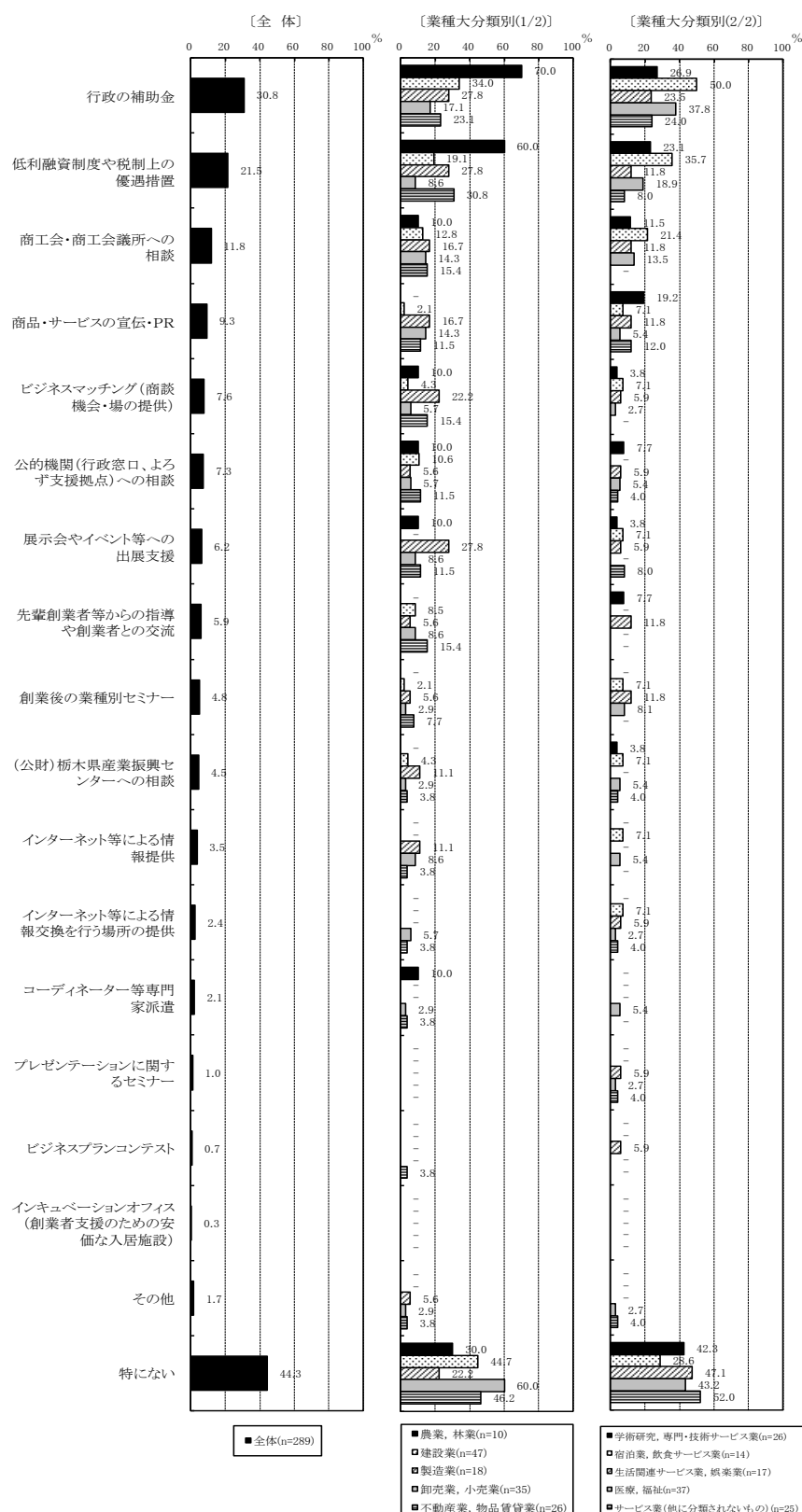
図ーⅡ. 3.4 開業後に利用した支援制度（複数回答）（続き）



(3) 今後利用したい支援制度

- 今後利用したい支援制度は、「特にない」が44.3%と最も高く、次いで「行政の補助金」(30.8%)、「低利融資制度や税制上の優遇措置」(21.5%)となっている。
- 業種大分類別にみると、卸売業、小売業やサービス業（他に分類されないもの）で「特にない」が、医療、福祉で「行政の補助金」が他と比較して高くなっている。

図ーⅡ. 3.5 今後利用したい支援制度（複数回答）



- 経営者の年齢別にみると、40代や50代で「低利融資制度や税制上の優遇措置」が他と比較して高くなっている。
- 創業後年数別にみると、3年以上～5年未満で「特にない」が、5年以上で「行政の補助金」が他と比較して高くなっている。

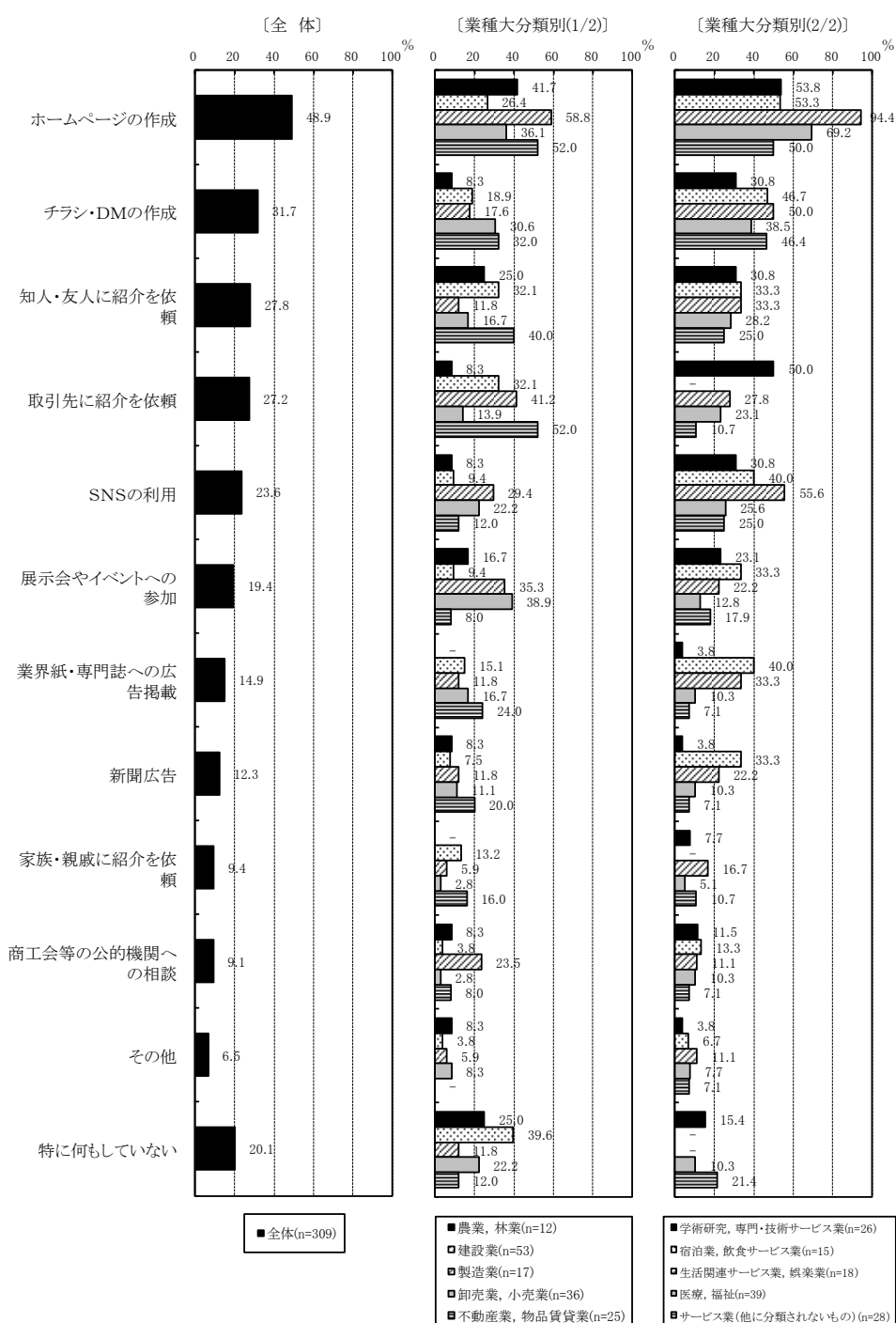
図－Ⅱ．3.6 今後利用したい支援制度（複数回答）（続き）



(4) これまでに取り組んだ販路開拓の方法

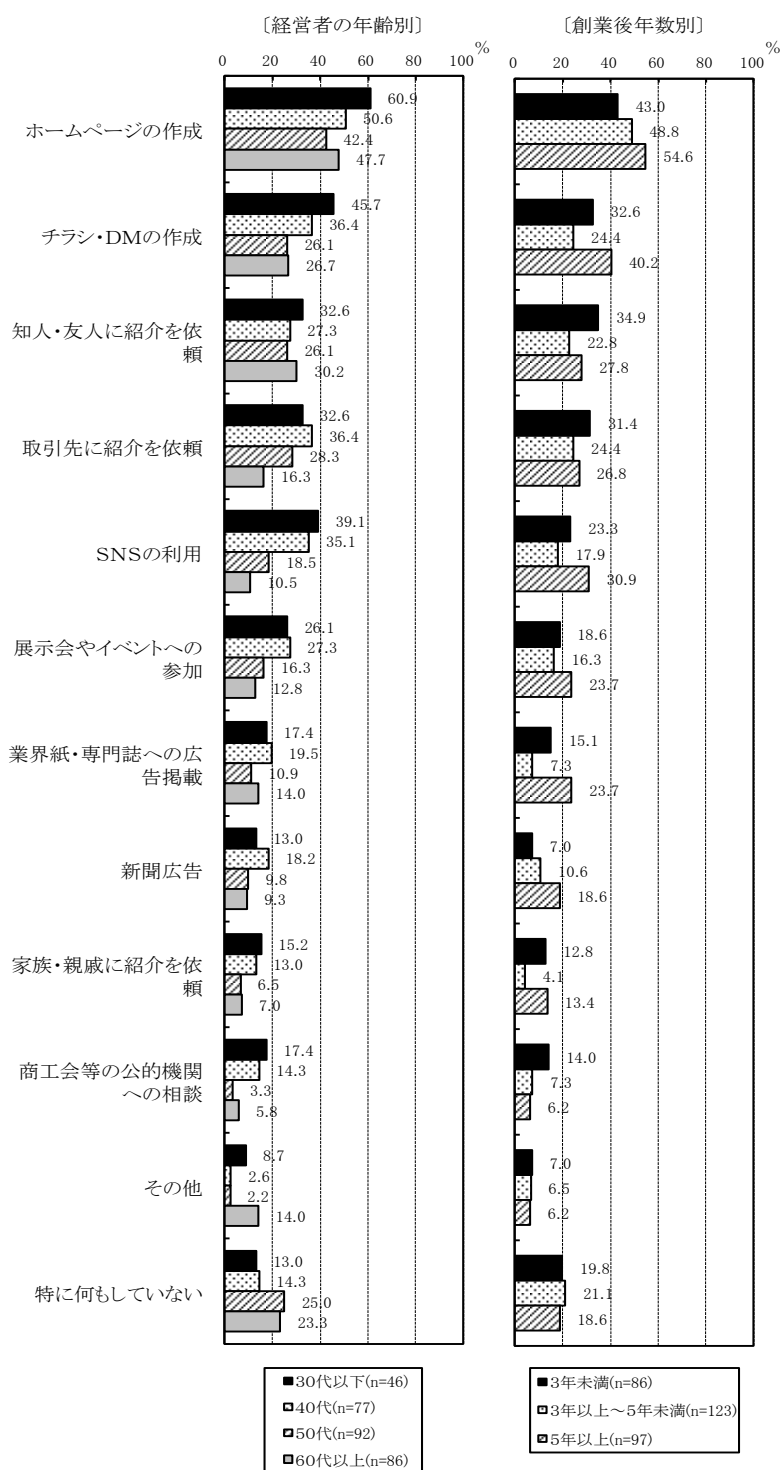
- これまでに取り組んだ販路開拓の方法は、「ホームページの作成」が48.9%と最も高く、次いで「チラシ・DMの作成」(31.7%)、「知人・友人に紹介を依頼」(27.8%)となっている。
- 業種大分類別にみると、生活関連サービス業、娯楽業や医療、福祉などで「ホームページの作成」が、サービス業（他に分類されないもの）や医療、福祉で「チラシ・DMの作成」が、不動産業、物品賃貸業や学術研究、専門・技術サービス業で「取引先に紹介を依頼」他と比較して高くなっている。

図ーⅡ. 3.7 これまでに取り組んだ販路開拓の方法（複数回答）



- 経営者の年齢別にみると、30代以下で「ホームページの作成」や「チラシ・DMの作成」が他と比較して高くなっている。
- 創業後年数別にみると、5年以上で「ホームページの作成」や「チラシ・DMの作成」が他と比較して高くなっている。

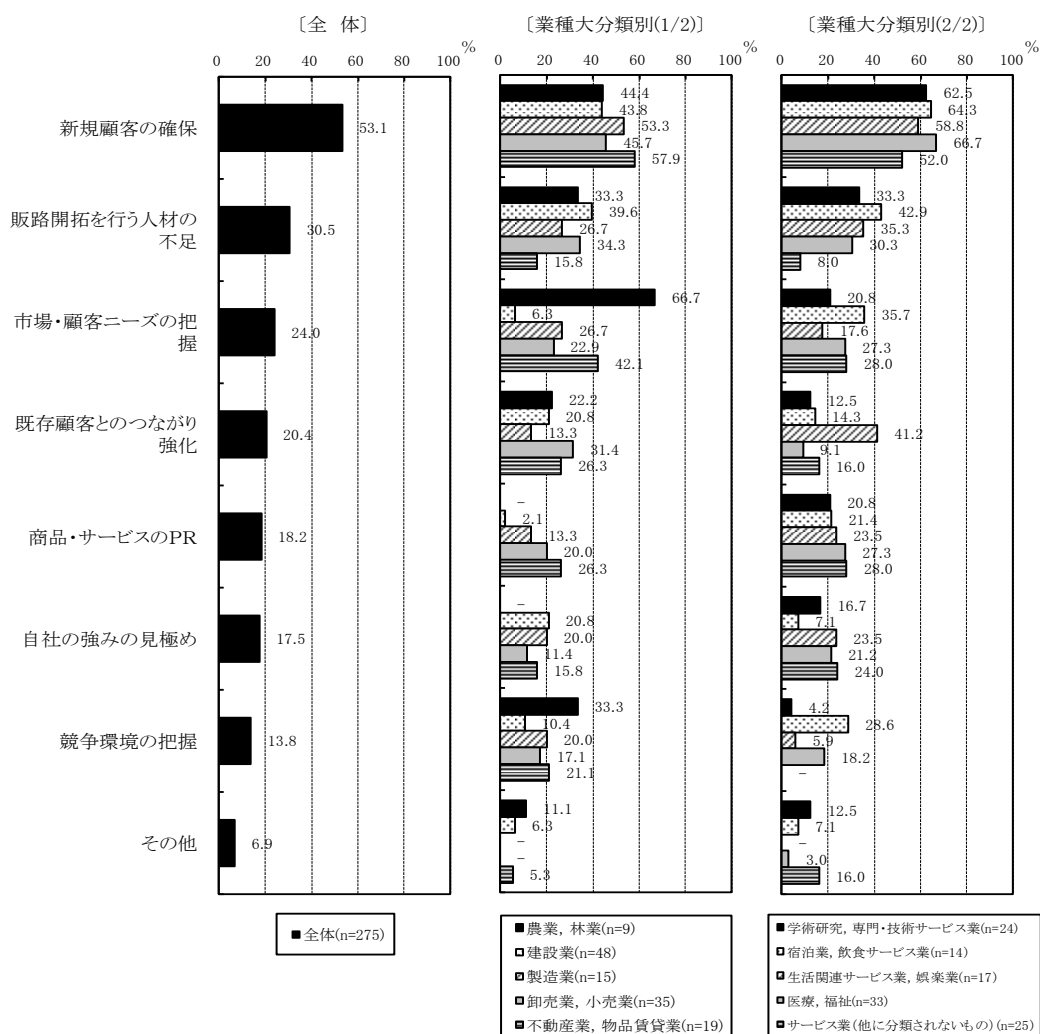
図ーⅡ. 3.8 これまでに取り組んだ販路開拓の方法（複数回答）（続き）



(5) 販路開拓の上での課題

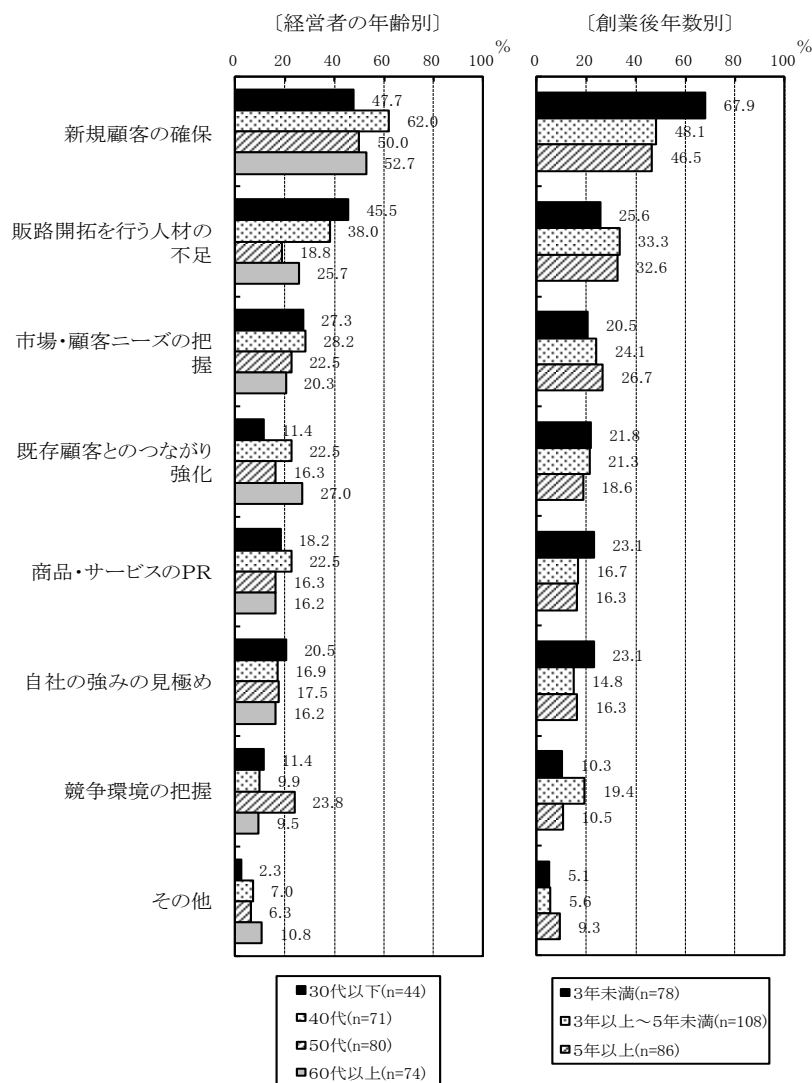
- 販路開拓の上での課題は、「新規顧客の確保」が53.1%と最も高く、次いで「販路開拓を行う人材の不足」(30.5%)、「市場・顧客ニーズの把握」(24.0%)となっている。
- 業種大分類別にみると、医療、福祉や学術研究、専門・技術サービス業で「新規顧客の確保」が、建設業で「販路開拓を行う人材の不足」が他と比較して高くなっている。

図ーⅡ. 3.9 販路開拓の上での課題（複数回答）



- 経営者の年齢別にみると、40代で「新規顧客の確保」が、30代以下や40代で「販路開拓を行う人材の不足」が他と比較して高くなっている。
- 創業後年数別にみると、3年未満で「新規顧客の確保」が他と比較して高くなっている。

図－Ⅱ．3.10 販路開拓の上での課題（複数回答）（続き）



(6) 販路開拓以外での事業の継続・成長に向けた課題

- 販路開拓以外での事業の継続・成長に向けた課題は、「人材確保」が61.8%と最も高く、次いで「人材育成」(43.7%)、「資金調達」(20.5%)となっている。
- 業種大分類別にみると、宿泊業、飲食サービス業や建設業などで「人材確保」が、医療、福祉や建設業で「人材育成」が他と比較して高くなっている。

図ーⅡ. 3.11 販路開拓以外での事業の継続・成長に向けた課題（複数回答）

