

Discussion Paper Series

RIEB

Kobe University

DP2018-J08

創業支援のための信用保証制度の利用の
現状と課題
—愛知県信用保証協会アンケート調査結果の
報告—

家森 信善
尾島 雅夫

2018年12月5日



神戸大学 経済経営研究所

〒657-8501 神戸市灘区六甲台町 2-1

創業支援のための信用保証制度の利用の現状と課題

—愛知県信用保証協会アンケート調査結果の報告—[#]

神戸大学経済経営研究所教授 家森信善

神戸大学経済経営研究所研究員 尾島雅夫

<要旨>

我々は、愛知県信用保証協会と連携して、愛知県信用保証協会の保証を利用している創業期の企業 3,988 社（創業関連保証などの創業企業向けの保証利用者に加えて、一般企業向けの保証<本文では非創業保証と呼んだ>を利用した創業期の企業を含んでいる）に対してアンケート調査を 2017 年 9 月に実施し、967 社からの回答を得た。本稿では、このアンケート調査の結果を報告することで、創業時期に信用保証を利用した企業の特徴、保証を利用した効果、現在の保証利用者の不満、創業を増やすため、あるいは創業企業の成長を支援するために信用保証面からどのようなことをすればよいのか、などについて検討した。

その結果、例えば次のようなことが明らかになった。保証利用企業が雇用を大きく増やしていることが確認できた。創業前や創業時の最大の心配事は「資金繰り、資金調達」であり、創業を決意する段階では資金繰り上の安心感を与えられるような支援が非常に重要である。創業前の経営者になるための準備の内容をみると、ほとんどの創業者が様々な創業準備をしている。しかし、しっかりした創業計画を作っているのは 3 分の 1 ほどであった。事前の相談先に信用保証協会をあげたのは 16%にとどまっていたが、その相談が有益だったとの回答は非常に多かった。信用保証を初めて利用した理由としては、金融機関からの勧めや融資実行の条件が多く、信用保証の利用の促進には、金融機関との連携の強化が不可欠である。

[#] 本稿は、本年創立 70 周年を迎えた愛知県信用保証協会との共同研究の成果の一部である。また、家森は JSPS 科学研究費補助金（16H02027）「地方創生を支える創業ファイナンスに関する研究」を受けている。調査に協力をいただいた愛知県信用保証協会及び同協会の利用企業の皆様に心より感謝したい。なお、本稿に示された意見や解釈は、すべて著者独自のものであり、愛知県信用保証協会の見解を示すものではない。

1. はじめに

『2017年版 中小企業白書』によれば、2009年から2014年の5年間で企業者数は39万者の減少となった。白書では、2015年度の開業率は5.2%にとどまり、イギリス14.3%、フランス12.4%と比べて低く、起業に要する手続き数、起業に掛かるコスト、開業コストといった起業環境に課題があり、日本の起業のしやすさは89位に低迷している。そのため、創業が不活発となり、企業数の減少をもたらしていると指摘している。

こうした状況のもと、地域経済の活性化のために、行政面から創業支援に対する取組が強化されてきた。2014年1月に施行された産業競争力強化法において、市区町村と地域金融機関、信用保証協会、特定非営利法人、商工会・商工会議所などの民間事業者が地域ぐるみで創業を支援する体制が整備された。小規模な起業家は、創業ノウハウ、事業力強化、財務や会計に関する知識を独自に習得するのは難しい。しかし、相談窓口が身近な市区町村の役所であれば、そうしたハードルは越えやすくなる。創業にかかわる様々なことを、別々の組織に聞きに回することは面倒なことであるが、このような支援組織により解決されやすくなれば、创业者には大きなサポートとなり、結果として創業件数も増えることにつながる。2017年12月現在で、市区町村が創業支援事業者と連携して策定する「創業支援事業計画」は、1,234件(1,379市区町村)に達している。全自治体1,741の79%をカバーしており、創業支援体制は面的な広がりになっている。

一方、本稿において議論の対象にする創業支援事業者とは、具体的には、信用保証協会と地域金融機関である。創業期の中小企業は事業実績がないことからリスクの判断が難しく、信用保証協会や金融機関はこれまで資金供給に消極的であったといわれている。しかし、近年、地域金融機関は、事業者の事業力や成長性を見て経営コンサルタント的な業務に注力するようになってきた。また、2017年に「中小企業の経営の改善発達を促進するための中小企業信用保険法等の一部を改正する法律案」が国会で可決され、自己資金の必要のない創業関連保証の枠(100%保証)が1000万円から2000万円へと引き上げられ、创业者への信用保証を使った資金面での支援が手厚くできるようになった¹。

¹ この法改正の基礎になった中小企業政策審議会・金融WGの報告書では、この創業保証枠の拡大について次のように説明している。

「创业者は事業を起こすに当たり、店舗開設等のインシヤルコストと事業が軌道に乗るまでの運転資金がまとまった形で必要となる。他方、一般的に创业者は、手元資金・信用力ともに乏しく、必要となる資金を調達することは困難であり、仮に調達できたとしても事

実は、こうした法整備が進む前から、信用保証を使って創業を支援しようという取り組みが各信用保証協会や地域金融機関によって進められてきた（第2節参照）。しかしながら、創業に関連する保証制度（単に創業保証と呼ぶ場合がある²⁾）の利用者についての実態についての調査は行われておらず、創業保証の利用者の創業にあたっての心配や不安なこと、信用保証について満足できたこと、逆に満足できなかったことなどについての情報は存在していない。しかし、こうした実態を把握していなければ、創業希望者に対してより適切な支援ができるように信用保証制度の改善を進めることは困難である。そこで、我々は、愛知県信用保証協会と協力して、愛知県信用保証協会の保証を利用している創業期の企業 3,988 社を対象にして、「創業支援のための信用保証制度の利用企業の意識調査」を実施することにした。本稿は、そのアンケート調査の結果の概要を紹介するためのものである。

本稿では、第2節で、創業保証の概要を紹介する。第3節は、本調査の実施概要について説明する。そして、第4節が本稿の中心的な部分であり、アンケート調査票にしたがって、回答結果を紹介する。いくつかの項目については、回答結果間でのクロス集計も行っているが、テーマを絞った分析は別の論文として用意する予定である。第5節は本稿のむすびである。

2. 創業保証の現状

創業者向けの保証制度には、根拠になる法制度の違いから主なものとして、「創業等関連保証」（中小企業等経営強化法）と「創業関連保証」（産業競争力強化法）がある。この両者には、自己資金の必要性の有無や保証限度額などで若干の違いがあるが、「これから創業する人

業が軌道に乗るまでのいわゆる「死の谷」で運転資金が枯渇するケースが多い。他方、金融機関にとっては、事業リスクを判定するための基礎情報（過去の財務データ等）が不在であることや経営者の資質を判断することが困難といったことから資金供給を行いきにくいという課題がある。

事業リスクの判定が困難となる創業時の資金供給を可能とし、多くの創業チャレンジを可能とするよう、また、できるだけ多くの創業者が「死の谷」を越えられるよう支援を行うことが必要となる。前記のとおり創業期は資金調達を行いきにくい構造にあるものの、相当程度の資金需要があることから、創業者が手元資金なく 100%保証を受けられる限度額を現行の 1,000 万円から 2,000 万円に拡充することが有効である。」

²⁾ 信用保険の制度としては、創業等関連保証や創業関連保証が代表的なものである。また、自治体独自の保証商品もあり、それぞれに細かな条件が異なる。

又は創業5年未満の人」が対象になっている点は共通である。

実際の保証商品は、国の制度をベースにししながら地方自治体や保証協会が何らかの支援を上乗せした商品を展開している場合があり、具体的な商品設計や商品名はそれぞれの信用保証協会で異なっている。

以下では、愛知県信用保証協会の事例を基にして説明していく。

(1) 創業等関連保証および創業関連保証

愛知県信用保証協会が提供している創業支援の保証商品としては、表1に示したように、創業等関連保証と創業保証に加えて、再挑戦支援保証、特定新技術事業活動関連保証、連携創業支援関連保証、および後述する自治体との連携商品がある。ただ、表に示したように、「再挑戦支援保証」、「特定新技術事業活動関連保証」、「連携創業支援関連保証」については、2015年度の場合での保証承諾件数がゼロで、ほとんど取り扱い実績がない。

全国的な商品である創業等関連保証および創業関連保証の詳細は表2の通りである。創業関連保証は自己資金にかかる要件がなく、その代わりに保証上限が1000万円となっているが、その他の条件はおおよそ同じである。

表1 2015年度の創業に関連する保証の制度別の内訳

制度融資名	当年度中保証承諾件数	当年度中保証承諾金額
創業関連保証	11	69,500,000
創業等関連保証	4	40,700,000
再挑戦支援保証	0	-
特定新技術事業活動関連保証	0	-
連携創業支援関連保証	0	-
経済環境適応資金 創業等支援	404	2,179,220,000
一宮市開業資金融資保証	0	-
豊橋市 創業支援資金	34	186,400,000
合計：	453	2,475,820,000

(出所) 愛知県信用保証協会から提供された資料に基づく。

表 2 創業等関連保証および創業関連保証の概要

	創業等関連保証	創業関連保証
ご利用 できる方	<p>次のいずれかに該当する創業者又は新規中小企業者。 (創業者)</p> <p>①事業を営んでいない個人で自己資金を有し、1か月以内に事業を開始する者 ②事業を営んでいない個人で自己資金を有し、2か月以内に会社を設立する者 ③中小企業者である会社が新たに設立する会社 (新規中小企業者)</p> <p>①事業を営んでいない個人が事業を開始した後5年を経過していない者 ②事業を営んでいない個人により設立された会社であって、設立後5年を経過していない会社 ③会社が新たに設立し、設立後5年を経過していない会社</p>	<p>次のいずれかに該当する創業者又は創業者である中小企業者。 (創業者)</p> <p>①事業を営んでいない個人で、1か月以内(6か月 ※1)に事業を開始する者 ②事業を営んでいない個人で、2か月以内(6か月 ※1)に会社を設立する者 ③中小企業者である会社が新たに設立する会社 (創業者である中小企業者)</p> <p>①事業を営んでいない個人が事業を開始した後5年を経過していない者 ②事業を営んでいない個人により設立された会社であって、設立後5年を経過していない会社 ③会社が新たに設立し、設立後5年を経過していない会社</p>
保証限度額	1,500万円	1,000万円(「支援創業関連保証」1,500万円 ※2)
保証期間	10年以内	10年以内
保証料率	年0.8%	年0.8%
担保	不要	不要
保証人	代表者以外は不要	原則として代表者以外は不要

(※1) 認定特定創業支援事業³により支援を受けた場合の取り扱いを示す。

(※2) 支援創業関連保証は、2018年4月に創業関連保証の限度額拡充に伴い、2018年3月31日の貸付実行分をもって廃止された。ただし、認定特定創業支援等事業による支援を受けた創業者は、引き続き開業6か月前から創業関連保証の対象となる。

(出所)愛知県信用保証協会「第69期 事業報告書」より筆者作成。なお、2018年4月に創業関連保証の限度額は2,000万円へ改定されている。

³ 平成26年1月に施行された「産業競争力強化法」に基づいて、自治体等が実施する「特定創業支援事業」(創業希望者を対象に、経営、財務、人材育成、販路開拓等に関する知識習得を目的として継続的に行うセミナーなど)を受けた人に対して、申請に基づき「認定特定創業支援事業による支援を受けたことの証明書」が発行される。

(2) 自治体との連携商品

①愛知県経済環境適応資金「創業等支援資金」(環創)

現在、愛知県信用保証協会の創業支援の主力保証商品が、愛知県経済環境適応資金「創業等支援資金」(環創)である。基本的な性格は表 3 に示したとおりであり、愛知県の制度融資に付加する形で、優遇した条件での信用保証が利用できる。

対象条件をみると、上記の創業等関連保証や創業関連保証とほぼ同じであり、保証料が安いことから、(愛知県内での創業者については)こちらを使うことが多いと思われる。実際、表 1 に示したように 2015 年度の創業保証の利用総数 453 件のうち、この環創が 404 件を占めている。ただし、運転資金の期間が 7 年以内とされている点や、固定金利であるために、この環創を利用しない事業者もいる。

表 3 愛知県経済環境適応資金「創業等支援資金」(環創) の概要

ご利用できるかた	次のいずれかに該当する創業者または新規中小企業者 1 事業を営んでいない個人で、1か月(6か月※)以内に個人でまたは2か月(6か月※)以内に会社を設立して、愛知県内において事業を開始しようとする具体的計画を有しているかた 2 自らの事業を継続的に実施しつつ新たに会社を設立して、愛知県内において開業しようとするかた 3 事業を営んでいない個人が、個人または会社で、愛知県内において事業を開始し、その事業を開始した日から5年を経過していないかた 4 会社が自らの事業を継続的に実施しつつ新たに会社を設立し、愛知県内において事業を開始した日から5年を経過していないかた
融資限度額	2,500万円(3,000万円※) 上記1に該当するかたで、1,000万円(1,500万円※)を超過する金額については、自己資金の範囲内とします。
資金使途	運転資金(7年以内)・設備資金(10年以内)
融資期間・貸付利率	2年以上3年以内 年1.2% 4年以上5年以内 年1.3% 6年以上7年以内 年1.4% 9年以上10年以内 年1.5%(設備資金のみ)
貸付形式	証書貸付
返済方法	均等分割返済 1年以内の据置が可能です。 なお、設備資金の場合は、4~5年、6~7年は2年以内、9~10年においては3年以内の据置が可能です。
担保	不要です。
連帯保証人	原則として、法人代表者以外不要です。
保証料	年率 0.79%(一律)

(※) 認定特定創業支援事業により支援を受けた場合の取り扱いを示す。

(出所) 愛知県信用保証協会のHP資料(調査時点のもの)。なお、2018年4月に限度額は3,500万円へ改定されている。

②一宮市開業資金融資保証・豊橋市創業支援資金融資保証⁴

愛知県下では、一宮市や豊橋市といった市レベルでの創業支援に関する保証制度もある。これらの対象などの詳細は表4に示したとおりである。

⁴ そのほか、小牧商工会議所連携創業関連保証がある。

愛知県経済環境適応資金「創業等支援資金」(環創)に比べて、自治体の補助(信用保証料助成や利子補給)があり、金利が0.1%低く設定されている点に特徴がある。したがって、これらの市の創業者については、両方の資金の利用資格を満たしていれば、この市の商品を利用することが多い。

表 4 一宮市開業資金融資保証・豊橋市創業支援資金融資保証

一宮開業資金	対象となるかた	一宮市内で開業予定のかた、開業後間もないかた など
	保証限度額	1,500万円 [*]
	保証期間 貸付利率	運転資金・設備資金 ●2年以上3年以内…年1.1% ●4年以上5年以内…年1.2% ●6年以上7年以内…年1.3%
	貸付形式	証書貸付
	返済方法	分割返済 / 1年以内の据置期間を設けることができます。
	その他	担保:不要 連帯保証人:原則として、法人代表者以外不要

豊創 豊橋市創業支援資金	対象となるかた	豊橋市内で開業予定のかた、開業後間もないかた など
	保証限度額	1,500万円 [*]
	保証期間 貸付利率	運転資金・設備資金 ●2年以上3年以内…年1.1% ●4年以上5年以内…年1.2% ●6年以上7年以内…年1.3% 設備資金 ●9年以上10年以内…年1.4%
	貸付形式	証書貸付
	返済方法	分割返済 / 6か月以内の据置期間を設けることができます。
	その他	担保:不要 連帯保証人:原則として、法人代表者以外不要

(注) 保証限度額は、支援創業関連保証などと併用できた場合の最高値。

(出所) 愛知県信用保証協会のHP資料。

(3) 愛知県信用保証協会の創業保証の実績

保証債務残高については、「事業概況」で知ることができる。2016年3月期についてみると、(保険制度別)創業関連+創業等関連の合計で2,050件、7,340(百万円)であった⁵。愛知県信用保証協会の全保証債務残高は、121,532件、1,333,343(百万円)であるので、創業保証の

⁵ 同協会の統計上の取り扱いで、保証債務残高については、保険制度別に整理されている。上述した県制度である愛知県経済環境適応資金「創業等支援資金」(環創)も、保険制度上は、創業関連もしくは創業等関連のいずれかに分類されている。

シェアは件数ベースで 1.7%、金額で 0.55%である。金額に比べて件数が多いのは、小口の案件が多いということを意味している。

表 5 には、2012 年度からの創業保証（創業関連+創業等関連の合計）の保証承諾、保証債務残高および代位弁済の推移を示している。

表 6 を見るとわかるように、件数、金額とも、保証承諾に占める比率に比べて、代位弁済に占める比率が高いことから、創業保証の対象者の方が代位弁済に至る確率が高く、創業保証の先がリスクが高い先であることが確認できる。

なお、表 7 に示したように、創業前に創業保証を利用することは少なく、創業時点から創業後 1 年未満の時期に利用する事業者が圧倒的に多いことがわかる。

表 5 愛知県信用保証協会の創業保証の推移

	保証承諾		保証債務残高		代位弁済	
	件数	金額（百万円）	件数	金額（百万円）	件数	金額（百万円）
2012	420	2,467	1,801	7,374	50	229
2013	424	2,325	1,900	7,273	42	169
2014	540	2,985	2,045	7,542	34	133
2015	453	2,476	2,052	7,355	39	166
2016	512	2,781	2,104	7,398	38	164
2017	1,075	6,153	2,624	10,318	36	129

（出所）愛知県信用保証協会提供の資料に基づく。

表 6 愛知県信用保証協会の全保証に対する創業保証の割合の推移

	保証承諾		保証債務残高		代位弁済	
	件数	金額	件数	金額	件数	金額
2012	1.21%	0.49%	1.21%	0.46%	1.96%	0.69%
2013	1.19%	0.43%	1.35%	0.49%	1.81%	0.58%
2014	1.56%	0.56%	1.60%	0.53%	2.04%	0.66%
2015	1.42%	0.51%	1.69%	0.55%	2.52%	0.90%
2016	1.74%	0.62%	1.85%	0.60%	2.55%	0.89%
2017	3.68%	1.36%	2.46%	0.88%	2.91%	0.92%

（出所）愛知県信用保証協会提供の資料に基づく。

表 7 創業と創業保証の利用タイミング

【保証口単位】	件数	構成比	【顧客単位】	件数	構成比
創業前	91	4.4%	創業前	83	4.4%
創業後1年未満	1,396	67.8%	創業後1年未満	1,341	70.4%
創業後2年未満	243	11.8%	創業後2年未満	206	10.8%
創業後3年未満	159	7.7%	創業後3年未満	130	6.8%
創業後4年未満	105	5.1%	創業後4年未満	89	4.7%
創業後5年未満	64	3.1%	創業後5年未満	54	2.8%
欠損値	2	0.1%	欠損値	2	0.1%
総計	2,060	100.0%	総計	1,905	100.0%

(注) 創業日が 2000 年（4 月）以降の創業関係保証を利用している顧客について、保証口および顧客単位で「創業のどの段階で保証利用をしたか」について集計した結果。

(出所) 愛知県信用保証協会提供の資料に基づく。

3. 愛知県信用保証協会・創業時保証利用企業アンケート

(1) 対象企業

われわれが実施した調査では、創業に関連した信用保証の利用状況を調査するという問題意識から、調査対象を次のように絞っていくこととした。まず、調査基準日時点（2017 年 8 月末）で愛知県信用保証協会の保証を利用している、正常先の顧客を対象にする⁶。

創業保証の残高のある業歴 7 年未満の者（個人、法人の両方）を第 1 の対象にした。該当する者の数は 1,655 者である。業歴を 7 年未満としたのは、創業保証を 2015 年以降に利用した企業を必ず含む一方で、創業から長い時間が超過した企業を省くためである。

たとえば、創業等関連保証は創業後 5 年以内の利用が可能である。したがって、2010 年に創業した企業は 2015 年に創業保証を利用できるが、業歴を 5 年以内にしてしまうと、調査対象から外れてしまう。逆に、創業保証の残高だけで判断すると、創業 5 年後に期間 10 年の創業保証を利用した企業は最長 15 年前に創業した企業となってしまう、それを調査対象にした場合、最近の創業企業の状況を知る目的にはそぐわないためである。

表 8 は、発送先を選定した時点（2017 年 8 月末）において、創業保証の利用状況を制度別に整理したものである⁷。第 2 節で見たのと同様に、「保証債務残高件数」で見ると、大半が「経済環境適応資金 創業等支援」の利用者である。最終的に、創業保証の利用企業として対象にした企業数は 1,655 者であった。

⁶ 返済条件の緩和先などを除外していることになる。

⁷ 後述するように、我々の発送先には、創業保証以外の保証を利用した創業期の企業も含まれていることに注意が必要であるし、創業保証を利用している企業でも創業から 7 年以上経過している者は対象にしていないことから表 8 の数字と発送先の状況は一致しない。

第2に、現在、創業保証を利用していない顧客（＝以下では、簡単化のために非創業保証と呼ぶ）のうち、設立7年未満の法人（＝個人事業主は除く）を調査対象にした⁸。該当する者の数は、2,333者である。両者の合計3,988者が調査対象である。したがって、狭義の創業保証の利用者以外の方が調査対象としては多くなっていることに注意が必要である。

表8 創業にかかる制度の利用状況（2017年8月末）

制度融資名	当年度中保証 承諾件数	当年度中保証 承諾金額 (円)	保証債務 残高件数	保証債務残高金 額 (円)
一宮市 開業資金	3	17,300,000	27	67,062,800
経済環境適応資金 創業等支援	313	1,683,630,000	1,764	6,365,289,188
経済環境適応資金 創業等支援 協調推進枠	40	189,000,000	99	484,173,900
小口零細企業保証	1	2,200,000	1	2,163,000
創業関連保証	12	83,400,000	86	373,103,013
創業等関連保証	3	41,000,000	97	399,474,629
豊橋市 創業支援資金	9	59,500,000	137	412,338,650
その他	0	0	4	9,602,900
合計:	381	2,076,030,000	2,215	8,113,208,080

(出所) 愛知県信用保証協会から提供された資料に基づく。

(2) 調査対象先の特徴

以上のように創業保証の利用者1,655者と非創業保証の利用者2,333者の合計3,988者に送付した。表9には、発送先企業の従業員規模別の分布及び、従業員規模別の保証債務残高件数などを示している。発送先の大半は従業員規模2～5人の小規模事業者である。この従業員規模の事業者については、保証債務残高の平均額は700万円弱である。

また、顧客数の数よりも残高件数が多いのは、1事業者が複数の保証を受けていることを意味しており、追加的に資金が必要になって保証付きの融資を受けている企業が一定程度いることを意味している。1顧客あたりの保証債務残高件数は、従業員規模が大きいほど大きくなる傾向がある。

表10は発送先が法人か個人事業者かを分類した結果である。小規模事業者が多いことも

⁸個人事業主を除いたのは、信用保証協会のデータベース上、非創業保証においては、個人事業主の創業のタイミングの裏付けが不十分であり、業歴要件が十分な意味を持たない恐れがあったためである。個人については、(業歴の確認がしっかりと取れている)創業保証の利用者のみを対象にした。一方で、法人については、設立年が客観的に把握できるので、創業ではないが、設立7年未満との基準でサンプルを集めることにしたのである。

あって、28%が個人事業者である。

表 9 従業員規模、規模別保証債務残高（2017年8月末時点）

従業員区分	顧客数	保証債務残高件数	保証債務残高 (円)	1顧客あたり保証 債務残高 (円)
1人	421	468	1,453,131,021	3,451,618
2～5人	2,144	2,727	14,906,325,608	6,952,577
6～10人	845	1,300	9,833,798,356	11,637,631
11～20人	341	554	5,572,272,100	16,340,974
21～30人	104	170	1,640,908,300	15,777,964
31～50人	80	142	1,874,373,000	23,429,663
51～100人	36	71	891,545,700	24,765,158
101人以上	17	37	769,195,000	45,246,765
合計	3,988	5,469	36,941,549,085	9,263,177

(出所) 愛知県信用保証協会から提供された資料に基づく。

表 10 法人と個人の件数（2017年8月末時点）

個人	1,120
法人	2,868
合計	3,988

(出所) 愛知県信用保証協会から提供された資料に基づく。

(3) 調査実施の概要

質問票は、これまで家森が実施してきた調査および日本政策金融公庫総合研究所「新規開業に関するアンケート」(各年版)を参考にしながら、科学研究費・基盤研究A「地方創生を支える創業ファイナンスに関する研究」(代表 内田浩史神戸大学教授)(16H02027)のメンバーや、家森が代表を務めた経済産業研究所の研究プロジェクト「地方創生に向けて地域金融に期待される役割ー地域経済での雇用の質向上に貢献するための金融を目指してー」(2015年7月～2017年6月)のメンバーから助言やコメントを受けながら、作成した。また、愛知県信用保証協会のメンバーとも議論して、保証利用者が回答しやすくなるように、調査票を工夫した。最終的に完成した調査票は、48問(A4で11ページ)で構成されている。

調査票は、愛知県信用保証協会の名義で、2017年9月19日に郵送した。なお、調査票には、法人の場合は「代表者」、個人の場合は「保証を利用して資金を借りている方」を回答者として欲しい旨の添え状をつけている。回答期日を当初10月13日としたが、最終的に11

月 16 日までの受領分を分析対象にした。その結果、967 人の回答を得ることができた⁹。したがって、回収率は 24.2% (=967/3,988) となった。

2009 年 9 月に、筆者が愛知県信用保証協会と実施したアンケート調査（前調査と呼ぶ）では 12,070 社に送付し、4,855 社から回答を得た（回収率 40.2%）（詳細は、家森[2010]）。本調査の回収率が相対的に低いのは、前調査が法人企業で社歴が一定程度ある先に限定したために、調査に対応する余力がある企業が多かったためであると考えられる。たとえば、前調査の回答企業のうち、社歴が 10 年以内の者は 13.3%にとどまっていた。また、前調査では、従業員規模 5 人以下の企業が発送先に占める割合は 38.6%であるが、本調査では 64.3%となっている。小規模で社歴の短い企業を対象にした調査としては 25%近い回収率は十分に満足のいくものであると評価できよう¹⁰。

4. 調査結果

以下、本稿では、調査票の順番に沿って、回答結果を紹介していくことにする。

4. 1 創業者についての質問

問 1. あなたの性別をお答え下さい。

1. 男性 2. 女性

図表 1-1 回答者の男女別比率

	人数	比率
1. 男性	864	89.6%
2. 女性	100	10.4%
合計	964	100.0%
無回答	3	

⁹ 回答者は個人事業主、法人企業の両者が含まれているので、件数は「人」を使って呼ぶことにする。

¹⁰ 日本政策金融公庫が発表している「2017 年度新規開業実態調査～アンケート結果の概要～」(2017 年 12 月 25 日公表)では、日本政策金融公庫国民生活事業が 2016 年 4 月から同年 9 月にかけて融資した企業のうち、融資時点で開業後 1 年以内の企業 6,706 社を対象に調査しているが、回収率は 21.2%であった。

図表 1-2 回答者の男女別比率

	女性比率	全体の人数
2017年	8.2%	146
2016年	9.0%	178
2015年	13.2%	189
2014年	10.6%	142
2013年	11.2%	98
2012年	9.2%	87
2011年	10.7%	56
2010年以前	2.2%	45

図表 1-1 は、回答者の男女別内訳を示している。性別を回答している回答者 964 人の内、「1. 男性」は 864 人、89.6%、「2. 女性」は 100 人、10.4%である。2017 年版「中小企業白書」によれば、2007 年の起業家の内、男性は 72.1%、女性は 27.9%、2012 年は、男性は 71.2%、女性 28.8%である。また、日本政策金融公庫が日本政策金融公庫国民生活事業の融資を受けた創業者を対象に実施している「2017 年度新規開業実態調査～アンケート結果の概要～」(2017 年 12 月 25 日公表)によると、回答者に占める女性の比率は 18.4%であった¹¹。本調査の回答者の男女別の比率は、これらの調査と比べて、男性の割合が高いことが特徴となっている。

女性起業家にとっては、銀行や信用金庫が窓口になる信用保証の利用の敷居が高いことが理由であるとすれば、女性起業家を取り込むための改善に取り組むことが必要であろう。図表 1-2 は、(後述の)問 31 で回答を得た初めて信用保証を利用した年別に女性の構成比率を示したものである。近年、女性の比率が高まっている傾向を見いだすことはできていない。愛知県信用保証協会では、女性創業者支援チーム・アイリス(女性起業家を支援する女性職員だけの支援チーム)を 2016 年 10 月に立ち上げている。こうした取り組みの認知度を上げていくことは、女性の創業を支援する上で大きな効果が期待される。

問 2. あなたの現在の年代をお答え下さい¹²。

_____ 歳代

¹¹ なお、同調査によると、1991 年調査では女性比率は 12.4%で着実に高まってきており、2017 年調査は過去最高の数値となっている。

¹² 実際に送付した調査では具体的な年齢を聞いていたが、個人が特定されるリスクを減らすためにデータ入力に際して年代別に整理したので、質問文をそれに合わせて修正している。

図表 2-1 回答者の平均年齢

男性		女性		全体	
平均値	人数	平均値	人数	平均値	人数
46.5	864	48.1	100	46.7	967

(注)「全体」には、男女について回答しなかった3人を含んでいる。以降の表において、全体の人数を記載している箇所も同様である。

図表 2-2 回答者の男女別年齢層

	男性		女性		合計		女性比率
	人数	比率	人数	比率	人数	比率	
20歳代	17	2.0%	3	3.0%	20	2.1%	15.0%
30歳代	230	26.6%	18	18.0%	248	25.6%	7.3%
40歳代	336	38.9%	37	37.0%	375	38.8%	9.9%
50歳代	184	21.3%	29	29.0%	214	22.1%	13.6%
60歳代	83	9.6%	13	13.0%	96	9.9%	13.5%
70歳代	14	1.6%	0	0.0%	14	1.4%	0.0%
合計	864	100.0%	100	100.0%	967	100.0%	10.4%

図表 2-1 は回答者の平均年齢のデータである。20歳代との回答を25歳、30歳代を35歳とみるなどと仮定すると、全体の平均年齢は46.7歳であった¹³。男性の平均年齢46.5歳は、女性の平均年齢48.1歳と比べやや低い。図表 2-2 は回答者の年代別の人数と比率を示している。人数の多い上位層は、40歳代が373人(38.7%)、30歳代が248人(25.7%)、50歳代が213人(22.1%)であり、この三つの年代で86.5%を占める¹⁴。女性比率を見ると、女性は、男性に比べて、サンプルの少ない20歳代で高いものの全体的には40歳代以下では少ない傾向がある。

問 3. あなたが最後に卒業された学校を下記の中から一つお選び下さい。

- | | | | |
|--------|------------|------------|-----------------|
| 1. 中学校 | 2. 高等学校 | 3. 専門学校 | 4. 短期大学(高専等を含む) |
| 5. 大学 | 6. 大学院修士課程 | 7. 大学院博士課程 | 8. その他 |

¹³ 先に引用している「2017年度新規開業実態調査～アンケート結果の概要～」(2017年12月25日公表)によると、平均年齢は42.6歳であり、本調査の方が少し高齢である。

¹⁴ 2017年版「中小企業白書」は、2012年の男性起業家の平均年齢は49.3歳、女性起業家の平均年齢は44.7歳であり、男性の平均年齢が高いと述べている。そして、「2012年の60歳以上の起業家割合は、女性が20.3%に対し、男性が35.0%と、女性に比べ男性の方が高くなっている。これは、男性の場合サラリーマンを定年退職した後に、セカンドキャリアとして起業を選択している人が女性に比べて多いためであると推察される。」と説明している。一方で、本稿のアンケート回答では、60代以上で相対的に女性の比率が高く、「中小企業白書」の指摘とは異なっている。

図表3 回答者の学歴

	女性比率	全体の人数
1. 中学校	3.5%	85
2. 高等学校	12.0%	326
3. 専門学校	13.0%	188
4. 短期大学（高専等を含む）	38.2%	34
5. 大学	6.3%	302
6. 大学院修士課程	4.2%	24
7. 大学院博士課程	50.0%	2
8. その他	0.0%	4

(注)専門学校卒の回答者の3人が性別を回答しなかったため、専門学校の女性比率は185人に対する比率。

図表3は回答者の最終学歴を示している。全体を見ると、「2. 高等学校卒業」326人(33.8%)、「3. 専門学校卒業」188人(19.5%)、「5. 大学卒業」302人(31.3%)と3グループで84.6%を占める。出身学校卒業時の最若の年齢(18歳~22歳)を考えると、平均的な創業者は20年程度のビジネスあるいは社会経験を持っていることになる。男女比率を見ると、短期大学卒では女性の比率が非常に高いが、大学や大学院卒(修士課程)での女性の比率は低い。

問4. あなたの昨年の総年収(税込み)として、当てはまるものを一つお選び下さい。

1. ゼロ
2. ゼロ円超~200万円以下
3. 200万円超~500万円以下
4. 500万円超~1000万円以下
5. 1000万円超~2000万円以下
6. 2000万円超
7. わからない

図表 4-1 創業者の男女別年収

	男性		女性		全体	
	人数	比率	人数	比率	人数	比率
1. ゼロ	5	0.6%	2	2.0%	7	0.7%
2. ゼロ円超～200万円以下	61	7.1%	22	22.0%	83	8.6%
3. 200万円超～500万円以下	278	32.4%	52	52.0%	331	34.5%
4. 500万円超～1000万円以下	350	40.8%	20	20.0%	371	38.6%
5. 1000万円超～2000万円以下	121	14.1%	3	3.0%	125	13.0%
6. 2000万円超	35	4.1%	1	1.0%	36	3.8%
7. わからない	7	0.8%	0	0.0%	7	0.7%
合計	857	100.0%	100	100.0%	960	100.0%

図表 4-1 は回答者の年収の水準別の人数と比率を示している。全体の列の「3. 200万円超～500万円以下」は331人、34.5%、「4. 500万円超～1000万円以下」は371人、38.6%であり、この両方で73.1%を占めている。男女別に見ると、男性で最も人数の比率の高い層は「4. 500万円超～1000万円以下」で、350人、40.8%を占める。二番目に高い層は、「3. 200万円超～500万円以下」で、278人、32.4%である。女性で最も人数の比率の高い層は「3. 200万円超～500万円以下」で、52人、52.0%であり、二番目に高い層は、「2. ゼロ円超～200万円以下」で、22人、22.0%である。

アンケート調査の年収幅を参考に、「1. ゼロ」をゼロ円、「2. ゼロ円超～200万円以下」を100万円、「3. 200万円超～500万円以下」を350万円、「4. 500万円超～1000万円以下」を750万円、「5. 1000万円超～2000万円以下」を1500万円、「6. 2000万円超」を2000万円とみなして加重平均年収を計算すると694万円となる（「わからない」の回答者は対象から除く）。厚生労働省「平成29年賃金構造基本統計調査」によれば、愛知県の従業員規模10～100人の企業での平均年額給与は435万円（男女計）、477万円（男性）、344万円（女性）である¹⁵。これと比べると、創業者である回答者の年収は高い¹⁶。同様に男女別に加重平均年収を計算すると、男性は726万円、女性は419万円であり、いずれも平均的な労働者を上回っている。また、創業者において、男性の平均年収は女性の年収の1.7倍と大きく上回っていることも指摘できる。

実務家から、創業者の平均像としてはこれらの数値が予想外に大きいとの指摘があり、年収と年商の誤認などがなくを確認しておくことにした。まず、後掲する問10で創業年を聞いているので、創業年別にこの回答を整理してみた。その結果が、図表 4-2 である。1000万円超の高収入の回答は創業期が古い企業ほど多い傾向が見られ、不自然な結果ではない。

¹⁵ ここでは、「きまって支給する現金給与額」を12倍し、「年間賞与その他特別給与額」を加えた値である。

¹⁶ ただし、従業員規模1000人以上の年額給与総額は約630万円となり、大きな差異はなくなっている。

図表 4-2 創業年別の年収

	2017年	2016年	2015年	2014年	2013年	2012年	2011年	2010年以前
1. ゼロ	1.8%	1.1%	0.6%	1.7%	0.0%	0.0%	0.8%	0.0%
2. ゼロ円超～200万円以下	3.5%	21.1%	11.9%	7.8%	7.6%	8.6%	2.5%	5.8%
3. 200万円超～500万円以下	50.9%	41.1%	40.6%	33.0%	32.2%	29.3%	37.0%	20.9%
4. 500万円超～1000万円以下	35.1%	27.8%	38.8%	41.9%	41.5%	42.9%	36.1%	39.5%
5. 1000万円超～2000万円以下	7.0%	6.7%	7.5%	14.0%	11.9%	15.7%	19.3%	20.9%
6. 2000万円超	1.8%	2.2%	0.6%	1.7%	6.8%	3.6%	4.2%	12.8%
人数	57	90	160	179	118	140	119	86

(注) ここでの人数は、年収に関する無回答者を対象から外した人数を示している。

図表 4-3 会社の（直近決算期の）当期純利益の状況と年収

	全体		主要な収入源	
	赤字	黒字	赤字	黒字
1. ゼロ	1.2%	0.2%	0.5%	0.0%
2. ゼロ円超～200万円以下	13.7%	6.1%	12.5%	4.7%
3. 200万円超～500万円以下	37.8%	31.9%	36.5%	32.0%
4. 500万円超～1000万円以下	36.9%	41.4%	39.4%	42.8%
5. 1000万円超～2000万円以下	8.4%	15.9%	9.1%	16.0%
6. 2000万円超	2.0%	4.6%	1.9%	4.5%
人数	249	611	208	556
平均年収（万円）	589.6	758.1	611.5	767.8

また、問 42 (1) で直近の決算期の当期純利益の状況について尋ねているので、赤字企業と黒字企業での年収の状況についても見ておくことにした。その際、本調査の問 5 の回答から、創業した企業からの収入が主たる収入か否かがわかるので、創業企業からの収入が「最も重要な収入」という回答者だけに絞った数値も計算してみた。たとえば、大地主で、事業とは別に多額の不動産収入があるような場合が考えられるからである。その結果が図表 4-3 である。やはり、赤字企業の方が年収が低く、先と同じような換算方法を使うと、「全体」の場合で、黒字企業が 758.1 万円、赤字企業が 589.6 万円と 170 万円近い差が見られた。

最後に、個人事業の場合、収入を誤認しやすいので、問 8 (2) の回答を使って、年収を整理してみたのが図表 4-4 である。個人事業から出発して、業績が拡大すると株式会社化する事例も多いことから、株式会社の方が全般的に収入が多いことがわかる。仮に個人事業で年収として 2000 万円超を回答している人が、年収と年商を誤認していたとしても、該当者は 4 人のみであるので、以下の（年収を使った場合での）分析の結論に大きな影響を持つことは

ないと考えられる。

問 48 で金融リテラシーについての 7 つの正誤問題を尋ねている。金融リテラシーが低い人ほど、本問の内容を誤認する可能性が高いと思われる。そこで、金融リテラシーテストのスコア（7 点満点）別に、年収の回答を整理してみたのが図表 4-5 である。金融リテラシーの乏しい人であっても事業に成功していることはあり得るが、金融リテラシーの高い人よりも成功しやすいとは考えにくいとすると、スコア「ゼロ」の人で、「5. 1000 万円超～2000 万円以下」の比率が若干高い傾向があり、この部分に誤認者が含まれているかもしれないが、それほど顕著ではない。

以上のように、年収回答について様々な観点から確認したところ、誤認している人はいるかもしれないが、全体に占める割合はそれほど多くないだろうと予想される。したがって、回答者の誤認が大きく結果を歪めていることはないものと想定しても良いであろう。

図表 4-4 経営形態別の年収

	個人経営	株式会社
1. ゼロ	2.3%	0.3%
2. ゼロ円超～200 万円以下	21.1%	4.2%
3. 200 万円超～500 万円以下	44.6%	30.5%
4. 500 万円超～1000 万円以下	25.8%	44.3%
5. 1000 万円超～2000 万円以下	4.2%	16.3%
6. 2000 万円超	1.9%	4.4%
人数	213	663
平均年収	471.8	775.3

図表 4-5 金融リテラシーの高低別の年収

スコア	0	1	2	3	4	5～7
1. ゼロ円	0.5%	2.1%	0.0%	0.6%	0.6%	1.1%
2. ゼロ円超～200 万円以下	11.1%	11.7%	11.0%	9.3%	9.1%	2.1%
3. 200 万円超～500 万円以下	37.9%	27.7%	42.8%	40.4%	30.1%	28.3%
4. 500 万円超～1000 万円以下	35.3%	44.7%	36.6%	34.2%	44.9%	40.1%
5. 1000 万円超～2000 万円以下	13.2%	8.5%	8.3%	13.0%	13.1%	19.3%
6. 2000 万円超	2.1%	5.3%	1.4%	2.5%	2.3%	9.1%
人数	190	94	145	161	176	187

(注) スコアとは、後掲の金融リテラシーを問う 7 つの質問の正答数をさす。

問 5. 現在のあなたの生活にとって最も重要な収入源はどれですか。当てはまるもの一つお選び下さい。

1. あなたの貴社からの収入
2. あなたの貴社以外からの収入（年金、他社での給与など）
3. 家族の貴社からの収入
4. 家族の貴社以外からの収入
5. その他

図表 5-1 創業者の男女別収入源

	男性		女性		全体	
	人数	比率	人数	比率	人数	比率
1. あなたの貴社からの収入	787	91.3%	63	63.0%	853	88.4%
2. あなたの貴社以外からの収入（年金、他社での給与など）	51	5.9%	6	6.0%	57	5.9%
3. 家族の貴社からの収入	6	0.7%	10	10.0%	16	1.7%
4. 家族の貴社以外からの収入	9	1.0%	17	17.0%	26	2.7%
5. その他	9	1.0%	4	4.0%	13	1.3%
合計	862	100.0%	100	100.0%	965	100.0%

図表 5-1 は、創業者の男女別収入源の回答である。全体の欄をみると、創業者の 88.4%は「1. あなたの貴社からの収入」と回答し、ほとんどの創業者は創業した事業から主とした収入を得ており、本腰を入れて事業に取り組んでいる人が大半であることがうかがえる。

男女別に見ると、男性の 91.3%は、収入源を創業した事業によっている。一方、女性の収入源は「1. あなたの貴社からの収入」が 63%と相対的に低く、17.0%の女性創業者は「4. 家族の貴社以外からの収入」が最も重要な収入源だと回答している。

創業者の年齢別の収入源についても調べたところ（表には示していないが）、「60-70 歳代」は他の年代に比べて創業した事業からの収入への依存が低く、事業収入以外の収入（たとえば、年金が考えられる）に依存している割合が高いという特徴が見られた。

4. 2 事業内容についての質問

問6. 貴社の業種は次のうちどれですか。当てはまるものを一つお選び下さい。複数の事業を営んでいる場合は、主な業種を一つお答え下さい。

1. 建設業 2. 製造業 3. 情報通信業 4. 運輸業（タクシー業、倉庫業を含む）
 5. 卸売業 6. 小売業 7. 飲食業 8. 宿泊業 9. 医療、福祉
 10. 教育、学習支援業 11. 理美容業 12. エステ・ネイル・関連サービス業
 13. その他サービス業 14. 不動産業 15. その他

図表 6-1 創業事業の業種

	男性		女性		全体	
	人数	比率	人数	比率	人数	比率
1. 建設業	146	17.5%	6	6.2%	152	16.3%
2. 製造業	69	8.3%	2	2.1%	72	7.7%
3. 情報通信業	15	1.8%	0	0.0%	15	1.6%
4. 運輸業（タクシー業、倉庫業を含む）	29	3.5%	2	2.1%	31	3.3%
5. 卸売業	60	7.2%	3	3.1%	63	6.8%
6. 小売業	71	8.5%	4	4.1%	75	8.0%
7. 飲食業	88	10.6%	13	13.4%	101	10.8%
8. 宿泊業	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
9. 医療、福祉	127	15.2%	35	36.1%	163	17.5%
10. 教育、学習支援業	14	1.7%	2	2.1%	16	1.7%
11. 理美容業	24	2.9%	6	6.2%	30	3.2%
12. エステ・ネイル・関連サービス業	2	0.2%	6	6.2%	8	0.9%
13. その他サービス業	96	11.5%	10	10.3%	106	11.4%
14. 不動産業	45	5.4%	1	1.0%	46	4.9%
15. その他	47	5.6%	7	7.2%	55	5.9%
合計	833	100.0%	97	100.0%	933	100.0%

図表 6-1 は創業事業の業種を示している。全体を見ると、上位3業種は、「9. 医療・福祉」17.5%、「1. 建設業」16.3%、「13. その他サービス業」11.4%である。

男女別では、男性の上位3業種は、「1. 建設業」17.5%、「9. 医療・福祉」15.2%、「13. その他サービス業」11.5%であり、女性の3業種は、「9. 医療・福祉」36.1%、「7. 飲食業」13.4%、「13. その他サービス業」10.3%となっている。特徴的なのは、男性では建設業の比率が高く、女性は医療・福祉や飲食業の比率が高いことである¹⁷。

¹⁷ 中小企業庁(2017)によると、起業家の業種構成として、男性は農林漁業、建設業、医療・福祉、女性は医療福祉、小売業、その他サービス業の割合が大きいことを示している。これら3業種については、本稿のアンケート回答は、男性の「13. その他サービス業」、女性の「7. 飲食業」を除くと、中小企業白書の全国的なデータと似ているといえる。

図表 6-2 は業種別の回答者の平均年齢を示している。本調査では回答時の年齢を聞いているだけなので、厳密には創業時点での年齢ではないが後述する問 10 で尋ねた創業年の回答結果からすると、創業から数年内の回答者が大半であるので、大まかな年齢の傾向はつかめるものと思われる。図表 6-2 によると、製造業の創業者が最も高齢であり、エステ・ネイル・関連サービス業が最も若い。

図表 6-2 業種別の回答者の平均年齢

2. 製造業	52.2
3. 情報通信業	51.7
5. 卸売業	50.4
15. その他	50.3
4. 運輸業（タクシー業、倉庫業を含む）	47.9
14. 不動産業	47.6
1. 建設業	47.2
13. その他サービス業	46.4
9. 医療、福祉	45.1
6. 小売業	43.8
7. 飲食業	43.6
10. 教育、学習支援業	42.5
11. 理美容業	42.3
12. エステ・ネイル・関連サービス業	41.3

年齢と性別の観点で分類した結果が図表 6-3 である。女性の場合は、どの年代でも「9. 医療・福祉」業が最も多いが、男性の場合は、20～30 歳代では女性と同様で「9. 医療、福祉」業が最も多いが、40、50 歳代では「1. 建設業」が最も多く、60～70 歳代では「2. 製造業」が多く、年代によって特徴がある。また、たとえば、「11. 理美容業」は男女ともに若い世代の開業が多い。

図表 6-3 年齢と性別の観点で分類した業種

	男性				女性				合計			
	20~ 30歳 代	40 歳 代	50 歳 代	60~ 70歳 代	20~ 30歳 代	40 歳 代	50 歳 代	60~ 70歳 代	20~ 30歳 代	40 歳 代	50 歳 代	60~ 70歳 代
1. 建設業	15.0	19.2	19.1	15.1	5.0	5.7	3.4	15.4	14.2	17.9	16.9	15.1
2. 製造業	3.8	6.1	11.8	20.4	0.0	2.9	3.4	0.0	3.5	5.8	10.6	17.9
3. 情報通信業	0.4	2.1	1.7	4.3	0.0	0.0	0.0	0.0	0.4	1.9	1.4	3.8
4. 運輸業	2.1	4.3	3.9	3.2	0.0	2.9	3.4	0.0	2.0	4.1	3.9	2.8
5. 卸売業	3.8	7.0	9.6	11.8	5.0	0.0	6.9	0.0	3.9	6.3	9.2	10.4
6. 小売業	12.4	7.3	7.9	4.3	0.0	8.6	3.4	0.0	11.4	7.4	7.2	3.8
7. 飲食業	15.4	10.7	6.2	6.5	15.0	17.1	10.3	7.7	15.4	11.3	6.8	6.6
9. 医療、福祉	22.2	14.0	10.1	11.8	25.0	31.4	48.3	38.5	22.4	15.7	15.5	15.1
10. 教育、学習支援業	1.7	2.7	0.6	0.0	5.0	2.9	0.0	0.0	2.0	2.8	0.5	0.0
11. 理美容業	5.1	2.1	2.8	0.0	10.0	8.6	3.4	0.0	5.5	2.8	2.9	0.0
12. エステ・ネイル・関連サービス業	0.9	0.0	0.0	0.0	10.0	8.6	0.0	7.7	1.6	0.8	0.0	0.9
13. その他サービス業	10.3	12.8	13.5	6.5	15.0	5.7	10.3	15.4	10.6	12.1	13.0	7.5
14. 不動産業	3.4	6.1	7.9	3.2	0.0	2.9	0.0	0.0	3.1	5.8	6.8	2.8
15. その他	3.4	5.5	5.1	12.9	10.0	2.9	6.9	15.4	3.9	5.2	5.3	13.2
人数	234	328	178	93	20	35	29	13	254	363	207	106

(注) 人数以外は、比率 (%)。図表を見やすくするために、%を省略。

図表 6-4 創業年別の業種分布

	2017年	2016年	2015年	2014年	2013年	2012年	2011年	2010年 以前
1. 建設業	8.9%	15.2%	18.5%	15.3%	18.6%	13.8%	16.8%	20.9%
2. 製造業	7.1%	6.5%	6.4%	8.2%	3.5%	8.0%	10.9%	10.5%
3. 情報通 信業	0.0%	3.3%	1.3%	1.2%	2.7%	0.7%	3.4%	0.0%
4. 運輸業	0.0%	1.1%	3.8%	4.7%	6.2%	2.2%	4.2%	1.2%
5. 卸売業	5.4%	4.3%	7.0%	5.9%	8.8%	8.7%	4.2%	9.3%
6. 小売業	14.3%	6.5%	9.6%	8.2%	8.0%	9.4%	4.2%	5.8%
7. 飲食業	30.4%	15.2%	7.0%	10.0%	8.8%	7.2%	12.6%	7.0%
8. 宿泊業	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
9. 医療、 福祉	12.5%	22.8%	19.1%	20.0%	16.8%	21.0%	13.4%	8.1%
10. 教 育、学習 支援業	3.6%	2.2%	1.3%	0.6%	2.7%	2.2%	0.8%	2.3%
11. 理美 容業	3.6%	4.3%	3.8%	3.5%	0.9%	3.6%	2.5%	3.5%
12. エス テ等	0.0%	1.1%	0.6%	1.2%	1.8%	1.4%	0.0%	0.0%
13. その 他サービ ス業	12.5%	14.1%	10.8%	7.6%	11.5%	9.4%	12.6%	17.4%
14. 不動 産業	0.0%	1.1%	4.5%	4.7%	4.4%	6.5%	9.2%	5.8%
15. その 他	1.8%	2.2%	6.4%	8.8%	5.3%	5.8%	5.0%	8.1%
人数	56	92	157	170	113	138	119	86

参考に、創業年別（問 10）に業種の分布を示してみたのが図表 6-4 である。2017 年は「1. 建設業」の比率が低く、「7. 飲食業」の比率が高い。「14. 不動産業」は 2016、2017 年と比率が低くなっている。ただし、2017 年は 8 月までの数値であり、該当する者が少ないことや開業に季節性が存在する可能性があることに注意が必要である。また、本アンケートは信用保証を利用して借入している企業であり、業種によって創業後しばらくしてから資金ニーズが出てくるといった特徴があるので、最近の数値の数値の解釈には注意が必要である。

問 7. 既存の同業者と比べて、事業内容（商品・サービスの内容、対象とする市場など）に新しい点や強みがありますか。当てはまるものを一つお選び下さい。

1. 大いにある 2. 多少ある 3. あまりない 4. まったくない

図表 7-1 事業内容の新しさと強み

	男性		女性		全体	
	人数	比率	人数	比率	人数	比率
1. 大いにある	177	21.0%	15	15.3%	192	20.3%
2. 多少ある	497	59.0%	72	73.5%	572	60.6%
3. あまりない	157	18.6%	11	11.2%	168	17.8%
4. まったくない	12	1.4%	0	0.0%	12	1.3%

図表 7-2 業種別の強みあり、強みなし

		強みあり	強みなし	合計
1. 建設業	人数	116	33	149
	比率	77.9%	22.1%	100.0%
2. 製造業	人数	63	9	72
	比率	87.5%	12.5%	100.0%
3. 情報通信業	人数	11	4	15
	比率	73.3%	26.7%	100.0%
4. 運輸業（タクシー業、倉庫業を含む）	人数	23	6	29
	比率	79.3%	20.7%	100.0%
5. 卸売業	人数	51	12	63
	比率	81.0%	19.0%	100.0%
6. 小売業	人数	55	17	72
	比率	76.4%	23.6%	100.0%
7. 飲食業	人数	86	13	99
	比率	86.9%	13.1%	100.0%
9. 医療、福祉	人数	128	33	161
	比率	79.5%	20.5%	100.0%
10. 教育、学習支援業	人数	14	2	16
	比率	87.5%	12.5%	100.0%
11. 理美容業	人数	28	2	30
	比率	93.3%	6.7%	100.0%
12. エステ・ネイル・関連サービス業	人数	7	1	8
	比率	87.5%	12.5%	100.0%
13. その他サービス業	人数	88	17	105
	比率	83.8%	16.2%	100.0%
14. 不動産業	人数	32	12	44
	比率	72.7%	27.3%	100.0%
15. その他	人数	38	14	52
	比率	73.1%	26.9%	100.0%
合計	人数	740	175	915
	比率	80.9%	19.1%	100.0%

図表 7-1 は創業事業の新しさや強みを尋ねた回答である。「1. 大いにある」20.3%、「2. 多少ある」60.6%で、両者合わせて80.9%である。一方、「3. あまりない」17.8%、「4. まった

くない」1.3%で、合わせて19.1%の否定的な回答がある。男女別の結果も示しているが、女性は「多少ある」が73.5%と非常に多いが、男性は「大いにある」や「あまりない」も比較的多く、事業の新しさや強みについての見方にバラツキがある。

事業の新しさや強みについて、業種別に違いは見られるだろうか。図表7-2は、問6の創業業種の回答と、問7の事業に新しさや強みがあるかについての回答をクロス集計したものである。なお、「1. 大いにある」と「2. 多少ある」を「強みあり」へ、「3. あまりない」と「4. まったくない」を「強みなし」へ集約した。「強みあり」が80%を超える業種は、「2. 製造業」、「5. 卸売業」、「7. 飲食業」、「10. 教育、学習支援業」、「11. 理美容業」、「12. エステ・ネイル・関連サービス業」、「13. その他サービス業」である。

問 8. 貴社が初めて信用保証を利用された時点と現在の経営形態について、それぞれ当てはまるものを一つお選び下さい。

	個人経営	株式会社	NPO法人	その他
①初めて信用保証を利用された時点	1	2	3	4
②現在	1	2	3	4

図表 8-1 経営形態の変化

		個人経営		株式会社		NPO 法人		その他		合計	
		男性	女性	男性	女性	男性	女性	男性	女性	男性	女性
①初信用保証利用時	人数	305	29	511	55	1	1	36	14	853	99
	比率	35.8%	29.3%	59.9%	55.6%	0.1%	1.0%	4.2%	14.1%	100.0%	100.0%
②現在	人数	198	23	606	59	2	1	34	14	840	97
	比率	23.6%	23.7%	72.1%	60.8%	0.2%	1.0%	4.0%	14.4%	100.0%	100.0%
差異 ②-①	人数	-107	-6	95	4	1	0	-2	0	-13	-2

図表 8-1 は、回答者の経営形態の変化を示している。個人経営と株式会社の形態の変化は対照的である。個人経営においては、男性創業者は12.2%ポイント減少、女性創業者は5.6%ポイント減少している。一方、株式会社は、男性創業者は12.2%ポイント、女性創業者は5.2%ポイント増加している。業歴の経過と共に、対外的な信用を得るために、株式会社形態にするほうが良いとの判断であろう。

図表 8-1 の「② 現在」の経営形態を見ると、男性創業者の72.1%、女性創業者の60.8%は株式会社の形態をとっている。業種により経営形態に違いがあるかをまとめたのが図表 8-2 である。個人経営の割合の平均は24.0%であるが、その割合が40%を超える業種は「7. 飲食

業」、「11. 理美容業」、「12. エステ・ネイル・関連サービス業」である。この3つとも問7で強みがあると考えられる創業者の多い業種であり、個人技能や技術を売りにしているのであろう。

図表 8-2 業種別の経営形態

		個人経営	株式会社	NPO法人	その他	合計
1. 建設業	人数	20	126	0	2	148
	比率	13.5%	85.1%	0.0%	1.4%	100.0%
2. 製造業	人数	9	59	0	0	68
	比率	13.2%	86.8%	0.0%	0.0%	100.0%
3. 情報通信業	人数	0	13	0	2	15
	比率	0.0%	86.7%	0.0%	13.3%	100.0%
4. 運輸業（タクシー業 倉庫業を含む）	人数	0	28	0	0	28
	比率	0.0%	100.0%	0.0%	0.0%	100.0%
5. 卸売業	人数	9	53	0	0	62
	比率	14.5%	85.5%	0.0%	0.0%	100.0%
6. 小売業	人数	25	45	0	3	73
	比率	34.2%	61.6%	0.0%	4.1%	100.0%
7. 飲食業	人数	63	34	0	0	97
	比率	64.9%	35.1%	0.0%	0.0%	100.0%
9. 医療、福祉	人数	33	98	1	28	160
	比率	20.6%	61.3%	0.6%	17.5%	100.0%
10. 教育、学習支援業	人数	5	9	0	2	16
	比率	31.3%	56.3%	0.0%	12.5%	100.0%
11. 理美容業	人数	22	7	0	1	30
	比率	73.3%	23.3%	0.0%	3.3%	100.0%
12. エステ・ネイル・ 関連サービス業	人数	3	4	0	0	7
	比率	42.9%	57.1%	0.0%	0.0%	100.0%
13. その他サービス業	人数	17	84	1	4	106
	比率	16.0%	79.2%	0.9%	3.8%	100.0%
14. 不動産業	人数	2	42	0	2	46
	比率	4.3%	91.3%	0.0%	4.3%	100.0%
15. その他	人数	10	40	1	3	54
	比率	18.5%	74.1%	1.9%	5.6%	100.0%
合計	人数	218	642	3	47	910
	比率	24.0%	70.5%	0.3%	5.2%	100.0%

問 9. 貴社が初めて信用保証を利用された時点と現在の常用従業員数(回答者本人や役員・家族を含み、全くの臨時的な従業員は除く)について、それぞれ当てはまるものを一つお選び下さい。

	1人	2-5人	6-10人	11-20人	21-30人	31-50人	51-100人	101人以上
①初めて信用保証を利用された時点	1	2	3	4	5	6	7	8
②現在	1	2	3	4	5	6	7	8

図表 9-1 従業員数の変化

		1人		2-5人		6-10人		11-20人		21-30人	
		男性	女性	男性	女性	男性	女性	男性	女性	男性	女性
①初めて信用保証を利用した時点	人数	248	22	432	52	81	17	47	5	18	1
	比率	29.3%	22.4%	51.1%	53.1%	9.6%	17.3%	5.6%	5.1%	2.1%	1.0%
②現在	人数	163	23	374	32	148	17	75	13	34	6
	比率	19.3%	23.7%	44.2%	33.0%	17.5%	17.5%	8.9%	13.4%	4.0%	6.2%
差異 ②-①	人数	-85	1	-58	-20	67	0	28	8	16	5
	比率	-10.0%	1.3%	-6.9%	-20.1%	7.9%	0.2%	3.3%	8.3%	1.9%	5.2%

		31-50人		51-100人		101人以上		合計	
		男性	女性	男性	女性	男性	女性	男性	女性
①初めて信用保証を利用した時点	人数	13	0	5	0	2	1	846	98
	比率	1.5%	0.0%	0.6%	0.0%	0.2%	1.0%	100.0%	100.0%
②現在	人数	28	2	14	2	10	2	846	97
	比率	3.3%	2.1%	1.7%	2.1%	1.2%	2.1%	100.0%	100.0%
差異 ②-①	人数	15	2	9	2	8	1	0	-1
	比率	1.8%	2.1%	1.1%	2.1%	1.0%	1.1%	0.0%	0.0%

図表 9-1 は従業員数について、信用保証を利用した時点と現時点の状況を表している。2時点と比較すると、従業員が「1人」、「2-5人」を雇用する創業者は減少しているが(女性創業者「1人」は除く)、6人以上を雇用する創業者は増加している。創業者は、事業の伸展にあわせ、個人経営から法人経営へ切り替えをすすめ、従業員を増加させている。

図表 9-2 従業員数が変化した回答者(①と②を両方回答した者に限定)

	従業員数	1人	3.5人	8人	15.5人	25.5人	40.5人	75.5人	101人	合計
初信用保証利用時	事業所数	263	466	96	53	17	13	4	3	915
	比率	28.7%	50.9%	10.5%	5.8%	1.9%	1.4%	0.4%	0.3%	100.0%
現在	事業所数	181	393	161	86	39	31	15	9	915
	比率	19.8%	43.0%	17.6%	9.4%	4.3%	3.4%	1.6%	1.0%	100.0%

①と②の両方を回答している 915 人については信用保証利用時から現在までの従業員数の増減を（ある程度の幅の中で）見ることができる。図表 9-2 はこの 915 人の①と②の回答結果を示している。ここで、本問の従業員数の選択肢「2-5 人」、「6-10 人」、「11-20 人」、「21-30 人」、「31-50 人」、「51-100 人」、「101 人以上」と幅があったことから、試みにこれらを「3.5 人」、「8 人」、「15.5 人」、「25.5 人」、「40.5 人」、「75.5 人」、「101 人」へ数値変換してみた。図表 9-2 の数字を使って、信用保証利用時から現在までの従業員数の増加数を計算したところ、5,048 人から 8,469 人へと 3,421 人増加したことがわかった（167.8%）。つまり、信用保証利用を利用して数年ほどの間に、当該企業が雇用を大きく増やしていることが確認できた¹⁸。

¹⁸ 問 31 で尋ねているように、本調査では、初めて信用保証を利用した年を尋ねている。最頻値と中央値はともに 2015 年であったので、調査時点まで 2～3 年程度の経過に過ぎない。

4. 3 創業時の状況についての質問

問 10. 貴社が創業された年（西暦）を一つお選び下さい。

1. 2017年 2. 2016年 3. 2015年 4. 2014年 5. 2013年
6. 2012年 7. 2011年 8. 2010年以前

図表 10 創業年別の男女別創業者数

	男性		女性		全体	
	人数	比率	人数	比率	人数	比率
2017年	50	5.8%	7	7.0%	57	5.9%
2016年	89	10.3%	6	6.0%	95	9.9%
2015年	138	16.0%	23	23.0%	161	16.7%
2014年	158	18.4%	20	20.0%	179	18.6%
2013年	108	12.5%	12	12.0%	120	12.5%
2012年	125	14.5%	16	16.0%	141	14.6%
2011年	113	13.1%	8	8.0%	122	12.7%
2010年以前	80	9.3%	8	8.0%	88	9.1%
合計	861	100.0%	100	100.0%	963	100.0%

図表 10 は、創業年について全体および、男女別に回答者の人数、比率を示した結果である。全体を見ると、2010年から増加し、2013年に低下した後2014年にピークとなり、その後低下している。2017年の数値が少ないのは、2017年8月に調査を実施しているためであろう。

また、後述するように、創業企業は必ずしも創業時点で保証付き融資を受けるわけではなく、一定の業況に達してから初めて保証を利用する企業も多いので、2016年創業の回答者が少なめになっているものと思われる。なお、2010年以前の創業数が少ないのは、サンプルの選定（基本的に創業後7年以内のみを対象にしている）が影響している。

問 11. 貴社の創業に際してのあなたの役割は次のどれに当てはまりますか。当てはまるものを一つお選び下さい。

1. 単独の創業者 2. 共同創業者のリーダー 3. 共同創業者（リーダー以外）
4. その他

図表 11-1 創業時の役割：男女別

	男性		女性		全体	
	人数	比率	人数	比率	人数	比率
1. 単独の創業者	741	86.3%	77	77.8%	820	85.3%
2. 共同創業者のリーダー	92	10.7%	13	13.1%	106	11.0%
3. 共同創業者（リーダー以外）	16	1.9%	5	5.1%	21	2.2%
4. その他	10	1.2%	4	4.0%	14	1.5%
合計	859	100.0%	99	100.0%	961	100.0%

図表 11-2 創業時の役割：年代別

		20-30代	40-50代	60-70代
1. 単独の創業者	人数	219	506	95
	比率	82.6%	86.2%	87.2%
2. 共同創業者のリーダー	人数	32	62	12
	比率	12.1%	10.6%	11.0%
3. 共同創業者（リーダー以外）	人数	7	12	2
	比率	2.6%	2.0%	1.8%
4. その他	人数	7	7	0
	比率	2.6%	1.2%	0.0%
合計	人数	265	587	109
	比率	100.0%	100.0%	100.0%

図表 11-1 は創業時の役割を回答者に尋ね、男女別にも示したものである。全体では「1. 単独の創業者」が 85.3%を占めている。男女別に見ると、男性で 86.3%、女性で 77.8%が「単独の創業者」である。本調査は、創業者向けに実施しようとしていたが、意図通りの回答者となっていることが確認できる。

図表 11-2 は、創業時の役割を回答者の年代別にまとめたものである。「20-30 歳代」82.6%、「40-50 歳代」86.2%、「60-70 歳代」87.2%と、どの年代でも「単独の創業者」の比率は同程度である。

問 12. 具体的な創業のための行動(たとえば、創業セミナーへの参加)を始めてから創業するまでに何年ぐらい経過しましたか。数ヶ月単位は切り上げて年数(整数)でお答え下さい。(例 6か月程度の場合、1年とお答え下さい。)

約 _____ 年

図表 12-1 創業までの準備期間（年）

男性		女性		合計	
平均値	人数	平均値	人数	平均値	人数
1.97	864	1.81	100	1.96	964

図表 12-2 創業までの準備期間：男女別

	男性		女性		全体	
	人数	比率	人数	比率	人数	比率
0年	24	2.8%	1	1.0%	25	2.6%
1年	590	69.1%	73	73.0%	664	69.5%
2年	90	10.5%	12	12.0%	103	10.8%
3年	50	5.9%	5	5.0%	55	5.8%
4年	14	1.6%	1	1.0%	15	1.6%
5年	28	3.3%	4	4.0%	32	3.3%
6年以上	58	6.8%	4	4.0%	62	6.5%
合計	854	100.0%	100	100.0%	956	100.0%

図表 12-3 創業までの準備期間：年代別

		20-30代	40-50代	60-70代	合計
1. 0-1年	人数	182	433	74	689
	比率	68.7%	74.4%	67.9%	72.1%
2. 2年	人数	34	52	17	103
	比率	12.8%	8.9%	15.6%	10.8%
3. 3年	人数	14	35	6	55
	比率	5.3%	6.0%	5.5%	5.8%
4. 4年	人数	4	10	1	15
	比率	1.5%	1.7%	0.9%	1.6%
5. 5年	人数	11	18	3	32
	比率	4.2%	3.1%	2.8%	3.3%
6. 6年以上	人数	20	34	8	62
	比率	7.5%	5.8%	7.3%	6.5%
合計	人数	265	582	109	956
	比率	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

図表 12-1 は創業までに要した準備期間の平均値を示している。男性は 1.97 年、女性は 1.81 年とほぼ同じである。男女別や年代別に準備期間としてどれくらいかけているかを、図表 12-2 と図表 12-3 に詳しく示した。準備期間が「0-1年」は、男性 71.9%、女性 74.0%、「2年」では、男性 10.5%、女性 12.0%と、ほとんどの創業者が具体的な準備に使う期間は 2 年までである。この短い期間に様々な準備をしなければならず、外部からの支援を効率的に活用することが必要であろう。世代別に見ても（図表 12-3）、準備期間に大きな違いは見られない。

問 13. 貴社を創業する前の職業について、当てはまるものを一つお選び下さい。

1. 会社や団体の代表者・常勤役員
2. 正社員・正職員（管理職）
3. 正社員・正職員（管理職以外）
4. パートタイマー・アルバイト
5. 派遣社員・契約社員
6. 家族従業員
7. 自営業主
8. 学生
9. 専業主婦・主夫
10. その他（無職を含む）

図表 13-1 創業前の前職：男女別

	男性		女性		全体	
	人数	比率	人数	比率	人数	比率
1. 会社や団体の代表者・常勤役員	126	14.7%	10	10.3%	137	14.3%
2. 正社員・正職員（管理職）	328	38.2%	21	21.6%	350	36.5%
3. 正社員・正職員（管理職以外）	268	31.2%	29	29.9%	298	31.1%
4. パートタイマー・アルバイト	9	1.0%	13	13.4%	22	2.3%
5. 派遣社員・契約社員	9	1.0%	5	5.2%	14	1.5%
6. 家族従業員	29	3.4%	5	5.2%	34	3.5%
7. 自営業主	79	9.2%	8	8.2%	87	9.1%
8. 学生	3	0.3%	0	0.0%	3	0.3%
9. 専業主婦・主夫	0	0.0%	5	5.2%	5	0.5%
10. その他（無職を含む）	7	0.8%	1	1.0%	8	0.8%
合計	858	100.0%	97	100.0%	958	100.0%

図表 13-1 に問 13 の回答結果を整理している。前職で最も多いのが、「正社員・正職員（管理職）」であり、「正社員・正職員（管理職以外）」が続いており、この「正社員」で合計 7 割程度となる。「会社や団体の代表者・常勤役員」および「自営業主」といった経営経験がある人が 25%弱ある。男女別に見ると、女性では、正社員の比率が大きく下がり、代わりに、「パートタイマー・アルバイト」や「派遣社員・契約社員」や「専業主婦」の比率が高いことが目につく。

図表 13-2 では、回答者の年齢別に見たものである。年齢が高い 60-70 代では、「2. 正社員・正職員（管理職）」（34.5%）、「1. 会社や団体の代表者・常勤役員」（24.5%）の回答が多い点が特徴的である。20-30 代では、「3. 正社員・正職員（管理職以外）」（36.2%）、「5. 派遣社員・契約社員」（35.7%）の割合が高い。40-50 代では「2. 正社員・正職員（管理職）」が多

い。

図表 13-2 創業前の前職：年代別

		20-30代	40-50代	60-70代	合計
1. 会社や団体の代表者・常勤役員	人数	19	91	27	137
	比率(行)	13.9%	66.4%	19.7%	100.0%
	比率(列)	7.2%	15.6%	24.5%	14.3%
2. 正社員・正職員（管理職）	人数	86	226	38	350
	比率(行)	24.6%	64.6%	10.9%	100.0%
	比率(列)	32.5%	38.8%	34.5%	36.5%
3. 正社員・正職員（管理職以外）	人数	108	172	18	298
	比率(行)	36.2%	57.7%	6.0%	100.0%
	比率(列)	40.8%	29.5%	16.4%	31.1%
4. パートタイマー・アルバイト	人数	6	12	4	22
	比率(行)	27.3%	54.5%	18.2%	100.0%
	比率(列)	2.3%	2.1%	3.6%	2.3%
5. 派遣社員・契約社員	人数	5	7	2	14
	比率(行)	35.7%	50.0%	14.3%	100.0%
	比率(列)	1.9%	1.2%	1.8%	1.5%
6. 家族従業員	人数	11	20	3	34
	比率(行)	32.4%	58.8%	8.8%	100.0%
	比率(列)	4.2%	3.4%	2.7%	3.5%
7. 自営業主	人数	25	48	14	87
	比率(行)	28.7%	55.2%	16.1%	100.0%
	比率(列)	9.4%	8.2%	12.7%	9.1%
8. 学生	人数	2	1	0	3
	比率(行)	66.7%	33.3%	0.0%	100.0%
	比率(列)	0.8%	0.2%	0.0%	0.3%
9. 専業主婦・主夫	人数	1	4	0	5
	比率(行)	20.0%	80.0%	0.0%	100.0%
	比率(列)	0.4%	0.7%	0.0%	0.5%
10. その他（無職を含む）	人数	2	2	4	8
	比率(行)	25.0%	25.0%	50.0%	100.0%
	比率(列)	0.8%	0.3%	3.6%	0.8%
合計	人数	265	583	110	958
	比率(行)	27.7%	60.9%	11.5%	100.0%
	比率(列)	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

ちなみに、前職の経験が創業後のパフォーマンスに影響しているかを見るために、次のようなことを行ってみた。後掲の問 41 では、信用保証付きの借入れ時点以降の売上の状況を尋ねている。ここから、売上が順調（計画を上回るか、計画通り、と回答した場合）との回答の比率を計算してみた。また、問 42 (1) では直近の決算期の当期純利益の状況について尋ねているので、それを使って黒字の比率を計算してみた。これらの結果を集約しているのが図表 13-3 である。

経営経験のある「会社や団体の代表者・常勤役員」の経験者が高パフォーマンスを上げていると予想したが、売上の順調さや黒字比率が高い方ではあるが一番高いわけではなかった。

意外にも、(サンプル数が少ないが)「パートタイマー・アルバイト」という人が最も好成績であった。

図表 13-3 前職と創業後の業績の関係

	売上が順調		当期純利益(直近決算期)	
	比率	人数	黒字比率	人数
1. 会社や団体の代表者・常勤役員	82.8%	134	75.4%	126
2. 正社員・正職員(管理職)	86.0%	336	70.5%	315
3. 正社員・正職員(管理職以外)	79.4%	286	68.8%	263
4. パートタイマー・アルバイト	90.5%	21	76.2%	21
5. 派遣社員・契約社員	64.3%	14	71.4%	14
6. 家族従業員	72.7%	33	66.7%	30
7. 自営業主	82.9%	82	71.3%	80
8. 学生	100.0%	3	100.0%	2
9. 専業主婦・主夫	80.0%	5	80.0%	5
10. その他(無職を含む)	100.0%	7	57.1%	7

(注) 表の見方は次の通りである。たとえば、「会社や団体の代表者・常勤役員」を前職とする134人の内、売上が順調であるとの回答(問41で「大きく上回る」「上回る」「計画通り」のいずれかを選択)者が111人であり、82.8%を占めている。又、当期純利益は、問42(1)の回答結果に基づいており、「黒字」か「赤字」と回答した者の内、黒字の者の比率を示している。

問14. 創業した貴社の事業内容は、あなたのこれまでの職業経験とどのような関係がありますか。当てはまるものを全てお選び下さい。

1. ほぼ同じ内容である
2. 同じではないが経験を活かすことができる
3. 前職の会社等からの支援が期待できる
4. 全く関係がない
5. 以上のいずれも当てはまらない

図表 14-1 前職と創業事業内容の関係

	1. 男性		2. 女性		全体	
	人数	選択率	人数	選択率	人数	選択率
1. ほぼ同じ内容である	576	66.8%	51	51.0%	627	65.0%
2. 同じではないが経験を活かすことができる	202	23.4%	28	28.0%	232	24.0%
3. 前職の会社等からの支援が期待できる	61	7.1%	4	4.0%	65	6.7%
4. 全く関係がない	81	9.4%	19	19.0%	101	10.5%
5. 以上のいずれも当てはまらない	4	0.5%	0	0.0%	4	0.4%
合計	862		100		965	

(注) 選択率は有効回答者(人数の欄)に対する比率。合計が有効回答者を超えるのは複数回答のため。

図表 14-1 は、創業事業の内容が前職とどのような関係があるかを示している。「1. ほぼ同じ内容である。」、「2. 同じでないが経験を活かすことができる。」、「3. 前職の会社からの支援が期待できる。」の3項目は前職経験が活かせるとの回答である。この3つの少なくとも一つを選択している回答者は860人であったので、965人に対する比率は89.1%となる。多くの創業者が前職の経験を活かして、創業や起業をおこなっていることが確認できる。男女別に見ると、女性では、約2割が「全く関係ない」と回答していることが目につく。

図表 14-2 業種別に見た前職との関係

	1. ほぼ同じ内容である	同じではないが経験を活かすことができる	前職の会社等からの支援が期待できる	全く関係がない	人数
1. 建設業	82.2%	16.4%	5.3%	2.6%	152
2. 製造業	62.5%	34.7%	5.6%	4.2%	72
3. 情報通信業	73.3%	33.3%	6.7%	0.0%	15
4. 運輸業（タクシー業、倉庫業を含む）	64.5%	12.9%	22.6%	9.7%	31
5. 卸売業	68.3%	30.2%	4.8%	4.8%	63
6. 小売業	62.7%	28.0%	2.7%	8.0%	75
7. 飲食業	65.3%	23.8%	5.9%	9.9%	101
9. 医療、福祉	52.8%	21.5%	8.6%	23.3%	163
10. 教育、学習支援業	56.3%	12.5%	0.0%	31.3%	16
11. 理美容業	86.7%	6.7%	0.0%	6.7%	30
12. エステ・ネイル・関連サービス業	50.0%	37.5%	0.0%	25.0%	8
13. その他サービス業	58.5%	24.5%	9.4%	12.3%	106
14. 不動産業	76.1%	19.6%	8.7%	4.3%	46
15. その他	50.9%	32.7%	5.5%	18.2%	55

業種別の回答を整理したのが図表 14-2 である。「1. 建設業」や「11. 理美容業」では「1. ほぼ同じ内容である」との回答が 8 割超である。一方で、「9. 医療・福祉」、「10. 教育・学習支援業」、「12. エステ・ネイル・関連サービス業」では前職と「4. 全く関係がない」という回答が多い。また、「4. 運輸業」では、「3. 前職の会社等からの支援が期待できる」が 2 割を超えている点が特徴的である。

問 15. 貴社を創業する直前の（主要な）勤務先をどのように離職しましたか。当てはまるものを一つお選び下さい。

1. 創業するために自らの意思で退職
2. リストラや待遇悪化に伴う退職
3. 定年による退職
4. 勤務先の倒産・廃業
5. 解雇
6. その他
7. 退職していない

図表 15-1 前職の退職理由

	1. 男性		2. 女性		全体	
	人数	比率	人数	比率	人数	比率
1. 創業するために自らの意思で退職	608	70.9%	62	62.6%	672	70.0%
2. リストラや待遇悪化に伴う退職	36	4.2%	3	3.0%	39	4.1%
3. 定年による退職	19	2.2%	1	1.0%	20	2.1%
4. 勤務先の倒産・廃業	61	7.1%	5	5.1%	66	6.9%
5. 解雇	11	1.3%	1	1.0%	12	1.3%
6. その他	56	6.5%	13	13.1%	69	7.2%
7. 退職していない	67	7.8%	14	14.1%	82	8.5%
合計	858	100.0%	99	100.0%	960	100.0%

図表 15-1 は、前職の退職理由を示している。「1. 創業するために自らの意思で退職」が 70.0%であり、圧倒的に多い。「2. リストラや待遇悪化に伴う退職」、「4. 勤務先の倒産・廃業」、「5. 解雇」のような本人の意思によらない比率は 12.3%である。つまり、ほとんどの人は、自ら積極的に創業をしていることがわかる。ただし、注意すべきは、本調査の対象は信用保証を利用して資金調達に成功している創業者である。こうした積極的な姿勢の創業者でないと資金調達が難しいのかもしれない。なお、男女別に見ると、男性の方が「1. 創業するために自らの意思で退職」という回答が多い。

図表 15-2 創業年別の前職の退職理由

	2010年 以前	2011 年	2012 年	2013 年	2014 年	2015 年	2016 年	2017 年
1.創業するために自らの意思で退職	67.0%	62.3%	75.5%	72.5%	68.7%	74.1%	68.4%	70.2%
2.リストラや待遇悪化に伴う退職	3.4%	6.6%	2.9%	4.2%	4.5%	4.4%	2.1%	3.5%
3.定年による退職	1.1%	2.5%	0.0%	1.7%	3.9%	1.9%	3.2%	1.8%
4.勤務先の倒産・廃業	8.0%	13.9%	5.8%	3.3%	6.1%	3.8%	7.4%	8.8%
5.解雇	1.1%	1.6%	1.4%	1.7%	1.1%	0.6%	2.1%	0.0%
6.その他	10.2%	7.4%	6.5%	5.8%	8.4%	6.3%	7.4%	5.3%
7.退職していない	9.1%	5.7%	7.9%	10.8%	7.3%	8.9%	9.5%	10.5%
人数	88	122	139	120	179	158	95	57

図表 15-2 では、創業年ごとの違いを見てみた。不況の時期にはやむを得ない形での創業が多いのではないかと予想するように、2011年には「1. 創業するために自らの意思で退職」が少なく、「4. 勤務先の倒産・廃業」が多いことが目立っている。しかし、その他の年については、「1. 創業するために自らの意思で退職」が7割前後で推移しており、それほど顕著な差異は見られなかった。

問9で回答を得ている信用保証を利用してから現在までの期間の従業員数の変化別に離職理由を整理してみることにした。具体的には、問9では、①信用保証を初めて利用した時点での従業員数と②調査時点での従業員数について尋ねている。幅のある選択肢であるが、たとえば、①として「2-5人」を選択した人が、②として「6-10人」を選んでいたら、従業員が増えた（「成長」企業）と判断し、②として「2-5人」を選んだ場合は横ばい、②として「1人」を選んだ場合は、減少と捉えることにした。そのように回答者の企業の従業員の变化状況を整理した上で、本問の回答結果を整理してみたのが図表 15-3 である。「減少」企業では、それ以外の企業に比べて、「1. 創業するために自らの意思で退職」の割合が低く、逆に、「4. 勤務先の倒産・廃業」が多い。

図表 15-3 雇用成長状況別の離職理由

	成長		横ばい		減少	
	人数	比率	人数	比率	人数	比率
1. 創業するために自らの意思で退職	235	71.9%	408	70.3%	12	52.2%
2. リストラや待遇悪化に伴う退職	11	3.4%	27	4.7%	1	4.3%
3. 定年による退職	8	2.4%	12	2.1%	0	0.0%
4. 勤務先の倒産・廃業	19	5.8%	37	6.4%	5	21.7%
5. 解雇	3	0.9%	7	1.2%	0	0.0%
6. その他	26	8.0%	40	6.9%	0	0.0%
7. 退職していない	25	7.6%	49	8.4%	5	21.7%
合計	327	100.0%	580	100.0%	23	100.0%

問 16. (1)創業前に心配だったこと、(2)創業時期に苦勞したこと、(3)現在苦勞していることは何ですか。それぞれ当てはまるものを全てお選び下さい。

	(1) 創業前に心配だったこと	(2) 創業時期に苦勞したこと	(3) 現在苦勞していること
①取扱商品やサービスについての知識、企画・開発力の不足	1	1	1
②顧客・販路の確保や開拓	2	2	2
③仕入先・外注先の確保や開拓	3	3	3
④従業員の確保、人材育成	4	4	4
⑤財務・税務・法務の知識の不足	5	5	5
⑥資金繰り、資金調達	6	6	6
⑦経営についての相談相手がいない	7	7	7
⑧その他	8	8	8
⑨特にない	9	9	9

図表 16-1 創業者が苦勞していること

	(1) 創業前		(2) 創業時期		(3) 現在		(3)-(1)	
	人数	選択率	人数	選択率	人数	選択率	人数	選択率
①取扱商品やサービスについての知識、企画・開発力の不足	190	20.4%	134	14.4%	109	11.7%	-81	-8.7%
②顧客・販路の確保や開拓	469	50.4%	390	41.9%	309	33.2%	-160	-17.2%
③仕入先・外注先の確保や開拓	250	26.8%	164	17.6%	95	10.2%	-155	-16.6%
④従業員の確保、人材育成	275	29.5%	301	32.3%	509	54.7%	234	25.2%
⑤財務・税務・法務の知識の不足	401	43.1%	326	35.0%	201	21.6%	-200	-21.5%
⑥資金繰り、資金調達	623	66.9%	520	55.9%	327	35.1%	-296	-31.8%
⑦経営についての相談相手がいない	180	19.3%	133	14.3%	107	11.5%	-73	-7.8%
⑧その他	31	3.3%	26	2.7%	43	4.6%	12	1.3%
⑨特にない	45	4.8%	50	5.3%	85	9.1%	40	4.3%
合計	930	100.0%	930	100.0%	930	100.0%	0	0.0%

図表 16-1 は、創業者の苦勞や心配事を、(1)創業前、(2)創業時期、(3)現在、にわけて、回答者の人数、選択率をまとめたものである。創業前には、「⑨特にない」は 4.8%しかなく、ほとんどの創業者が何らかの心配や苦勞を感じていることがわかる。具体的には、「⑥資金繰り、資金調達」をあげる人が 66.9%と非常に高く、「②顧客・販路の確保や開拓」、「⑤財務・税務・法務の知識の不足」が続いている。創業時期になると、ほとんどの項目で比率が下がるので、創業の準備を進める段階で解決を図っていることがうかがえる。しかし、「⑥資金繰り、資金調達」をあげる人は 55.9%と最も高いままである。また、例外的に心配事の比率が

高まっているのが、「④従業員の確保、人材育成」である。

さらに、事業を発展させた「(3)現在」になると、ほとんどの項目の比率は一層低下している。「⑥資金繰り、資金調達」をあげる人は35.1%まで下がっている。しかし、それでも3人に一人は苦勞していることになり、表では2番目に多い苦勞項目である。なお、注意しておくべきは、本調査の対象は信用保証制度を使って借入を実現できている創業者であることである。実際に資金調達ができたので苦勞する必要がなかったともとれるが、他方で、プロパー融資を受けることができずに保証付き融資でなんとか資金を調達したという企業もいるはずで、この数値についての解釈には留保が必要である。

逆に、創業前から現在にかけて、最も増加した項目が、「④従業員の確保、人材育成」であり、選択率が29.5%から54.7%となっている。事業の伸展とともに、人手不足となったものの、事業内容や名前が知られていない中小企業は人材難に苦勞しているのであろう。

そのほかの変化を見ると、「モノ」にかかわる「②顧客・販路の確保や開拓」の選択率は50.4%から33.2%へ、「③仕入先・外注先の確保や開拓」の選択率は26.8%から10.2%へと減少した。事業にかかわるノウハウ、専門知識について困っているかについての観点で回答を見ると、「①取扱商品やサービスについての知識、企画・開発力の不足」の選択率は20.4%から11.7%へ、「⑤財務・税務・法務の知識の不足」は43.1%から21.6%へ、「⑦経営についての相談相手がない」は19.3%から11.5%へと減少している。

図表 16-2 業種別に見た資金繰りの苦勞状況

	(1)創業前	(2)創業時	(3)現在	(3)-(1)	人数
14. 不動産業	79.5%	63.6%	46.5%	-33.0%	44
7. 飲食業	73.2%	40.6%	30.6%	-42.6%	97
6. 小売業	71.8%	59.4%	44.1%	-27.7%	71
9. 医療、福祉	71.3%	55.0%	24.4%	-46.9%	160
3. 情報通信業	66.7%	64.3%	46.7%	-20.0%	15
1. 建設業	63.7%	59.7%	31.5%	-32.2%	146
5. 卸売業	62.3%	65.0%	40.3%	-22.0%	61
15 その他	62.3%	54.7%	50.0%	-12.3%	53
11. 理美容業	62.1%	42.3%	33.3%	-28.7%	29
13. その他サービス業	61.8%	59.6%	32.0%	-29.8%	102
4. 運輸業（タクシー業、倉庫業を含む）	61.3%	45.2%	40.0%	-21.3%	31
2. 製造業	60.0%	65.2%	34.3%	-25.7%	70
10. 教育、学習支援業	56.3%	62.5%	37.5%	-18.8%	16

(注) (1)～(3)で有効回答者の数は(無回答があるために)異なるが、表では、創業前について回答した者の数を人数として掲げている。なお、「エステ・ネイル・関連サービス業」はサンプルが8であったので、省略している。

図表 16-2 は、業種別に「⑥資金繰り、資金調達」の選択状況を整理してみたものである。表は創業前の時点での選択率の高い順に並べている。創業前に最も選択率が高かったのは、不動産業であった。飲食業や小売業、医療・福祉でも 7 割を超えている。最も低い「教育、学習支援業」でも 56.3%と半数を上回っている。この点からすると、創業セミナーにおいて金融面のサポートに重点を置くことは創業者のニーズにかなっている。

一方、「現在」に至るまでに資金繰り状況が改善しているようで、全ての業種で、(1) と (3) を比べると、(3) の方が数値が小さくなっている。もっとも大きく低下しているのは、医療・福祉であり、飲食業が続いている。不動産業も 33.0%ポイントも改善しているものの、現在でも 2 番目に選択率が高く、不動産業は慢性的に資金繰りの困難に直面しやすいようである。

年齢による違いを見るために、図表 16-3 では、「⑥資金繰り、資金調達」を心配事としている人の比率を年齢別に整理してみた。20 歳代および 70 歳代のサンプルが少ないことに注意が必要であるが、創業前の心配の比率は若い人ほど高い傾向が明確に見られた。一方、事業が始まると、創業者の年齢はあまり関係がなくなっているようである。

図表 16-3 創業者の年齢別に見た「資金繰り、資金調達」を心配事としている人の比率

	20 歳代	30 歳代	40 歳代	50 歳代	60 歳代	70 歳代
1. 創業前	72.2%	69.2%	67.1%	65.1%	62.9%	58.3%
2. 創業時期	47.1%	60.5%	56.1%	56.7%	55.6%	60.0%
3. 現在	35.0%	39.1%	30.5%	35.1%	43.6%	33.3%
人数	18	240	365	209	89	12

問 17. 創業の動機として、特に重要だったものを全てお選びください。

1. 収入を増やしたかった
2. 自由に仕事がしたかった
3. 事業経営に興味があった
4. 技術やアイデアを事業化したかった
5. 仕事の経験や資格を生かしたかった
6. 趣味や特技を生かしたかった
7. 社会の役に立つ仕事がしたかった
8. 年齢や性別に関係なく仕事がしたかった
9. 時間や気持ちにゆとりが欲しかった
10. 適当な勤め先がなかった
11. 手持ちの資産を活用したかった
12. その他の動機
13. 特になかった

図表 17-1 創業の動機

	男性	女性	全体
2. 自由に仕事がしたかった	46.1%	41.0%	45.6%
5. 仕事の経験や資格を生かしたかった	38.2%	46.0%	39.0%
3. 事業経営に興味があった	37.1%	30.0%	36.5%
1. 収入を増やしたかった	36.5%	25.0%	35.3%
7. 社会の役に立つ仕事がしたかった	27.0%	34.0%	27.7%
4. 技術やアイデアを事業化したかった	15.8%	19.0%	16.0%
12. その他の動機	14.8%	14.0%	14.7%
8. 年齢や性別に関係なく仕事がしたかった	12.5%	28.0%	14.1%
9. 時間や気持ちにゆとりが欲しかった	13.4%	11.0%	13.2%
6. 趣味や特技を生かしたかった	6.1%	13.0%	6.8%
10. 適当な勤め先がなかった	4.7%	3.0%	4.5%
11. 手持ちの資産を活用したかった	2.1%	3.0%	2.2%
13. 特になかった	0.5%	1.0%	0.5%
人数	857	100	960

図表 17-1 は創業の動機を選択した回答者について、選択率の多い順番から並べた。全体の結果で上位 6 項目を見ると、「2. 自由に仕事がしたかった」45.6%、「5. 仕事の経験や資格を生かしたかった」39.0%、「3. 事業経営に興味があった」36.5%、「1. 収入を増やしたかった」35.3%、「7. 社会の役に立つ仕事がしたかった」27.7%、「4. 技術やアイデアを事業化したかった」16.0%である。仕事の経験をベースにして、自分の持つ技術やアイデアを自由に活用して対価を得て、社会に貢献する事業を営みたいということであろう。

男女別に見ると、男性に比べて女性の選択率が高い項目としては、「8. 年齢や性別に関係なく仕事をしたかった」、「5. 仕事の経験や資格を生かしたかった」、「7. 社会の役に立つ仕事をしたかった」といった点であった。逆に、男性が顕著に多いのは、「1. 収入を増やしたかった」や「3. 事業経営に興味があった」といった理由であった。

問 9 から得られた雇用成長の状況別に創業動機を整理してみたのが図表 17-2 である。「減少」企業では、「1. 収入を増やしたかった」が他の企業に比べて少なく、「3. 事業経営に興味があった」は「成長企業」で多いといった特徴が見られた。

図表 17-2 雇用の成長状況別の創業動機

	成長	横ばい	減少
1. 収入を増やしたかった	39.5%	34.4%	12.5%
2. 自由に仕事をしたかった	42.0%	47.0%	54.2%
3. 事業経営に興味があった	41.0%	33.2%	29.2%
4. 技術やアイデアを事業化したかった	14.5%	16.6%	25.0%
5. 仕事の経験や資格を生かしたかった	39.5%	38.7%	37.5%
6. 趣味や特技を生かしたかった	4.0%	7.8%	4.2%
7. 社会の役に立つ仕事をしたかった	30.2%	26.4%	25.0%
8. 年齢や性別に関係なく仕事をしたかった	14.2%	14.0%	16.7%
9. 時間や気持ちにゆとりが欲しかった	12.3%	14.2%	12.5%
10. 適当な勤め先がなかった	3.4%	4.8%	12.5%
11. 手持ちの資産を活用したかった	2.2%	2.4%	0.0%
12. その他の動機	15.1%	14.0%	20.8%
13. 特になかった	0.0%	0.7%	4.2%
人数	324	579	24

問 18. 創業前に、経営者になるためにどのような準備をしましたか。当てはまるものを全てお選び下さい。

1. 同様の事業を行っている会社で経験を積んだ
2. 貴社の取引先・親会社等での経験を積んだ
3. 創業者向け・将来の経営者向けのセミナーに参加した
4. 独学で必要な知識を身につけた
5. 元手となる自己資金を貯金した
6. 金融機関との関係を構築した
7. 親族等の理解や支援を得た
8. その他の準備をした
9. 特別な準備をしなかった

図表 18-1 創業準備の内容

	男性	女性	全体
1. 同様の事業を行っている会社で経験を積んだ	56.4%	51.0%	55.7%
4. 独学で必要な知識を身につけた	42.9%	48.0%	43.4%
7. 親族等の理解や支援を得た	30.3%	43.0%	31.6%
5. 元手となる自己資金を貯金した	19.6%	21.0%	19.7%
6. 金融機関との関係を構築した	14.8%	17.0%	15.2%
3. 創業者向け・将来の経営者向けのセミナーに参加した	13.2%	18.0%	13.6%
8. その他の準備をした	12.1%	9.0%	12.0%
2. 貴社の取引先・親会社等での経験を積んだ	11.9%	9.0%	11.6%
9. 特別な準備をしなかった	7.9%	4.0%	7.5%
人数	857	100	960

図表 18-1 は、創業準備段階でどのような準備をしたか、その内容について尋ね、全体での選択率の高いものから示した。回答の最も多かったのは、「1. 同様の事業を行っている会社で経験を積んだ」であり、55.7%が選択した。創業に関する知識やノウハウの習得にも積極的であり、「4. 独学で必要な知識を身につけた」、「3. 創業者向け・将来の経営者向けのセミナーに参加した」のいずれかもしくは両方を選択している人は 51.0% (490 人) であった。逆に言えば、半分ぐらいの創業者はそうした「勉強」をしないまま経営者になっている。また、周囲の協力を得ることも重要であり、「7. 親族等の理解や支援を得た」は 31.6%、「6. 金融機関との関係を構築した」は 15.2%の選択率であった。

男女別にみると、女性は男性に比べて「7. 親族等の理解や支援を得た」の比率が高い。「4. 独学で必要な知識を身につけた」や「3. 創業者向け・将来の経営者向けのセミナーに参加した」といった回答者も多めである。

図表 18-2 創業準備内容と雇用形態

	カイ二乗 統計量	1. 正規		2. 非正規		3. 経営者	
		人数	選択率	人数	選択率	人数	選択率
1. 同様の事業を行っている会社で経験を積んだ	29.9***	318	49.2%	16	47.1%	91	35.7%
4. 独学で必要な知識を身につけた	3.8	268	41.5%	17	50.0%	77	30.2%
7. 親族等の理解や支援を得た	7.2**	265	41.0%	18	52.9%	57	22.4%
5. 元手となる自己資金を貯金した	11.1***	236	36.5%	8	23.5%	87	34.1%
6. 金融機関との関係を構築した	0.1	174	26.9%	15	44.1%	68	26.7%
3. 創業者向け・将来の経営者向けのセミナーに参加した	5.3*	103	15.9%	10	29.4%	41	16.1%

(注) ***: 1%水準、**: 5%水準、*: 10%水準で有意。

創業準備の内容が、前職の雇用の形態別に異なるかどうか、問 13 の創業前の職業と問 18

の創業準備内容をクロス集計して図表 18-2 に表した。雇用形態は「1. 正規」、「2. 非正規」、「3. 経営者」を使用し、また創業準備内容は図表 18-1 の上位の 6 項目とした。「1. 同様の事業を行っている会社で経験を積んだ」について、「1. 正規」、「2. 非正規」の選択率はほぼ 50%近くあり、「3. 経営者」よりも高い。知識・ノウハウを尋ねた回答である「4. 独学で必要な知識を身につけた」は、雇用形態別で統計的な差はない。「3. 創業者向け・将来の経営者向けのセミナーに参加した」は、「2. 非正規」だった創業者の選択率が高い。

次に、創業というリスクテイクをする起業家は親族の理解を得ることが大切であり、「7. 親族等の理解や支援を得た」について、「2. 非正規」、「1. 正規」だった被雇用者は「3. 経営者」に比べ選択率が高い。「5. 元手となる自己資金を貯金した」については、「2. 非正規」だった創業者の選択率が、「1. 正規」、「3. 経営者」よりも低い。貯金をするゆとりが低かったのかもしれない。「6. 金融機関との関係を構築した」は、前職の雇用形態での差はなかった。

図表 18-3 準備状況別の資金繰りに苦労した比率

	(1)創業前	(2)創業 時期	(2)-(1)	人数
6. 金融機関との関係を構築した	74.3%	53.3%	-21.0%	140
8. その他の準備をした	69.9%	54.6%	-15.3%	113
7. 親族等の理解や支援を得た	74.9%	60.8%	-14.1%	295
5. 元手となる自己資金を貯金した	69.2%	55.6%	-13.6%	185
1. 同様の事業を行っている会社で経験を積んだ	70.3%	57.5%	-12.8%	518
3. 創業者向け・将来の経営者向けのセミナーに参加した	71.3%	58.7%	-12.6%	129
4. 独学で必要な知識を身につけた	66.7%	59.9%	-6.8%	403
9. 特別な準備をしなかった	59.7%	57.1%	-2.6%	72
2. 貴社の取引先・親会社等での経験を積んだ	62.6%	62.1%	-0.5%	107

図表 18-3 は、本問の準備状況別に、問 16 で「資金繰り」について創業前に心配していた比率および創業時期に苦労した比率を示してみた。この図表では創業前から創業時に改善の度合いが大きい順（表の (2) - (1) の絶対値）に並べている。当然ながら、「金融機関との関係を構築した」という創業者がもっとも改善している。創業前に 74.3%と非常に高い割合で資金繰りを心配していたので、努力をして金融機関との関係性を強化したのであろう。一方、「創業者向け・将来の経営者向けのセミナーに参加した」人では、資金繰りについて心配している人が多かったが、他に比べると改善の度合いが小さい。金融機関主催の創業セミナーも多いので意外であるが、創業セミナーの企画において、金融機関との関係性を構築できるような一層の工夫が必要であると思われる。

図表 18-4 創業保証利用時の利用金融機関業態別の金融機関との関係性を築いたとの回答者

1. 都市銀行・信託銀行	16.0%	50
2. 貴社と同一の都道府県内に本店を持つ地方銀行・第二地方銀行	12.6%	174
3. 貴社と異なる都道府県内に本店を持つ地方銀行・第二地方銀行	19.0%	84
4. 信用金庫	15.2%	600
5. 信用組合	41.2%	17

初めて信用保証を利用した際に貸付を受けた金融機関の業態別に、「6. 金融機関との関係を構築した」を選択した人の比率を示したのが図表 18-4 である。サンプルが少ないが信用組合で高い比率となっているほかは、特に業態別に特徴は見られない。

「4. 独学で必要な知識を身につけた」、「3. 創業者向け・将来の経営者向けのセミナーに参加した」のいずれも選択していない人とそれ以外の人とで信用保証利用後の雇用の成長状況に違いがあるかを見たのが、図表 18-5 である。第 1 行がそうした準備を全くしなかった人たちであるが、相対的に「減少」企業での比率が高い。ただし、「3. 創業者向け・将来の経営者向けのセミナーに参加した」場合に、雇用の成長で測ったときに事業が成功しやすくなっているわけではない。セミナーの内容について一層の工夫が必要であると思われる。

図表 18-5 事前の「勉強」の状況別の雇用成長

創業者向け・将来の経営者向けのセミナーに参加した	独学で必要な知識を身につけた	成長	横ばい	減少
×	×	44.3%	50.9%	54.2%
×	○	39.7%	37.0%	29.2%
○	×	9.5%	6.6%	8.3%
○	○	6.5%	5.5%	8.3%
人数		325	578	24

問19. 創業準備のために相談した先はありますか。また、その相談が創業にとって有益でしたか。それぞれ当てはまるものを全てお選び下さい。

	相談した先	有益であった先
① 民間金融機関（仕事や生活で利用していた先）	1	1
② 民間金融機関（利用経験のない先）	2	2
③ 信用保証協会	3	3
④ 日本政策金融公庫（旧 国民生活金融公庫等を含む）	4	4
⑤ 商工会議所・商工会	5	5
⑥ 自治体および公的な創業支援機関	6	6
⑦ 税理士・公認会計士	7	7
⑧ 同業者団体や他の経営者	8	8
⑨ その他	9	9
⑩ 相談先はなかった／有益な相談先はなかった	10	10

図表 19-1 創業準備のために相談した

	相談した先		有益だった		②／①
	人数①	選択率	人数②	選択率	
⑦ 税理士・公認会計士	364	38.9%	318	39.1%	87.4%
⑧ 同業者団体や他の経営者	334	35.7%	280	34.4%	83.8%
④ 日本政策金融公庫（旧 国民生活金融公庫等を含む）	263	28.1%	177	21.7%	67.3%
① 民間金融機関（仕事や生活で利用していた先）	252	26.9%	190	23.3%	75.4%
② 民間金融機関（利用経験のない先）	169	18.1%	129	15.8%	76.3%
③ 信用保証協会	149	15.9%	164	20.1%	110.1%
⑤ 商工会議所・商工会	129	13.8%	90	11.1%	69.8%
⑩ 相談先はなかった／有益な相談先はなかった	126	13.5%	98	12.0%	77.8%
⑨ その他	78	8.3%	62	7.6%	79.5%
⑥ 自治体および公的な創業支援機関	37	4.0%	24	2.9%	64.9%
人数	936		814		

(注) 複数回答。それぞれの選択率は有効回答者数（人数の欄）に対する比率。

図表 19-1 は、創業準備のために相談した先の「①選択率」と、相談が有益だった先の「②選択率」を示し、相談した先の「①選択率」を上位から並べた。「⑦ 税理士・公認会計士」が最も多く、「⑧ 同業者団体や他の経営者」が続いている。創業支援を信用保証協会が行う場合に、税理士ルートや商業団体を通じて情報浸透を図る取り組みが有望であることが示唆される。また、本調査の対象は、信用保証制度の利用者であるので、民間金融機関の借入れを実際に行っている先であるが、「相談」においては、「④日本政策金融公庫（旧 国民生活金融公庫等を含む）」の方が、「① 民間金融機関（仕事や生活で利用していた先）」よりも多

いことも注目される¹⁹。

相談した先が有益だったかをみるために、「人数①」に対する「人数②」の比率を右端に表示した。信用保証協会についての比率が 100%を超えているのは本来おかしな結果である。回答結果を精査してみたところ、次のような状況である。まず、相談先として信用保証協会をあげた人のうち、13 人は「有益先」については回答していない。残りの 136 人のうち、122 人が「有益」と回答しているので 89.7%となる。これは問題のない回答者による数値であると判断できる。これは、表の「税理士」の値よりも大きく、保証協会の保証を利用しているサンプルであることも影響しているかもしれないが、保証協会の相談についての評価が非常に高いことがわかる。

それ以外については、7 人は相談先について無回答であるが、「有益先」について信用保証協会と回答している。これは、論理的には矛盾しない回答ではある。一方、35 人は相談先について回答はしており、信用保証協会を選ばなかったが、「有益先」には信用保証協会を選んでいる。この回答が多いために、表で示したように 100%を超えるおかしな結果が得られているのである。

いずれにせよ、信用保証制度の商品内容を熟知している信用保証協会の対応や、財務内容を把握している税理士や公認会計士のアドバイスが高評価であることから、一般的な助言でなく個別具体的に対応していることが評価されていると考えられる。

図表 19-2 初めての信用保証の資金目的別の創業時の相談先

	創業前の準備 段階での資金	創業の際の 資金	創業後の 資金
①民間金融機関（仕事や生活で利用していた先）	29.4%	37.5%	21.3%
②民間金融機関（利用経験のない先）	26.5%	27.3%	12.3%
③信用保証協会	36.8%	29.5%	7.5%
④日本政策金融公庫（旧 国民生活金融公庫等を含む）	41.2%	31.8%	24.8%
⑤商工会議所・商工会	13.2%	20.1%	11.3%
⑥自治体および公的な創業支援機関	4.4%	6.8%	2.8%
⑦税理士・公認会計士	38.2%	41.3%	38.1%
⑧同業者団体や他の経営者	35.3%	36.7%	36.0%
⑨その他	10.3%	9.8%	7.6%
⑩相談先はなかった／有益な相談先はなかった	8.8%	4.5%	18.0%
人数	68	264	577

¹⁹ ただし、「① 民間金融機関（仕事や生活で利用していた先）」と「② 民間金融機関（利用経験のない先）」のいずれか（両方を含む）を選択している回答者は 380 人であるので、「民間金融機関」と分類し直せば、「⑦ 税理士・公認会計士」を上回っている。これは、本サンプルの特徴からすれば自然であろう。

後掲する問 30 では、初めて信用保証を利用した際の資金の目的を尋ねている。その回答別に、本問の選択状況を整理してみたのが図表 19-2 である。創業前の資金として利用したような企業は、創業前に資金ニーズがあった企業であるが、日本政策金融公庫への相談比率が高い。創業前の段階で信用保証を利用した企業では、(創業準備の段階で) 信用保証協会に相談しているのが 36.8%あり、また、創業時に利用した企業でも 29.5%あった。しかしながら、創業後の資金使途で初めて保証を利用した企業では、創業の準備段階では信用保証協会に相談していたのはわずかに 7.5%であった。創業時までは信用保証協会とコンタクトがなかった企業が多いようである。ただ、これらの企業でも税理士・公認会計士や同業者団体等には相談をしているので、相談のニーズがないわけではない。保証協会の相談先としての認知を高めることが課題として指摘できる。

最後に、本問への回答結果を男女別に整理してみたのが図表 19-3 である。男女で差異が見られるのは、「④日本政策金融公庫」や「⑥自治体および公的な創業支援機関」の回答が女性で多めである一方、「⑦税理士・公認会計士」が男性で多めであった。一方「有益な先」についても、男女間での差異が比較的大きかったのは、「⑤商工会議所・商工会」や「⑥自治体および公的な創業支援機関」が女性からの評価が多かったことと、「⑦税理士・公認会計士」が男性で多めであった点である。

図表 19-3 相談先の男女別の違い

	相談先		有益であった先	
	男性	女性	男性	女性
①民間金融機関（仕事や生活で利用していた先）	27.3%	23.4%	23.7%	20.9%
②民間金融機関（利用経験のない先）	18.2%	16.0%	15.5%	17.4%
③信用保証協会	15.9%	16.0%	20.1%	19.8%
④日本政策金融公庫（旧 国民生活金融公庫等を含む）	27.4%	34.0%	21.5%	23.3%
⑤商工会議所・商工会	13.7%	14.9%	10.6%	15.1%
⑥自治体および公的な創業支援機関	3.3%	9.6%	2.2%	9.3%
⑦税理士・公認会計士	39.8%	29.8%	40.3%	27.9%
⑧同業者団体や他の経営者	36.0%	33.0%	34.4%	34.9%
⑨その他	8.1%	9.6%	8.0%	4.7%
⑩相談先はなかった／有益な相談先はなかった	13.9%	9.6%	12.4%	9.3%
人数	839	94	727	86

図表 19-4 信用保証協会に相談した人がそれ以外にどこに相談しているか

①民間金融機関（仕事や生活で利用していた先）	45.6%
②民間金融機関（利用経験のない先）	38.9%
④日本政策金融公庫（旧 国民生活金融公庫等を含む）	53.7%
⑤商工会議所・商工会	16.8%
⑥自治体および公的な創業支援機関	5.4%
⑦税理士・公認会計士	46.3%
⑧同業者団体や他の経営者	37.6%
⑨その他	4.7%
人数	149

信用保証協会に相談した 149 人がそれ以外にどこに相談しているかを示したのが図表 19-4 である。最も多いのが、日本政策金融公庫であり、税理士・公認会計士、民間金融機関（仕事や生活で利用していた先）が続いている。図表 19-5 は、信用保証協会に相談した人が、この質問でいくつの選択肢を選んでいるかを示している。2 つが最も多く、3 つが続いている。ゼロ（信用保証協会のみ相談）という人はほとんどいないことがわかる。つまり、信用保証協会の相談は、他の相談先との役割分担が前提となる。

図表 19-5 信用保証協会に相談した人がそれ以外にいくつの種類の先に相談しているか

0 先	1 先	2 先	3 先	4 先	5 先	6 先	7 先
7 人	22 人	51 人	40 人	20 人	8 人	0 人	1 人

「有益であった」先として信用保証協会を選んでいる 164 人が他にどの選択肢を有益だったと先として選んでいるかを示したのが図表 19-6 である。税理士・公認会計士が最も多く、これらの主体との連携の強化が有効であると考えられる。また、図表 19-7 は、信用保証協会を有益とした人がそれ以外にいくつの先を有益と評価しているかを示したものである。保証協会のみを有益と捉えている人はごくわずかしかおらず、他の相談先と合わせて有益と捉えている。相談業務においても連携が効果的であることが示唆される。

図表 19-6 信用保証協会を「有益であった」先とした人が他にどの選択肢を選んでいるか

①民間金融機関（仕事や生活で利用していた先）	34.1%
②民間金融機関（利用経験のない先）	34.8%
④日本政策金融公庫（旧 国民生活金融公庫等を含む）	36.0%
⑤商工会議所・商工会	16.5%
⑥自治体および公的な創業支援機関	3.7%
⑦税理士・公認会計士	43.3%
⑧同業者団体や他の経営者	32.9%
⑨その他	4.9%
人数	164

図表 19-7 信用保証協会を有益とした人がそれ以外に有益と評価している先の種類

0先	1先	2先	3先	4先	5先	6先
10人	47人	56人	31人	16人	2人	2人

問 20. 創業の際に事業計画を作成しましたか。当てはまるものを一つお選び下さい。

1. しっかりしたものを作成 2. 簡単なものを作成 3. 作成しなかった

図表 20-1 事業計画の作成：男女別

	男性		女性		全体	
	人数	比率	人数	比率	人数	比率
1. しっかりしたものを作成	287	34.4%	37	37.8%	326	34.9%
2. 簡単なものを作成	380	45.6%	51	52.0%	431	46.1%
3. 作成しなかった	167	20.0%	10	10.2%	178	19.0%
合計	834	100.0%	98	100.0%	935	100.0%

図表 20-2 信用保証資金の利用段階別の事業計画の作成

	創業前の準備段階での 資金	創業の際の資金	創業後の資金
1. しっかりしたものを作成	53.0%	53.6%	23.6%
2. 簡単なものを作成	37.9%	39.7%	50.3%
3. 作成しなかった	9.1%	6.7%	26.0%
人数	66	267	576

図表 20-3 事業計画の作成：年代別

		1. 20代 30代	2. 40代 50代	3. 60代 70代
		1. しっかりしたものを作成	人数	104
	比率	40.5%	33.0%	31.5%
2. 簡単なものを作成	人数	113	265	53
	比率	44.0%	46.5%	49.1%
3. 作成しなかった	人数	40	117	21
	比率	15.6%	20.5%	19.4%
合計	人数	257	570	108
	比率	100.0%	100.0%	100.0%

(注) カイ二乗統計量 6.0、有意性なし。

図表 20-1 は、男女別に事業計画の作成状況を尋ねている。「1. しっかりしたものを作成」、
「2. 簡単なものを作成」の回答は、全体で 81%を占め、ほとんどの創業者は事業計画を作成

している。愛知県経済環境適応資金「創業等支援資金」を利用する場合、創業前であれば「創業計画書」の提出が必須となっており、少なくとも「2. 簡単なものを作成」にあてはまる。逆に言えば、創業後であれば制度的には「創業計画書」の提出は必須となっておらず、また、本調査ではサンプルに含んでいる非創業保証の利用者(創業保証を利用していない顧客)では「創業計画書」は必要とされていない。したがって、「3. 作成しなかった」が2割程度存在するのかもしれない。あるいは、保証協会に提出した「創業計画書」が保証利用のためだけのものであり、創業者にとって事業計画と認識されていない可能性もある。

この点を確認するために、問30の回答結果を利用して、信用保証の利用時点別に回答結果を整理してみた。確かに、創業計画書が必要とされる創業前もしくは創業の際の利用者の場合には、創業時に計画書を作成していないと回答している人はごくわずかであるが、創業後の資金の場合には、計画書を作成していない人が26%に達している。信用保証制度の利用条件が計画書の作成を促していることが確認できた。

図表20-1に基づいて、男女別に「3. 作成しなかった」を見ると、男性は20.0%、女性は10.2%と、事業計画を作成しない男性の比率が女性より高い。男女別に事業計画の作成をしているかどうかには差がある。

図表20-3は、年代別に事業計画の作成状況を尋ねている。「1. しっかりしたものを作成」は、20代、30代が他の世代より高く、「2. 簡単なものを作成」は、60代、70代で高い数字が表れているが、統計的には年代による差はない。

図表 20-4 運転資金比率別の創業計画書の状況

		1. しっかりした ものを作成	2. 簡単なものを作 成	3. 作成しなか った	人数
運転資金 の比率	1(低い)	47.1%	42.7%	10.2%	157
	2	46.9%	44.2%	8.8%	147
	3	36.9%	43.8%	19.2%	130
	4	31.5%	51.0%	17.5%	143
	5(高い)	19.7%	50.7%	29.6%	142

短期の運転資金の場合には、長期の運転資金に比べて計画がそれほど強く求められないかもしれない。後掲の問23では、創業時の費用の総額や内訳としての運転資金の金額を尋ねている。その数値に基づいて、無効な回答者を除いて、運転資金の総費用に占める比率の大きさをサンプルをほぼ5等分して、創業計画書の状況を整理してみたのが図表20-4である²⁰。運転資金比率が高いということは設備資金などの非流動的な用途の比率が低いことを意味し

²⁰ ここでの無効な回答者とは、総費用についての回答がない者、運転資金の記載額の方が総費用の合計よりも多い者、運転資金の記載額がゼロおよび無回答である者である。

ており、図表で言うと「5」のグループでは「しっかりしたものを作成」の比率が低い。そして、運転資金比率が低いほど、すなわち設備投資資金の比率が高いほど創業計画が用意される傾向が見られる。これは予想通りの結果である。

問 21. 問 20 で事業計画を作成したという方（1か2を選択した方）にお尋ねします。どのようにして作成しましたか。当てはまるものを全てお選び下さい。

1. 創業セミナーなどで勉強した
2. 本を読むなどの勉強をした
3. 自治体や公的な創業支援機関などの支援を受けた
4. 先輩経営者などの支援を受けた
5. 金融機関の支援を受けた
6. 税理士・公認会計士の支援を受けた
7. 中小企業診断士の支援を受けた
8. 商工会議所等の支援を受けた
9. その他からの支援を受けた
10. 特別な支援は受けなかった

図表 21-1 事業計画の作成方法

	男性	女性	全体
1. 創業セミナーなどで勉強した	10.1%	10.3%	10.2%
2. 本を読むなどの勉強をした	33.0%	13.8%	30.7%
3. 自治体や公的な創業支援機関などの支援を受けた	3.9%	10.3%	4.7%
4. 先輩経営者などの支援を受けた	25.9%	24.1%	25.7%
5. 金融機関の支援を受けた	21.4%	20.7%	21.3%
6. 税理士・公認会計士の支援を受けた	31.2%	25.3%	30.5%
7. 中小企業診断士の支援を受けた	2.0%	4.6%	2.3%
8. 商工会議所等の支援を受けた	7.2%	11.5%	7.7%
9. その他からの支援を受けた	8.1%	13.8%	8.8%
10. 特別な支援は受けなかった	15.2%	16.1%	15.4%
人数	663	87	752

図表 21-1 は、事業計画の作成方法についての回答結果を整理している。「2. 本を読むなどの勉強をした」の選択率は 30.7%で最も高い。本問は複数回答であるので、自分で勉強しながら外部の支援機関から支援を受けていることもある。そこで外部支援機関の選択率の高いものを見ると、「6. 税理士・公認会計士の支援を受けた」30.5%、「5. 金融機関の支援を受け

た」21.3%、「1. 創業セミナーなどで勉強した」10.2%である。外部機関の利用は高い一方、「4. 先輩経営者などの支援を受けた」も25.7%あり、私的なつながりも利用されている。

なお、「6. 税理士・公認会計士の支援を受けた」229人のうち、わずか52人が「5. 金融機関の支援を受けた」と回答している。まだ、税理士と金融機関が連携して支援をしている創業者はそれほど多くないことがわかる。

各種の支援策が用意されているが、「10. 特別な支援は受けなかった」が15.4%あることは、引き続き、支援策利用への誘導を適切に図る上での課題が残っていることを示唆している。

図表 21-2 年代別の事業計画作成の方法

	カイ二乗 統計量		20-30代	40-50代	60-70代
2. 本を読むなどの勉強をした勉強をした	1.1	人数	67	142	22
		選択率	30.9%	31.6%	25.9%
6. 税理士・公認会計士の支援を受けた	5.6*	人数	55	141	33
		選択率	25.3%	31.3%	38.8%
4. 先輩経営者などの支援を受けた	8.4**	人数	71	105	17
		選択率	32.7%	23.3%	20.0%
5. 金融機関の支援を受けた	7.4**	人数	60	84	16
		選択率	27.6%	18.7%	18.8%
10. 特別な支援は受けなかった	5.1*	人数	24	75	17
		選択率	11.1%	16.7%	20.0%
1. 創業セミナーなどで勉強した	1.8	人数	27	41	9
		選択率	12.4%	9.1%	10.6%
9. その他からの支援を受けた	10.2***	人数	23	29	14
		選択率	10.6%	6.4%	16.5%
8. 商工会議所等の支援を受けた	0.6	人数	19	32	7
		選択率	8.8%	7.1%	8.2%
3. 自治体や公的な創業支援機関などの支援を受けた	3.2	人数	13	16	6
		選択率	6.0%	3.6%	7.1%
7. 中小企業診断士の支援を受けた	0.5	人数	5	11	1
		選択率	2.3%	2.4%	1.2%
人数			752	752	752

(注) ***: 1%水準、**: 5%水準、*: 10%水準で有意。

図表 21-2 は、年代別に事業計画作成方法の回答を示した。カイ二乗検定で有意なものを見ると、「6. 税理士・公認会計士の支援を受けた」については、20-30代から60-70代へ年齢が高くなるほど支援を受けている。年齢層が高いほど専門人材の人脈を持っていると思われる。「4. 先輩経営者などの支援を受けた」、「5. 金融機関の支援を受けた」は、20-30代の創業者の選択率が高い。20-30代の創業者にとっては、自治体や商工会議所よりは金融機関、

身近な先輩経営者に相談しやすいということであろう。「6. 税理士・公認会計士の支援を受けた」や「10. 特別な支援は受けなかった」については、60-70代が20-30代や40-50代に比べて高い。若年の創業者では税理士等との関係が弱いのであろう。一方で、高齢者の方が「10. 特別な支援は受けなかった」が多いのは、自らの経験への自信があるのかもしれない。

図表 21-3 は、雇用の成長状況別に、事業計画作成の方法に相違があるのかを調べてみた結果である。まず、「減少」企業では「特別な支援を受けなかった」のが2割を超えている。また、「自治体や公的な創業支援機関などの支援を受けた」との回答が相対的に多い。せっかくこうした支援を受けているのに、経営が順調ではないことから、支援メニューの内容の精査や支援機関の能力の向上が強く求められる。

図表 21-3 雇用成長別の事業計画作成の方法

	成長	横ばい	減少
1. 創業セミナーなどで勉強した	12.6%	8.9%	15.8%
2. 本を読むなどの勉強をした	29.9%	31.5%	31.6%
3. 自治体や公的な創業支援機関などの支援を受けた	3.5%	4.7%	15.8%
4. 先輩経営者などの支援を受けた	27.6%	24.4%	15.8%
5. 金融機関の支援を受けた	17.3%	23.3%	26.3%
6. 税理士・公認会計士の支援を受けた	30.7%	29.5%	31.6%
7. 中小企業診断士の支援を受けた	2.4%	2.2%	5.3%
8. 商工会議所等の支援を受けた	7.1%	8.2%	5.3%
9. その他からの支援を受けた	11.0%	7.5%	10.5%
10. 特別な支援は受けなかった	13.8%	16.2%	21.1%
人数	254	451	19

問 22. 創業に際して、事務所や店舗の設置のための不動産をどのように手当てされましたか。当てはまるものを一つお選び下さい。

1. 自分や家族の保有する不動産
2. 不動産を購入した
3. 不動産を借りた
4. 不動産は必要なかった

図表 22-1 不動産の手当の方法：男女別

	男性		女性		全体	
	人数	比率	人数	比率	人数	比率
1. 自分や家族の保有する不動産	187	22.1%	25	25.8%	212	22.4%
2. 不動産を購入した	33	3.9%	0	0.0%	33	3.5%
3. 不動産を借りた	547	64.6%	69	71.1%	619	65.4%
4. 不動産は必要なかった	80	9.4%	3	3.1%	83	8.8%
合計	847	100.0%	97	100.0%	947	100.0%

図表 22-2 不動産の手当の方法：年代別

	20-30代	40-50代	60-70代
1. 自分や家族の保有する不動産	41	138	33
	15.7%	23.8%	30.8%
2. 不動産を購入した	10	16	7
	3.8%	2.8%	6.5%
3. 不動産を借りた	189	369	61
	72.4%	63.7%	57.0%
4. 不動産は必要なかった	21	56	6
	8.0%	9.7%	5.6%
合計	261	579	107
	100.0%	100.0%	100.0%

(注) カイ二乗統計量 18.3、1%水準で有意。

図表 22-1 は不動産の手当ての方法についての回答を示した。最も多いのは、「3. 不動産を借りた」であり、65.4%を占める。男女別に見ると、男性は64.6%、女性は71.1%と不動産を借りる割合が高い。年代別に見たのが図表 22-2 である。「3. 不動産を借りた」は、20-30代で72.4%であるが、年齢層が高いほど借りる割合は低くなる。これは、高年齢者は自分や家族の所有する不動産を利用するためであると考えられる。「1. 自分や家族の保有する不動産」については、20-30代は15.7%の回答であるが、40-50代は23.8%、60-70代は30.8%へと高くなっている。

問23. 創業にかかった費用と、その調達先について、金額の内訳を表の枠内にご記入下さい。

(1) 創業にかかった費用の内訳 (該当しない項目には「0」をご記入下さい)。

① 土地・建物を購入する代金 (新築・増改築を含む)	万円
② 土地・建物を借りる費用 (敷金や入居保証金など)	万円
③ 設備資金 (工場・店舗・事務所などの内外装工事費用、 機械設備・車両・じゅう器・備品などの購入費用など)	万円
④ 営業保証金、フランチャイズ加盟金	万円
⑤ 運転資金 (仕入代金、人件費など)	万円
⑥ その他	万円

(2) 創業にかかった費用の調達先の内訳 (該当しない項目には「0」をご記入下さい)。

① 自己資金 (預貯金、退職金など)	万円
② 自治体等からの補助金	万円
③ 家族、自社の役職員、友人からの借入金・出資金	万円
④ 関連会社からの借入金・出資金	万円
⑤ 民間金融機関 (銀行、信用金庫など) からの借入金の うち、信用保証協会の保証付きのもの	万円
⑥ 民間金融機関 (銀行、信用金庫など) からの借入金の うち、信用保証協会の保証の付いていないもの	万円
⑦ 日本政策金融公庫からの借入金	万円
⑧ ベンチャーキャピタルからの出資金	万円
⑨ リース、設備手形、設備業者のローン	万円
⑩ その他	万円
⑪ 合計	万円

図表 23-1 各項目の回答金額 (万円)

		平均値	パーセン タイル25	中央値	パーセン タイル75	パーセンタ イル95
費用の内訳	① 土地・建物を購入する代金(新築・増改築を含む)	228.4	0.0	0.0	0.0	1500.0
	② 土地・建物を借りる費用(敷金や入居保証金など)	59.4	0.0	20.0	80.0	210.0
	③ 設備資金(工場・店舗・事務所などの内外装工事費用、機械設備・車両・じゅう器・備品などの購入費用など)	443.4	0.0	100.0	400.0	1400.0
	④ 営業保証金、フランチャイズ加盟金	36.1	0.0	0.0	0.0	250.0
	⑤ 運転資金(仕入代金、人件費など)	313.5	40.0	200.0	400.0	1000.0
	⑥ その他	56.3	0.0	0.0	0.0	200.0
費用の調達先の内訳	① 自己資金(貯蓄金、退職金など)	341.6	60.0	200.0	400.0	1000.0
	② 自治体等からの補助金	4.4	0.0	0.0	0.0	0.0
	③ 家族、自社の役員、友人からの借入金・出資金	117.7	0.0	0.0	80.0	500.0
	④ 関連会社からの借入金・出資金	39.6	0.0	0.0	0.0	0.0
	⑤ 民間金融機関(銀行、信用金庫など)からの借入金のうち、信用保証協会の保証付きのもの	354.1	0.0	0.0	500.0	1500.0
	⑥ 民間金融機関(銀行、信用金庫など)からの借入金のうち、信用保証協会の保証の付いていないもの	196.0	0.0	0.0	0.0	800.0
	⑦ 日本政策金融公庫からの借入金	237.7	0.0	0.0	0.0	1000.0
	⑧ ベンチャーキャピタルからの出資金	2.0	0.0	0.0	0.0	0.0
	⑨ リース、設備手形、設備業者のローン	14.8	0.0	0.0	0.0	0.0
	⑩ その他	13.3	0.0	0.0	0.0	0.0
	⑪ 合計	1367.1	320.0	700.0	1420.0	4500.0

注) 「パーセンタイル 25 (75, 95)」は下位から 25 (75, 95) %の回答者の数値である。

図表 23-2 創業総費用の金額層別内容

	人数	比率	累積%
0-250 万円以下	175	18.1%	18.1%
250-500 万円以下	214	22.1%	40.2%
500-1000 万円以下	241	24.9%	65.1%
1000-2000 万円以下	192	19.9%	85.0%
2000 万円超	145	15.0%	100.0%
合計	175	18.1%	18.1%

図表 23-1 は、創業にかかった費用の記述統計であり、平均値は 1,367 万円である²¹。図表 23-2 は、創業費用（図表 23-1 の⑩の値）を同じ程度の人数になるように 5 つの層に分けて、層別の人数、比率を示した。1000 万円以下で合計 65.1%となっている。

創業者の年代別に創業費用は異なるかを図表 23-3 に表した。特徴を見ると、20 歳代や 70 歳代はサンプルが少ないので取り扱いに慎重になるべきであるが、中央値で見ると、年代によって大きな差異はない。しかし、60 歳代で平均値が高いことから、かなり大きな費用をかけた創業をしている 60 歳代以上の人が一定数いることがわかる。

図表 23-3 年代別の総費用の状況

	平均値	中央値	人数
20 歳代	746.25	412.50	20
30	1215.81	755.00	248
40	1323.31	800.00	375
50	1055.99	600.00	214
60	2549.56	700.00	96
70	2757.14	825.00	14

図表 23-4 自己資金比率

比率	人数	比率
0%	130	14.2%
0%超～20%以下	235	25.6%
20%超～40%以下	204	22.2%
40%超～60%以下	78	8.5%
60%超～80%以下	56	6.1%
80%超～100%未満	12	1.3%
100%	202	22.0%
合計	917	100.0%

²¹ 回答結果を見ると、合計欄（(2) ⑩）が空欄であるにもかかわらず、細目（①～⑩）に数値が記載されている場合や細目の合計が⑩より大きい場合が散見された。そこで、ここでは、⑩記載の数値か、①～⑩記載の数値の合計のいずれか大きい方を費用合計の真の値としたうえで⑩の合計を計算している。

図表 23-5 年代別の自己資金比率

	平均値	中央値	人数
20 歳代	25.93%	20.00%	20
30	35.61%	23.10%	248
40	40.94%	28.60%	375
50	47.47%	37.50%	214
60	46.18%	35.40%	96
70	64.29%	63.45%	14
全体	41.57%	29.00%	967

図表 23-4 では、自己資金の総費用に占める比率を計算してその分布状況を示したものである。アンケート調査による制約もあるかもしれないが、ゼロ（自己資金が全くない人）が 15%ほどあり、逆に 100%（自己資金だけで創業した人）が 22%ある。多いのは自己資金が 2割程度の創業者である。図表 23-5 には年代別と全体での平均値と中央値を示してみた。全体では平均値が 41.6%、中央値が 29.0%であった。年齢別に中央値で見ると、20～40 歳代では 20%であるのに対して、50～60 歳代は 30%台後半であり、サンプルは少ないが 70 歳代では 60%を超えている。年齢が高くなるほど、自己資金を用意している傾向が見られる。逆に言えば、特に若い人のチャレンジを応援するためには自己資金が乏しいことを前提にしたスキームを考える必要がある。

図表 23-6 は、開業費用および自己資金比率を業種別に整理してみたものである。総費用の中央値で見て、「7. 飲食業」、「9. 医療・福祉」、「10. 教育・学習支援業」、「11. 理美容業」は 1000 万円を超える一方で、「1. 建設業」、「3. 情報通信業」、「15. その他」、では 500 万円以下であった。自己資金比率の中央値を見ると、40%を超えるのが、「2. 製造業」、「3. 情報通信業」、「4. 運輸業（タクシー業、倉庫業を含む）」、「15. その他」、である一方、「11. 理美容業」のように 10%台のものもある。

図表 23-7 は、総費用に占める運転資金の比率を業種別に計算してみたものである。中央値で比較すると、「3. 情報通信業」は運転資金比率が高く、逆に低いのが、「7. 飲食業」、「11. 理美容業」、「15. その他」、で 10%台である。

図表 23-6 業種別の開業資金と自己資金比率

	総費用（万円）			自己資金比率		
	平均値	中央値	度数	平均値	中央値	度数
1. 建設業	786.1	500	152	45.4%	34.5%	152
2. 製造業	1150.7	700	72	52.7%	47.4%	72
3. 情報通信業	875.4	500	15	71.1%	100.0%	15
4. 運輸業（タクシー業、倉庫業を含む）	870.0	700	31	59.4%	46.8%	31
5. 卸売業	1500.6	800	63	43.8%	33.3%	63
6. 小売業	1094.8	800	75	40.6%	23.1%	75
7. 飲食業	1671.8	1300	101	30.2%	21.4%	101
9. 医療、福祉	2063.1	1000	163	33.2%	22.1%	163
10. 教育、学習支援業	1171.9	1000	16	34.3%	21.6%	16
11. 理美容業	1323.7	1050	30	18.8%	16.8%	30
12. エステ・ネイル・関連サービス業	768.8	650	8	22.0%	26.6%	8
13. その他サービス業	1146.8	557	106	45.2%	33.3%	106
14. 不動産業	984.4	600	46	44.6%	34.3%	46
15. その他	2077.7	440	55	50.1%	41.7%	55

図表 23-7 業種別の運転資金比率

	平均値	中央値	人数
1. 建設業	42%	36%	147
2. 製造業	36%	31%	68
3. 情報通信業	52%	60%	13
4. 運輸業（タクシー業、倉庫業を含む）	41%	33%	27
5. 卸売業	40%	31%	58
6. 小売業	41%	35%	68
7. 飲食業	15%	12%	96
9. 医療、福祉	30%	25%	150
10. 教育、学習支援業	19%	12%	16
11. 理美容業	17%	13%	28
12. エステ・ネイル・関連サービス業	27%	22%	8
13. その他サービス業	35%	23%	104
14. 不動産業	26%	23%	44
15. その他	30%	13%	53
全体	33%	25%	911

注) 総費用の合計に占める運転資金の比率を計算。ただし、合計についての数値がゼロである回答者及び、総費用の方が運転資金の金額よりも多い（矛盾した）回答者は除いている。

問 24. 問 23 でお答えいただいた実際の調達額は、創業するのに十分でしたか。当てはまるものを一つお選び下さい。

1. 多すぎた 2. 適当だった 3. やや不足した 4. 大きく不足した

図表 24-1 調達額の充足度： 男女別

	男性		女性		全体	
	人数	比率	人数	比率	人数	比率
1. 多すぎた	2	0.3%	0	0.0%	2	0.3%
2. 適当だった	323	49.9%	32	43.2%	355	49.2%
3. やや不足した	245	37.9%	30	40.5%	276	38.2%
4. 大きく不足した	77	11.9%	12	16.2%	89	12.3%
合計	647	100.0%	74	100.0%	722	100.0%

(注) カイ二乗統計量 1.957、有意性なし。

図表 24-2 調達額の充足度： 年代別

		20-30代	40-50代	60-70代
1. 多すぎた	人数	0	2	0
	選択率	0.0%	0.4%	0.0%
2. 適当だった	人数	92	240	23
	選択率	46.7%	53.8%	29.1%
3. やや不足した	人数	78	155	43
	選択率	39.6%	34.8%	54.4%
4. 大きく不足した	人数	27	49	13
	選択率	13.7%	11.0%	16.5%
合計	人数	197	446	79
	選択率	100.0%	100.0%	100.0%

(注) カイ二乗統計量 19.9、1%水準で有意。

図表 24-1 は、創業にかかった費用の調達についての資金の充足度を、男女別に示している。「2. 適当だった」は、創業者の 49.2%が回答している。一方、「3. やや不足した」と「4. 大きく不足した」の両方で 50.5%の回答であり、資金面での困難さが推察できる。なお、カイ二乗統計量に有意性はないので、男女別には資金調達の回答に差はない。

図表 24-2 は、創業にかかった費用の調達についての資金の充足度を、年代別に示している。カイ二乗統計量は 19.9 で、1%水準で有意であるので、年代別に資金調達の充足度には差があるといえる。「2. 適当だった」において、60-70 代の選択率 29.1%が、20-30 代 46.7%および 40-50 代 53.8%と比べて低かった。このことを反映して「3. やや不足した」と「4. 大きく不足した」の 60-70 代の選択率は両方で 70.9%であり、20-30 代の 53.3%、40-50 代の 45.8%と比べて高かった。年配者は既に自己資金を十分に蓄えている印象があるが、総費用が多めの事業を計画していることもあって、不足感が強いようである。

図表 24-3 準備状況別の資金不足状況

	不足者率	人数
9. 特別な準備をしなかった	66.7%	48
2. 貴社の取引先・親会社等での経験を積んだ	54.3%	81
5. 元手となる自己資金を貯金した	52.7%	150
4. 独学で必要な知識を身につけた	52.1%	313
8. その他の準備をした	51.1%	92
1. 同様の事業を行っている会社で経験を積んだ	48.8%	408
7. 親族等の理解や支援を得た	47.8%	226
3. 創業者向け・将来の経営者向けのセミナーに参加した	44.9%	107
6. 金融機関との関係を構築した	41.7%	108

問 18 で尋ねている創業前の準備の状況別に、創業時の資金不足の状況を整理してみたのが図表 24-3 である。ここでは、それぞれの準備状況を選択したもののうち、資金不足についても回答した者を該当者として、そのうち、「3. やや不足した」と「4. 大きく不足した」を回答した者の比率を不足者率と定義することにした。「9. 特別な準備をしなかった」という 48 人についてみると、資金不足者率が 66.7%と最も高く、「6. 金融機関との関係を構築した」という人では資金不足者率が最も低い。また、「3. 創業者向け・将来の経営者向けのセミナーに参加した」人たちの間でも資金不足者率が低い。こうしたことから、事前の準備の充実度が創業時の資金調達力に影響を及ぼしていることがうかがえる。

図表 24-4 相談先別の資金不足状況

	不足者率	人数
4. 日本政策金融公庫（旧 国民生活金融公庫等を含む）	57.9%	197
6. 自治体および公的な創業支援機関	57.1%	28
1. 民間金融機関（仕事や生活で利用していた先）	53.0%	183
7. 税理士・公認会計士	51.9%	285
8. 同業者団体や他の経営者	50.9%	267
2. 民間金融機関（利用経験のない先）	49.6%	125
5. 商工会議所・商工会	49.0%	100
9. その他	48.4%	62
10. 相談先はなかった／有益な相談先はなかった	47.3%	93
3. 信用保証協会	46.0%	113

問 19 では、創業準備のための相談先について尋ねているので、その相談先別に、上記と同様の不足者率を計算してみたのが図表 24-4 である。「4. 日本政策金融公庫（旧 国民生活金融公庫等を含む）」への相談者が最も不足者率が高い。この理由については、いくつかの可能性が考えられる。一つには、本調査の対象である創業保証を利用した企業であるので、日本公庫からの融資が受けられずに創業保証を利用した可能性である。二つ目には、逆に、信用

保証融資だけでは不足しそうであったために、日本公庫にも相談していたという場合もあり得る。一方で、信用保証協会に相談した 113 人については、最も不足者率が低い結果となっている。

図表 24-5 事業計画の作成状況別の資金不足状況

	不足者率	人数
1. しっかりしたものを作成	49.8%	251
2. 簡単なものを作成	53.2%	316
3. 作成しなかった	46.3%	136

図表 24-6 事業計画の作成状況別の自己資金比率

	平均値	人数
1. しっかりしたものを作成	28%	326
2. 簡単なものを作成	43%	431
3. 作成しなかった	62%	178

問 20 で尋ねた事業計画の作成状況別に資金不足の状況を調べてみたのが図表 24-5 である。この 3 者の間の差異は統計的に有意ではなかったが、「3. 作成しなかった」という 136 人での不足者率が最も低いという意外な結果となっている。第 1 に、作成しなかった人はそもそも外部からの資金を調達する必要が少なかった可能性がある。たとえば、問 23 の回答から総調達額の中に占める自己資金の比率を計算してみて、この作成状況別に平均値を計算してみたのが図表 24-6 である。作成しなかった人では平均的に 6 割が自己資金で調達されている。逆に言えば、外部から資金調達する必要性が弱かったので創業計画を作成しなかったとも言える。

図表 24-7 創業準備の姿勢を加味した事業計画の作成状況別の資金不足状況

		不足者率	人数
1. しっかりしたものを作成	3. 創業者向け・将来の経営者向けのセミナーに参加した	41.2%	51
	9. 特別な準備をしなかった	88.9%	9
2. 簡単なものを作成	3. 創業者向け・将来の経営者向けのセミナーに参加した	47.6%	42
	9. 特別な準備をしなかった	53.3%	15
3. 作成しなかった	3. 創業者向け・将来の経営者向けのセミナーに参加した	55.6%	9
	9. 特別な準備をしなかった	66.7%	24

しっかりした計画を作ることで、より多くの資金が調達できれば事業の拡大が容易である

という認識を持つに至った人もいるのかもしれないし、「1. しっかりとした」の認識が不適切である者も含まれているのかもしれない。この点を更に精査するために、問 18 で「3. 創業者向け・将来の経営者向けのセミナーに参加した」という非常にしっかりとした準備姿勢を示している人と、「9. 特別な準備をしなかった」という準備姿勢の弱い人とで比較をしてみたのが図表 24-7 である。「3. 創業者向け・将来の経営者向けのセミナーに参加した」で「1. しっかりとした創業計画書を作成」している人は 51 人いたが、不足率は 41.2%と低かった。一方で、「9. 特別な準備をしなかった」にもかかわらず、「1. しっかりしたものを作成」したと考えている人では不足者率が 88.9%と極めて高く、甘い認識に基づく計画であり、金融機関からは評価されていなかった可能性がある²²。(ただし、サンプルが 9 人であることに注意。)

また、「9. 特別な準備をしなかった」し、「1. 創業計画書を作成しなかった」という 24 人では不足者率は 66.7%と高めであった。

問 25. 問 23 でお答えいただいた信用保証付きの借入額は、期待していた額に比べて十分でしたか。当てはまるものを一つお選び下さい。

1. 期待どおり
2. やや不足した
3. 大きく不足した
4. 利用したかったが、利用できなかった
5. 必要なかった

図表 25-1 信用保証付き借入額の充足度：男女別

	男性		女性		全体	
	人数	比率	人数	比率	人数	比率
1. 期待どおり	216	62.1%	27	58.7%	243	61.5%
2. やや不足した	100	28.7%	14	30.4%	114	28.9%
3. 不足した	26	7.5%	3	6.5%	30	7.6%
4. 利用したかったが、利用できなかった	4	1.1%	1	2.2%	5	1.3%
5. 必要なかった	2	0.6%	1	2.2%	3	0.8%
合計	348	100.0%	46	100.0%	395	100.0%

²² この 9 人の内、事業計画書の作成に当たって「金融機関の支援を受けた」（問 21）のは一人だけであり、この人が資金不足ではなかった唯一の人であった。

図表 25-2 信用保証付き借入額の充足度：年齢別

		20-30代	40-50代	60-70代
1. 期待どおり	人数	79	146	18
	選択率	62.2%	62.1%	54.5%
2. やや不足した	人数	33	73	8
	選択率	26.0%	31.1%	24.2%
3. 大きく不足した	人数	14	13	3
	選択率	11.0%	5.5%	9.1%
4. 利用したかったが、 利用できなかった	人数	1	0	4
	選択率	0.8%	0.0%	12.1%
5. 必要なかった	人数	0	3	0
	選択率	0.0%	1.3%	0.0%
合計	人数	127	235	33
	選択率	100.0%	100.0%	100.0%

(注) カイ二乗統計量 40.6、1%水準で有意。

図表 25-3 業種別の信用保証の充足度

	期待どおり	やや不足した	大きく不足した	人数
1. 建設業	63.3%	24.5%	10.2%	49
2. 製造業	70.0%	15.0%	15.0%	20
5. 卸売業	57.7%	30.8%	7.7%	26
6. 小売業	67.6%	29.4%	2.9%	34
7. 飲食業	62.2%	29.7%	6.8%	74
9. 医療、福祉	48.8%	40.5%	9.5%	84
11. 理美容業	76.2%	19.0%	4.8%	21
13 その他サービス業	77.1%	17.1%	0.0%	35
14. 不動産業	40.0%	40.0%	10.0%	10
15. その他	66.7%	16.7%	8.3%	12

(注) 「人数」には、問 25 のその他の選択肢の回答者数も含めている。また、業種の該当者が 9 以下の業種は表に掲げていない。

図表 25-4 信用保証付き借入額の充足度：創業年別

		2017	2016	2015	2014	2013
1. 期待どおり	人数	31	34	42	58	17
	選択率	70.5%	68.0%	58.3%	69.0%	42.5%
2. やや不足した	人数	10	16	20	20	14
	選択率	22.7%	32.0%	27.8%	23.8%	35.0%
3. 大きく不足した	人数	3	0	6	6	8
	選択率	6.8%	0.0%	8.3%	7.1%	20.0%
4. 利用したかったが、 利用できなかった	人数	0	0	3	0	0
	選択率	0.0%	0.0%	4.2%	0.0%	0.0%
5. 必要なかった	人数	0	0	1	0	1
	選択率	0.0%	0.0%	1.4%	0.0%	2.5%
合計	人数	44	50	72	84	40
	選択率	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

		2012	2011	2010 以前	合計
1. 期待どおり	人数	30	21	9	242
	選択率	62.5%	56.8%	50.0%	61.6%
2. やや不足した	人数	15	11	7	113
	選択率	31.3%	29.7%	38.9%	28.8%
3. 大きく不足した	人数	3	4	0	30
	選択率	6.3%	10.8%	0.0%	7.6%
4. 利用したかったが、 利用できなかった	人数	0	1	1	5
	選択率	0.0%	2.7%	5.6%	1.3%
5. 必要なかった	人数	0	0	1	3
	選択率	0.0%	0.0%	5.6%	0.8%
合計	人数	48	37	18	393
	選択率	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

(注) カイ二乗統計量 42.1、5%水準で有意。

図表 25-1 は、保証付きの借入額が期待していた額に比べて充足していたかどうかについて男女別に示した。全体を見ると、「1. 期待どおり」は 61.6%であるが、「2. やや不足した」と「3. 大きく不足した」の両者を合わせると 36.4%とあり、約 3 分の 1 の創業者にとっては期待に十分な対応ができていない結果となっている。ただし、問 24 での資金調達額全体に対する評価に比べると満足度は高い傾向が見られる(図表 24-1 によると、不足者率は 50.4%)。なお、男女別には回答構成比に大きな差はない。

図表 25-2 は、年代別に保証付きの借入額が期待していた額に比べて充足していたかどうかを表した。年代別の回答の構成比は統計的には差がある。「1. 期待どおり」については、「20-30 代」62.2%、「40-50 代」62.1%であり、「60-70 代」の 54.5%と比べて、選択率は高い。「2. やや不足した」と「3. 大きく不足した」の両者を合わせて年代別に調べると、「20-30 代」37.0%、「40-50 代」36.6%であり、「60-70 代」の 33.3%と、年齢が高くなるほど不足感は下がっている。しかし、「4. 利用したかったが、利用できなかった」は、「20-30 代」と「40-

50代」は0.0%~0.8%、「60-70代」は12.1%が回答している²³。

主な業種別に信用保証の充足度を示したのが図表 25-3 である。「9. 医療、福祉」や「14. 不動産業」で「1. 期待どおり」の比率が低めである。高めなのが、「13. その他サービス業」や「11. 理美容業」である。

図表 25-4 は、近年の創業者の保証付き借入額の充足度は改善されているのかという問題意識から、創業年度別に選択率を調べた。「1. 期待どおり」の回答は、2016年 68.0%、2017年 70.5%と、2010年以前 50.0%、2011年 56.8%、2012年 62.5%と比べると近年の改善が見られる。「4. 利用しなかったが、利用できなかった」は、2010年以前 5.6%、2011年 2.7%であったが、2016年 0.0%、2017年 0.0%となっている。「2. やや不足」についても、2010年以前 38.9%、2011年 29.7%であったが、近年の2016年 32%、2017年 22.7%と減少しており改善が見られる。

本問の選択別に、信用保証での調達額を整理したのが図表 25-5 である²⁴。「3. 大きく不足した」の回答者が借入額は大きく、創業保証の上限（アンケート調査の時点では、創業者が自己資金なしで受けられる上限は1000万円）が制約になっている事例があるようである。

図表 25-5 信用保証による調達額別の充足度

	平均値 (万円)	人数	中央値	パーセン タイル 25	パーセン タイル 75	パーセンタ イル 95
1. 期待どおり	888.9	243	500	300	1000	2000
2. やや不足した	720.4	114	500	300	1000	2000
3. 大きく不足した	1085.0	30	700	500	1100	2000

図表 25-6 調達総額別に見た信用保証の調達充足度

	0-250万円以下	250-500万円以下	500-1000万円以下	1000-2000万円以下	2000万円超
1. 期待どおり	56.3%	66.7%	70.6%	59.7%	52.9%
2. やや不足した	31.3%	27.5%	22.5%	29.8%	34.3%
3. 大きく不足した	0.0%	5.9%	4.9%	9.7%	9.8%
4. 利用しなかったが、利用できなかった	0.0%	0.0%	2.0%	0.8%	2.0%
5. 必要なかった	12.5%	0.0%	0.0%	0.0%	1.0%
人数	16	51	102	124	102

²³ 60-70歳代で「大きく不足」は3人いたが、その業種を調べてみると、2人が建設業、残りの一人は業種無回答者であった。

²⁴ 「利用しなかったが、利用できなかった」や「必要なかった」は回答者がそれぞれ5人と3人であったために、表には含めていない。

問 23 で回答してもらっている調達総額の金額別を 5 区分して、それぞれに本問の回答を整理してみたのが図表 25-6 である。1000 万円以上となると、不足感を持つ創業者が多いことがわかる。これまでの創業保証の枠が 1000 万円から 2000 万円に拡大したことは、充足度の向上につながることを期待される。

問 26. 金融機関から信用保証の付かない借入をした方（問 23(2)⑥にプラスの数値を記載した方）にお尋ねします。その借入について、担保は求められましたか。複数の金融機関からの保証の付かない借入がある場合、その借入額の最も大きな金融機関の状況をお答え下さい。

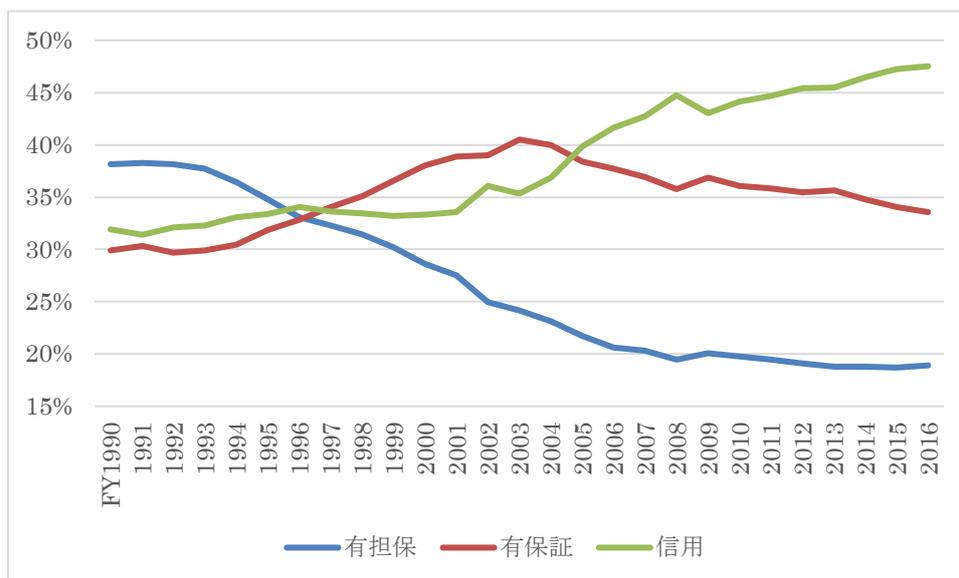
1. 求められた
2. 求められなかった

図表 26-1 信用保証のつかない借入の担保条件

	男性		女性		全体	
	人数	比率	人数	比率	人数	比率
1. 求められた	39	50.6%	1	20.0%	41	49.4%
2. 求められなかった	38	49.4%	4	80.0%	42	50.6%
合計	77	100.0%	5	100.0%	83	100.0%

(注) 「全体」には、男女について回答しなかった 1 人を含んでいる。

図表 26-2 銀行貸出金の担保内訳



(注) 日本銀行「貸出金の担保内訳」統計に基づく。日本銀行と取引のある国内銀行の銀行勘定の計数（海外店勘定を含む）。

図表 26-3 事業内容の強みと担保の関係

		1. 大いに ある	2. 多少あ る	3. あまり ない	4. まった くない	合計
1. 求められた	人数	7	25	7	1	40
	選択率	41.2%	50.0%	63.6%	33.3%	49.4%
2. 求められなかった	人数	10	25	4	2	41
	選択率	58.8%	50.0%	36.4%	66.7%	50.6%
合計	人数	17	50	11	3	81
	選択率	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

(注) カイ二乗統計量は 1.7、有意性なし。

図表 26-1 は、信用保証の付かない借入をおこなった創業者に対して、担保を求められたかどうかを尋ねた回答を示した。回答者 83 人のうち、担保を求められたのはほぼ半分の 49.4%であった。創業者には十分な担保がないことも多いが、半数程度の創業者では担保を提供しなくても資金を借入れることができていることになる。創業保証においても無担保とされているので、プロパー貸出を無担保で受けている企業は、担保の保有という制約が大幅に緩和されていることになる。

図表 26-2 には、日本銀行が公表している国内銀行の担保内訳の推移を示している。1990 年度末では有担保(主に不動産)が 38.1%であったが、2016 年度末では有担保の比率は 18.9%まで低下している。有保証(かつ無担保)の比率は 2003 年度に 40.5%の高い値を示したが、1990 年度と 2016 年度とを比べると 29.9%と 33.5%であり、ほぼ横ばいで推移している。一方で、大きくウエイトを高めているのが信用であり、2016 年度末では 47.5%までシェアが高まっている。図表 26-2 は残高ベースのために新規貸出での信用の比率はより高い可能性があるが、本問の創業者もほぼ半分が無担保で借りられていることから、創業者も既存企業とほぼ同じような担保提供の環境にあるようである²⁵。

図表 26-3 は、信用保証の付かない借入をした創業者に担保を求められたかどうかの問 26 の回答と、問 7 の事業内容に新しい点や強みがあるかについての回答をクロス集計したものである。カイ二乗検定では有意性は検出できず、事業の新しさや強みと担保との関係は見られなかった。

²⁵ なお、(本調査の実施直前の) 2017 年 8 月末時点での愛知県信用保証協会の保証債務のうち、無担保が 1 兆 199 億円 (85.3%)、有担保が 1761 億円 (14.7%) であった。保証協会に対して担保を提供する意図としては、借入期間を長くできることなどがある。

問 27. 創業資金の借入を金融機関に申し込んだ際に、断られたことがありましたか。当てはまるものを一つお選び下さい。

1. 断られたことがあった 2. 断られなかった 3. 申し込まなかった

図表 27-1 借入申込みの結果

	男性		女性		全体	
	人数	比率	人数	比率	人数	比率
1. 断られたことがあった	185	22.7%	14	14.9%	200	21.9%
2. 断られなかった	367	45.0%	53	56.4%	422	46.2%
3. 申し込まなかった	264	32.4%	27	28.7%	291	31.9%
合計	816	100.0%	94	100.0%	913	100.0%

図表 27-2 借入申込み結果と創業年の関係

		2016-	2014-	2012-	2011年
		2017年	2015年	2013年	以前
1. 断られたことがあった	人数	25	64	66	44
	選択率	17.5%	20.0%	26.6%	22.2%
2. 断られなかった	人数	87	166	100	67
	選択率	60.8%	51.9%	40.3%	33.8%
3. 申し込まなかった	人数	31	90	82	87
	選択率	21.7%	28.1%	33.1%	43.9%
合計	人数	143	320	248	198
	選択率	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

(注) カイ二乗統計量 36.8、1%水準有意。

図表 27-1 は、創業資金の借入の金融機関への申込みに対する金融機関の応諾状況についての回答を示した。全体で見ると、申込みをした 622 人の内、「2. 断られなかった」のは 422 人 67.8%であった。本回答者はすべて回答時点で、金融機関借入に成功している人ばかりであるが、それでも約 3 割は断られた経験がある。創業資金の調達が簡単ではないことがうかがえる²⁶。男女別に見ると、男性の方が断られた経験が多いようである。

図表 27-2 は、問 27 の創業資金借入申し込みに対する諾否についての回答と、問 10 の創業した年との回答をまとめたものである。金融機関の貸出態度が、地域密着型金融の推進体制のもとでどのように変化してきているのかを見ようとした。カイ二乗検定は有意であるので、創業年によって傾向が異なることがわかる。「2. 断られなかった」の回答は、「2011年

²⁶ 金融庁が実施した「企業アンケート調査」(2017年10月公表)によると、過去1年以内に融資を依頼し、「断られたことがある」割合は11%(要注意先以下では21%)であった。それと比較すると、創業者の断られている比率は高い。

<https://www.fsa.go.jp/singi/kinyuchukai/questionnaire/20171025/01.pdf>

以前」の33.8%から、40.3%、51.9%、60.8%へと年を追うごとに増加している。興味深いのは、「3. 申し込まなかった」の比率が下がり、「1. 断られたことがあった」の比率はほぼ横ばいである点である。金融機関としては一定のスクリーニングは行っているが、より多くの創業者が金融機関に申し込みをするようになってきているようである²⁷。

図表 27-3 は、業種別の状況を示している。「断られたことがあった」が多いのは、「運輸業」や「その他サービス業」であった。卸売業や情報通信業は、「申し込まなかった」人を除いてみると、「断られたことがあった」の比率は高い（40%超）。逆に、製造業や理美容業、不動産業などで「断られたことがあった」の比率は低い。

図表 27-3 業種別の状況

	1. 断られたことがあった	2. 断られなかった	3. 申し込まなかった	人数
1. 建設業	21.1%	42.3%	36.6%	142
2. 製造業	11.6%	39.1%	49.3%	69
3. 情報通信業	14.3%	21.4%	64.3%	14
4. 運輸業（タクシー業、倉庫業を含む）	31.0%	41.4%	27.6%	29
5. 卸売業	24.6%	35.1%	40.4%	57
6. 小売業	26.1%	53.6%	20.3%	69
7. 飲食業	21.0%	63.0%	16.0%	100
9. 医療、福祉	23.9%	56.0%	20.1%	159
10. 教育、学習支援業	18.8%	50.0%	31.3%	16
11. 理美容業	13.8%	51.7%	34.5%	29
12. エステ・ネイル・関連サービス業	25.0%	62.5%	12.5%	8
13. その他サービス業	29.6%	33.7%	36.7%	98
14. 不動産業	16.3%	41.9%	41.9%	43
15. その他	17.6%	35.3%	47.1%	51

図表 27-4 創業時の創業計画の作成状況別の融資可否の状況

	1. 断られたことがあった	2. 断られなかった	3. 申し込まなかった	合計
1. しっかりしたものを作成	23.3%	57.2%	19.5%	318
2. 簡単なものを作成	21.5%	44.3%	34.2%	409
3. 作成しなかった	19.0%	27.8%	53.2%	158

²⁷ ただし、本アンケートのサンプルの特性から、古い時期の創業者ほど非創業保証を利用している回答者が含まれやすくなる傾向がある。また、最近の創業者の場合、「断られた」の比率が低いのも、本サンプルの特性から、断られたことがあるがそれ以外に資金調達に成功している者のみが回答していることになるために、断られて現在資金調達の努力をしている人が含まれていないことになる。したがって、年次の傾向について明確なことはいえない。ここでの記述は慎重に理解すべきである。

図表 27-4 には、問 20 で尋ねた創業時の創業計画の有無と本問の回答を整理してみた。「1. しっかりしたものを作成」の 318 人の内、「2. 断られなかった」が 57.2%であり、逆に「3. 作成しなかった」158 人では「2. 断られなかった」のは 27.8%であった。「3. 申し込まなかった」人を除いても、「1. 断られたことがある」率は創業計画書の整備状況が劣っているほど高い（28.9%、32.7%、40.5%）。さらに、創業時に最初断られて、しっかりとした創業計画書を作成して資金調達に成功した人もいるはずであり、この人の場合は、「1. しっかりしたものを作成」だが、「1. 断られたことがあった」を選んでいることになるので、この分を考えると、きちんとした創業計画書があることが借入を成功するためには非常に重要だということがわかる。

また、創業時に借入の申し込みをしなかった人では、創業計画書を作成しない傾向が見られる。金融機関借入のために創業計画書が作成されていることを物語っている。事業の発展のために計画書が必要であるとの意識を高めていくことが必要であろう。

図表 27-5 直近の当期利益の状況

	1. 断られたことがあった	2. 断られなかった	3. 申し込まなかった
黒字比率	72.1%	69.0%	72.0%
人数	190	365	268

問 42 (1) で直近の決算期の当期利益の状況を尋ねている。赤字か黒字かを回答した企業に限って黒字企業の比率を計算してみたのが、図表 27-5 である。「1. 断られたことがあった」でも、「2. 断られなかった」でも黒字率はほぼ 7 割で大差がなかった。「1. 断られたことがあった」企業は何らかの問題があると考えた金融機関があることを意味しているが、事後の業績が悪いわけではない。その理由としては、断った金融機関の目利きが不十分な可能性、一旦断られた後に事業計画を見直している可能性の両方が考えられる。今回のサンプルは実際に保証協会付き融資を受けている人が対象なので、事業内容が良くなって保証を受けられたと考えれば、後者の場合が多いのではないかと予想される。

問 28. 問 27 で金融機関から借入を断られたことがあったという方にお尋ねします。その理由として金融機関はどのような説明をしましたか。当てはまるものを全てお選び下さい。

1. 具体的な説明はなかった
2. 信用保証協会の承諾が得られなかった
3. 事業計画や返済計画が不十分
4. 担保・保証が不足
5. これまでの返済振りが不良
6. その他の理由
7. わからない／忘れた

図表 28-1 借入申し込みを断られた理由

	男性	女性	合計
1. 具体的な説明はなかった	39.2%	14.3%	37.2%
2. 信用保証協会の承諾が得られなかった	23.8%	14.3%	23.0%
3. 事業計画や返済計画が不十分	14.4%	21.4%	14.8%
4. 担保・保証が不足	18.2%	0.0%	16.8%
5. これまでの返済振りが不良	0.6%	0.0%	0.5%
6. その他の理由	19.3%	42.9%	21.4%
7. わからない／忘れた	3.9%	14.3%	4.6%
人数	181	14	196

図表 28-1 は、創業者が借入申し込みをした時に断られた理由を示している。選択率の高いものは、「1. 具体的な説明はなかった」37.2%で最も多かった²⁸。次に多いのが、「2. 信用保証協会の承諾が得られなかった」(23.0%)である²⁹。この両方を重複して回答している者がいるので実数は114人であり、196人に対する比率は58.2%となる。この両者は、借入申込者に対して具体的に理由を説明していないという点では同じであり、そうした対応を受けているのが約6割に達している。地域金融機関が創業者を本気で育てるなら、(本アンケートの回答者は創業していることを踏まえると)、事業計画などの相談に応じるべきであろう。理由

²⁸ 注 26 で紹介した金融庁アンケートによると、融資を断った理由について「一部又は全ての取引金融機関から特段説明を受けていない」という企業は35%であったことと比較すると、ほぼ同じ水準である。

²⁹ 前述の金融庁アンケートでは、企業に対して金融機関から断られた主観的な理由を尋ねている。多い順に、「財務内容が良くなかったから」、「担保・保証が不足していたから」、「信用保証協会の保証を利用出来なかったから」となっており、保証協会を理由としている者は3番目(正常先下位20%、要注意先以下26%)であった。

を説明せずに断る姿勢では、地元創業者を育てることにはならないだろう。

問 42 (1) で直近の決算期の当期純利益の状況を尋ねているので、本問の回答結果をそれに応じて整理してみたのが図表 28-2 である。現在、黒字の企業でも、断られた際に十分な説明を受けていないことがわかる³⁰。また、「担保・保証が不足」との回答も 2 割を超えている。十分な目利きをせずに（黒字になる企業を見抜けずに）、担保や保証の有無による判断をしている金融機関が一定程度残っていることがわかる。創業者を育てる金融という観点からは金融機関の対応について改善が求められる。

図表 28-2 直近の決算期の当期純利益の状況別の断られた理由

	赤字	黒字
1. 具体的な説明はなかった	34.0%	37.8%
2. 保証協会の承諾が得られなかった	22.6%	23.7%
3. 事業計画や返済計画が不十分	15.1%	15.6%
4. 担保・保証が不足	7.5%	20.7%
5. これまでの返済振りが不良	0.0%	0.7%
6. その他の理由	28.3%	19.3%
7. わからない／忘れた	5.7%	3.7%
人数	53	135

³⁰ 断られた時期に赤字であったかもしれないが、そうだとすると、比較的短期間に黒字化していることになる。当該金融機関は、こうした企業の潜在力を理解できず、チャンスを見逃していることになる。

4. 4 信用保証を利用した理由

問 29. 貴社が初めて信用保証を利用された際のメインバンクとして該当するものをお選び下さい。メインバンクとは、日本政策金融公庫を除いて、最も借入額が多い金融機関とします。借入がない場合は、主な決済口座をおいている金融機関とします。

1. 都市銀行・信託銀行
2. 貴社と同一の都道府県内に本店を持つ地方銀行・第二地方銀行
3. 貴社と異なる都道府県内に本店を持つ地方銀行・第二地方銀行
4. 信用金庫
5. 信用組合
6. その他（日本政策金融公庫を含まない）

図表 29-1 創業者のメインバンク

	男性	女性	全体
1. 都市銀行・信託銀行	5.7%	2.1%	5.3%
2. 貴社と同一の都道府県内に本店を持つ地方銀行・第二地方銀行	19.7%	10.5%	18.8%
3. 貴社と異なる都道府県内に本店を持つ地方銀行・第二地方銀行	9.1%	9.5%	9.1%
4. 信用金庫	63.5%	73.7%	64.5%
5. 信用組合	1.6%	4.2%	1.8%
6. その他（日本政策金融公庫を含まない）	0.5%	0.0%	0.4%
人数	838	95	936

図表 29-1 は、創業者が初めて信用保証制度を利用した時のメインバンクの業態を表している³¹。地域金融機関の利用率は91.3%に達し、「4. 信用金庫」、「2. 貴社と同一の都道府県内に本店を持つ地方銀行・第二地方銀行」、「5. 信用組合」といった地元の地域金融機関が82.5%の創業者に利用されている。地域経済活性化に対する地域金融機関の役割は大きい。

男女別に見ると、女性では、信用金庫の利用が多く、県内地域銀行が少ないことが特徴的である。

³¹ 愛知県内に本店を持つ地方銀行はないために、実質的に選択肢 2 は「愛知県内に本店を持つ第二地方銀行」となる。また、現実には、愛知県に対して進出している銀行は、周辺県の第一地銀が多いので、選択肢 3 は「愛知県外に本店を持つ地方銀行」となり、この二つの違いが見つかった場合、県外・県内の効果なのか、第 1・第二地銀の効果なのかは不明確となる。

図表 29-2 従業員規模別のメインバンク

	1人	2-5人	6-10人	11-20人	21人以上
1. 都市銀行・信託銀行	5.0%	6.1%	5.2%	6.1%	0.0%
2. 貴社と同一の都道府県内に本店を持つ地方銀行・第二地方銀行	16.9%	18.6%	18.8%	18.4%	39.5%
3. 貴社と異なる都道府県内に本店を持つ地方銀行・第二地方銀行	9.6%	8.0%	12.5%	20.4%	0.0%
4. 信用金庫	66.7%	65.0%	62.5%	51.0%	55.3%
5. 信用組合	1.1%	1.9%	1.0%	4.1%	5.3%
6. その他（日本政策金融公庫を含まない）	0.8%	0.4%	0.0%	0.0%	0.0%
人数	261	474	96	49	38

問9(1)で「初めて信用保証を利用された時点」での従業員数がわかるので、その規模別にメインバンクを整理してみた。意外にも、都市銀行と回答しているのは小さな企業ばかりである。これはリレーションシップバンキングの対象とはなっているとは思われず、むしろ金融機関との深い関係の構築を諦めているのではないかと予想される。規模の小さなところでは信用金庫が多く、県内地域銀行は「21人以上」企業では4割程度のシェアを持っている。

図表 29-3 メインバンク業態別の従業員数

	平均規模	人数
1. 都市銀行・信託銀行	8.6	49
2. 貴社と同一の都道府県内に本店を持つ地方銀行・第二地方銀行	11.3	174
3. 貴社と異なる都道府県内に本店を持つ地方銀行・第二地方銀行	9.9	84
4. 信用金庫	8.7	590
5. 信用組合	17.4	16
6. その他（日本政策金融公庫を含まない）	7.8	4

最後に、現在の従業員の人数（問9(2)）の回答から、平均従業員規模を計算してみることにした。問9では、「2-5人」のように幅のある選択肢を用意しているので、ここでは各選択肢の中央値（「2-5人」なら3.5人、ただし、「101人以上」は101人）で代理させて平均値を計算してみることにした。その結果が図表29-3である。信用組合が大きな値となっているが、これは回答者数が少なく、例外的に大きな従業員数を回答している企業が存在しているためである。全ての業態で中央値は「2-5人」であったことから、規模に明確な差異は見られない。

問 30. 貴社が初めて信用保証を利用された際の資金の目的として当てはまるものはどれですか。当てはまるものを一つお選び下さい。

1. 創業前の準備段階での資金 2. 創業の際の資金 3. 創業後の資金

図表 30-1 信用保証を初めて利用した時の資金の目的

	男性		女性		全体	
	人数	比率	人数	比率	人数	比率
1. 創業前の準備段階での資金	62	7.4%	8	8.5%	70	7.5%
2. 創業の際の資金	243	28.9%	28	29.8%	273	29.1%
3. 創業後の資金	536	63.7%	58	61.7%	595	63.4%
合計	841	100.0%	94	100.0%	938	100.0%

図表 30-1 は、創業者が初めて信用保証を利用した時の資金の目的について示している。約 6 割の創業者が、創業後の資金の調達のために利用している。創業前の準備段階での資金を調達している人は 1 割にも満たない³²。創業前や創業時点での資金調達は依然として様々な困難が残るのであろう。

図表 30-2 信用保証利用時の業態別金融機関

		1. 創業前の準備段階での資金	2. 創業の際の資金	3. 創業後の資金	合計
1. 都市銀行・信託銀行	人数	4	11	32	47
	比率	5.9%	4.0%	5.5%	5.1%
2. 貴社と同一の都道府県内に本店を持つ地方銀行・第二地方銀行	人数	10	37	126	173
	比率	14.7%	13.6%	21.7%	18.8%
3. 貴社と異なる都道府県内に本店を持つ地方銀行・第二地方銀行	人数	4	25	54	83
	比率	5.9%	9.2%	9.3%	9.0%
4. 信用金庫	人数	49	191	356	596
	比率	72.1%	70.2%	61.4%	64.8%
5. 信用組合	人数	0	6	11	17
	比率	0.0%	2.2%	1.9%	1.8%
6. その他（日本政策金融公庫を含まない）	人数	1	2	1	4
	比率	1.5%	0.7%	0.2%	0.4%
有効回答者	人数	68	272	580	920
	比率	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

³² 表 7 で示したように、愛知県信用保証協会の創業保証の利用者全体では、創業前の保証利用は 5% 未満であった。それよりは本問の回答では多めとなっている。なお、表 7 では、創業の際の資金と創業 1 年以内の資金が一まとめとして 7 割程度ある。ただし、本調査の対象は創業保証利用者だけではなく、非創業保証の利用者も含んでいるので、若干の差異がある。また、表 7 は残高ベースの統計であるのに対して、本問は経験（既に返済が済んでいる場合もあり得る）ベースでの回答である。

図表 30-2 は、創業者が初めて信用保証付き借入を利用した時点を、創業前、創業時、創業後の3時点に分け、問 21 のメインバンクの回答とクロス集計したものである。創業前は、金融機関にとって事業計画や事業性の調査や評価は難しい時期である。この時期には、「4. 信用金庫」は72.1%の創業者から利用され、創業時、創業後に70.2%、61.4%と利用率は低下していく。二番目に利用されているのは、「2. 貴社と同一の都道府県内に本店を持つ地方銀行・第二地方銀行」であるが、創業前14.7%、創業時13.6%、創業後21.7%と創業後が多い。事業実績ができてから、地銀・第二地銀は利用されている。信用金庫と地銀・第二地銀の姿勢の違いが表れているように見える。

問 31. 貴社が初めて信用保証を利用された年（西暦）を一つお選び下さい。

1. 2017年 2. 2016年 3. 2015年 4. 2014年 5. 2013年
6. 2012年 7. 2011年 8. 2010年以前

図表 31-1 初めて信用保証を利用した年

	人数	全体
1. 2010年以前	45	4.7%
2. 2011年	57	5.9%
3. 2012年	87	9.0%
4. 2013年	98	10.1%
5. 2014年	142	14.7%
6. 2015年	189	19.5%
7. 2016年	179	18.5%
8. 2017年	146	15.1%
無回答	24	2.5%
合計	967	100.0%

図表 31-1 は初めて信用保証を利用した創業者数を年別に示している。本調査のサンプル選定の方針から2017年度の利用者は少なくとも自然であるが、15.1%もあり、最近の利用者が本調査に協力的であったのかもしれない。

問 32. 貴社が初めて信用保証を利用された理由として当てはまるものを全てお選び下さい。

1. 金融機関から勧められた
2. 金融機関からの融資の条件とされた
3. 自治体の融資制度や補助の条件だった
4. 同業者団体や他の経営者から勧められた
5. 商工会議所・商工会から勧められた
6. 担保がなくても融資を受けられる
7. 固定金利の資金調達が可能
8. 金利が安い
9. その他の理由
10. 特に理由はなかった

図表 32-1 信用保証利用の理由

	男性	女性	全体
1. 金融機関から勧められた	56.0%	66.0%	56.9%
2. 金融機関からの融資の条件とされた	34.9%	27.8%	34.2%
3. 自治体の融資制度や補助の条件だった	2.5%	2.1%	2.4%
4. 同業者団体や他の経営者から勧められた	6.8%	5.2%	6.6%
5. 商工会議所・商工会から勧められた	3.2%	5.2%	3.4%
6. 担保がなくても融資を受けられる	24.0%	19.6%	23.5%
7. 固定金利の資金調達が可能	3.6%	4.1%	3.7%
8. 金利が安い	15.5%	14.4%	15.4%
9. その他の理由	5.6%	1.0%	5.3%
10. 特に理由はなかった	1.9%	0.0%	1.7%
人数	850	97	950

図表 32-2 信用保証利用の理由とメインバンクの関係

	カイ二乗統計量	1. 都銀 信託	2. 同一 県内地 銀	3. 他県 地銀	4. 信金	5. 信組	6. そ の他
1. 金融機関から勧められた	7. 0	25	95	42	354	11	4
		53.2%	54.0%	50.0%	59.0%	64.7%	100.0%
2. 金融機関からの融資の条件とされた	14. 8**	16	66	40	193	1	1
		34.0%	37.5%	47.6%	32.2%	5.9%	25.0%
3. 自治体の融資制度や補助の条件だった	7. 9	1	2	3	15	2	0
		2.1%	1.1%	3.6%	2.5%	11.8%	0.0%
4. 同業者団体や他の経営者から勧められた	1. 0	2	12	5	43	1	0
		4.3%	6.8%	6.0%	7.2%	5.9%	0.0%
5. 商工会議所・商工会から勧められた	3. 1	1	7	5	18	0	0
		2.1%	4.0%	6.0%	3.0%	0.0%	0.0%
6. 担保がなくても融資を受けられる	4. 5	9	51	20	132	5	1
		19.1%	29.0%	23.8%	22.0%	29.4%	25.0%
7. 固定金利の資金調達が可能	2. 2	3	6	2	23	0	0
		6.4%	3.4%	2.4%	3.8%	0.0%	0.0%
8. 金利が安い	1. 4	8	29	11	90	3	0
		17.0%	16.5%	13.1%	15.0%	17.6%	0.0%
9. その他の理由	9. 2*	7	9	5	28	1	0
		14.9%	5.1%	6.0%	4.7%	5.9%	0.0%
10. 特に理由はなかった	1. 1	1	2	1	12	0	0
		2.1%	1.1%	1.2%	2.0%	0.0%	0.0%

(注1) スペースの関係で表記を省略しており、各列の見出しの内、2. 貴社と同一の都道府県内に本店を持つ地方銀行・第二地方銀行、3. 貴社と異なる都道府県内に本店を持つ地方銀行・第二地方銀行、6. その他（日本政策金融公庫を含まない）、を表す。

(注2) 最小期待人数が 1.37 のため、正確確率検定をおこなった。正確有意確率 0.009<有意水準 0.01。

図表 32-1 は、創業者が初めて信用保証を利用した理由を尋ねた回答を記載した。上位の 3 項目は、「1. 金融機関から勧められた」56.9%、「2. 金融機関からの融資の条件とされた」34.2%、「6. 担保がなくても融資を受けられる」23.5%となっている。男女別にみると、女性では「1. 金融機関から勧められた」が相対的に多い。

信用保証を利用した理由が、メインバンクの業態と関係があるかについて、本問 32 の回答と問 29 の回答とをクロス集計して、カイ二乗検定により分析した。図表 32-1 において、選択率が最も高かった「1. 金融機関から勧められた」は、金融機関の業態別の差はなく、どの金融機関も利用を勧奨し、創業者は信用保証を利用している。「2. 金融機関からの融資の条件とされた」は、業態別金融機関と関連がある。どの形態の金融機関が融資の条件としているかを順番にあげると、「3. 貴社と異なる都道府県内に本店を持つ地方銀行・第二地方銀行」

47.6%、「2. 貴社と同一の都道府県内に本店を持つ地方銀行・第二地方銀行」37.5%、「1. 都市銀行・信託銀行」34.0%、「4. 信用金庫」32.2%である。他県の地銀・第二地銀が信用保証を利用して積極的に営業開拓をしている姿がイメージされる。

問 33. 信用保証を利用しようと考え始めたときに心配だったことはありますか。当てはまるものを全てお選び下さい。

1. 信用保証制度の全体像がわからない
2. どの融資制度がふさわしいのか
3. 保証の審査に通るのか
4. どのような書類が必要か
5. 審査期間
6. 金利や保証料の金額・水準
7. 申し込みや相談窓口がどこか
8. その他の事項
9. 特に心配だったことはなかった

図表 33-1 信用保証利用にあたっての心配だったこと

	男性	女性	全体
1. 信用保証制度の全体像がわからない	25.7%	38.1%	26.9%
2. どの融資制度がふさわしいのか	14.3%	17.5%	14.6%
3. 保証の審査に通るのか	48.0%	51.5%	48.3%
4. どのような書類が必要か	15.7%	25.8%	16.7%
5. 審査期間	14.5%	14.4%	14.5%
6. 金利や保証料の金額・水準	23.2%	24.7%	23.3%
7. 申し込みや相談窓口がどこか	4.4%	3.1%	4.2%
8. その他の事項	0.8%	0.0%	0.7%
9. 特に心配だったことはなかった	27.9%	18.6%	27.1%
人数	848	97	948

図表 33-1 は、信用保証利用についてどういう心配があったかについて尋ねている。上位から見ると、「3. 保証の審査に通るのか」48.3%、「9. 特に心配だったことはなかった」27.1%、「1. 信用保証制度の全体像がわからない」26.9%、「6. 金利や保証料の金額・水準」23.3%、「4. どのような書類が必要か」16.7%である。

男女別に見ると、女性の方が心配している率が高く、とくに、「信用保証制度の全体像がわからない」や「どのような書類が必要か」といった点で、男性よりも心配が強いことがうかがえる。

図表 33-2 信用保証利用にあたっての心配事

	カイ二乗 統計量		20-30 代	40-50 代	60-70 代
1. 信用保証制度の全体像がわからない	**7.1	人数	85	148	22
		比率	32.6%	25.6%	20.4%
2. どの融資制度がふさわしいのか	**6.5	人数	48	81	9
		比率	18.4%	14.0%	8.3%
3. 保証の審査に通るのか	***16.9	人数	151	268	39
		比率	57.9%	46.3%	36.1%
4. どのような書類が必要か	***14.6	人数	57	95	6
		比率	21.8%	16.4%	5.6%
5. 審査期間	***11.7	人数	54	72	11
		比率	20.7%	12.4%	10.2%
6. 金利や保証料の金額・水準	3.0	人数	64	139	18
		比率	24.5%	24.0%	16.7%
7. 申し込みや相談窓口がどこか	2.3	人数	14	24	2
		比率	5.4%	4.1%	1.9%
8. その他の事項	2.6	人数	0	6	1
		比率	0.0%	1.0%	0.9%
9. 特に心配だったことはなかった	***13.1	人数	54	161	42
		比率	20.7%	27.8%	38.9%

(注) カイ二乗検定については、期待人数 5 以上の条件をいずれの項目も満たしている。

ビジネス経験や社会経験により心配事に違いがあることを考慮し、心配事が創業者の年齢と関係するかを分析した。図表 33-2 に示したように、年代と信用保証の利用にあたっての心配事には関連がある項目が多い。カイ二乗統計量に*のマークをつけた項目が、年代と心配事が関連する項目である。総じて 20-30 代の創業者に信用保証利用への心配事が多い。「1. 信用保証制度の全体像がわからない」、「2. どの融資制度がふさわしいのか」、「3. 保証の審査に通るのか」、「4. どのような書類が必要か」、「5. 審査期間」の項目については、いずれも 20-30 代の創業者は他の年代に比べて心配をしている割合が高い。「9. 特に心配だったことはなかった」は、60-70 代の創業者が多い。信用保証利用を勧奨するにあたっては、若い年代に対してわかりやすく説明する工夫が必要であろう。

図表 33-3 メインバンクの業態別の信用保証利用にあたっての心配事

	都市銀行・信託銀行	貴社と同一の都道府県内に本店を持つ地方銀行・第二地方銀行	貴社と異なる都道府県内に本店を持つ地方銀行・第二地方銀行	信用金庫
1. 信用保証制度の全体像がわからない	34.0%	18.3%	28.2%	27.9%
2. どの融資制度がふさわしいのか	19.1%	10.3%	14.1%	15.9%
3. 保証の審査に通るのか	38.3%	52.0%	51.8%	48.3%
4. どのような書類が必要か	19.1%	14.9%	11.8%	18.4%
5. 審査期間	12.8%	16.0%	17.6%	13.9%
6. 金利や保証料の金額・水準	29.8%	22.3%	28.2%	23.2%
7. 申し込みや相談窓口がどこか	8.5%	2.3%	2.4%	4.0%
8. その他の事項	0.0%	0.0%	0.0%	1.0%
9. 特に心配だったことはなかった	23.4%	32.0%	22.4%	26.8%
人数	47	175	85	598

(注) 回答者の少なかった信用組合はスペースの節約のために省略している。

図表 33-3 は本問の回答を主なメインバンクの業態別に整理したものである。都市銀行をメインバンクにしている企業では、「信用保証制度の全体像がわからない」との不安が相対的に多い。当該銀行から十分な説明が行われていないと予想される。

図表 33-4 雇用の成長性と心配事の関係

	成長	横ばい	減少
1. 信用保証制度の全体像がわからない	26.5%	26.4%	37.5%
2. どの融資制度がふさわしいのか	16.8%	12.6%	25.0%
3. 保証の審査に通るのか	48.9%	47.5%	58.3%
4. どのような書類が必要か	16.5%	15.8%	33.3%
5. 審査期間	16.5%	13.0%	20.8%
6. 金利や保証料の金額・水準	22.4%	24.2%	33.3%
7. 申し込みや相談窓口がどこか	3.7%	4.4%	0.0%
8. その他の事項	0.6%	0.9%	0.0%
9. 特に心配だったことはなかった	27.4%	27.5%	16.7%
人数	321	571	24

本調査の間 9 では、①信用保証を初めて利用した時点での従業員数と②調査時点での従業員数について尋ねている。幅のある選択肢であるが、たとえば、①として「2-5人」を選別した人が、②として「6-10人」を選んでいたら、従業員が増えた（「成長」企業）と判断し、

②として「2-5人」を選んだ場合は横ばい、②として「1人」を選んだ場合は、減少と捉えることにした。そのように回答者の企業の従業員の変化状況を整理した上で、本問の回答結果をそれぞれについて整理してみたのが図表 33-4 である。

創業企業ということもあって、従業員数が減少している企業は少ないが、「減少」企業と「成長・横ばい」企業とで明確な差異がみられる。すなわち、減少企業は多くの点で当初から心配を抱えていたことがわかる。

問 34. 貴社は信用保証を利用された際にどのような点で不満を感じましたか。当てはまるものを全てお選び下さい。

1. 決算書や財務内容の審査が厳しい
2. 事業計画の審査が厳しい
3. 保証対象者の条件が厳しい
4. 保証限度額が少ない
5. 資金使途に制限がある
6. 金利が高い
7. 保証料が高い
8. 保証期間が短い
9. 連帯保証人が必要である
10. 専門用語が多く理解が難しい
11. 提出書類を用意するのが大変
12. 審査期間が長い
13. 許可取得など前提条件が厳しい
14. 信用保証制度がわかりにくい
15. 信用保証協会の対応が不親切
16. 信用保証協会の資料・説明がわかりにくい
17. 金融機関の説明がわかりにくい
18. 金融機関からの助言が少ない
19. 上記以外の不満があった
20. 不満はなかった

図表 34-1 信用保証利用時に感じた不満

	男性	女性	全体
1. 決算書や財務内容の審査が厳しい	5.8%	5.2%	5.8%
2. 事業計画の審査が厳しい	6.9%	9.4%	7.1%
3. 保証対象者の条件が厳しい	3.1%	2.1%	3.0%
4. 保証限度額が少ない	10.2%	10.4%	10.2%
5. 資金使途に制限がある	6.8%	10.4%	7.1%
6. 金利が高い	7.8%	4.2%	7.4%
7. 保証料が高い	18.4%	10.4%	17.5%
8. 保証期間が短い	1.8%	3.1%	1.9%
9. 連帯保証人が必要である	7.7%	6.3%	7.5%
10. 専門用語が多く理解が難しい	3.1%	5.2%	3.3%
11. 提出書類を用意するのが大変	11.7%	17.7%	12.3%
12. 審査期間が長い	11.3%	11.5%	11.4%
13. 許可取得など前提条件が厳しい	3.3%	2.1%	3.2%
14. 信用保証制度がわかりにくい	6.5%	15.6%	7.4%
15. 信用保証協会の対応が不親切	2.5%	1.0%	2.3%
16. 信用保証協会の資料・説明がわかりにくい	2.6%	7.3%	3.1%
17. 金融機関の説明がわかりにくい	3.6%	9.4%	4.1%
18. 金融機関からの助言が少ない	5.2%	8.3%	5.5%
19. 上記以外の不満があった	3.1%	5.2%	3.3%
20. 不満はなかった	43.9%	42.7%	43.8%
人数	843	96	941

図表 34-1 は、信用保証利用時に感じた不満の項目を調べた結果である。全体で見ると、「20. 不満はなかった」は 43.8%であるが、逆に言えば、6 割近くの利用者は何らかの不満を感じている。

回答者の選択率が 1 割以上あったものをあげると、「7. 保証料が高い」17.5%、「11. 提出書類を用意するのが大変」12.3%、「12. 審査期間が長い」11.4%、「4. 保証限度額が少ない」10.2%と続く。「保証料」についてはリスクとの見合いから早急な対応は難しいかもしれないが、提出書類や審査期間については、信用保証協会の努力で一層の改善が可能であろう。男女別に見ると、「20. 不満はなかった」はほぼ同じ水準であるが、具体的な不満の観点で違いが見られる。男性で最も多かった項目は、「保証料が高い」であり、逆に女性で最も多かったのは「提出書類を用意するのが大変」であった。これらは男女で大きな差異がある。女性は、「信用保証制度がわかりにくい」、「信用保証協会の資料・説明がわかりにくい」や「金融機関の説明がわかりにくい」といった点でも不満が多かった。女性創業者に対して、信用保証制度に関してのよりわかりやすい説明が求められている。

図表 34-2 信用保証利用時期と不満に感じることの関連

	カイ二乗統計量	2017年	2016年	2015年	2014年	2013年	2012年	2011年	2010年以前
20. 不満はなかった	10.7	68 47.9%	81 46.0%	81 43.5%	67 47.9%	35 35.7%	31 35.6%	29 51.8%	15 33.3%
7. 保証料が高い	24.3***	14 9.9%	33 18.8%	22 11.8%	27 19.3%	21 21.4%	21 24.1%	9 16.1%	16 35.6%
11. 提出書類を用意するのが大変	13.0*	29 20.4%	17 9.7%	24 12.9%	18 12.9%	10 10.2%	10 11.5%	4 7.1%	3 6.7%

(注) ***: 1%水準、**: 5%水準、*: 10%水準で有意。

こうした不満は信用保証を利用した時期と関連があるだろうか。図表 34-2 は、信用保証利用時期別に不満を感じる項目について選択率と選択人数のうち、統計的な有意な差異があるものを示している。利用時期と関係のある不満の項目は、「7. 保証料が高い」、「11. 提出書類を用意するのが大変」である。「7. 保証料が高い」不満は、不満項目の中で最も選択率は高かった。しかし、2010 年以前に利用した創業者の選択率は 35.6%であったが、2017 年に 9.9%まで下がっている。なお、2017 年の数値が低い点に関しては、創業保証についてのキャンペーンが実施されていたことが影響していると思われる³³。

「11. 提出書類を用意するのが大変」については、2017 年の選択率は 20.4%と高い。創業計画書が必要となる創業前の創業保証の利用者が多いためかもしれない。そのほかの項目については、不満項目と時期との関連は無く、時間の経過と共に改善したという評価ができるものはなかった。

³³ 愛知県信用保証協会の創業等支援資金の保証料率は、2017 年 7 月に 0.79%から 0.54%に大幅に引き下げられている。ちなみに、2018 年 4 月からはさらに 0.40%に引き下げられている (2019 年 3 月まで)。

図表 34-3 利用金融機関別の状況

	1. 都銀 信託	2. 同一県 内地銀	3. 他県 地銀	4. 信金	5. 信組
1. 決算書や財務内容の審査が厳しい	8.7%	8.0%	4.7%	5.6%	0.0%
2. 事業計画の審査が厳しい	10.9%	5.2%	4.7%	7.9%	5.9%
3. 保証対象者の条件が厳しい	6.5%	2.3%	0.0%	3.4%	5.9%
4. 保証限度額が少ない	13.0%	14.9%	10.6%	8.6%	0.0%
5. 資金使途に制限がある	6.5%	7.5%	8.2%	6.7%	11.8%
6. 金利が高い	4.3%	11.5%	8.2%	6.7%	5.9%
7. 保証料が高い	6.5%	22.4%	31.8%	15.0%	17.6%
8. 保証期間が短い	4.3%	2.3%	2.4%	1.7%	0.0%
9. 連帯保証人が必要である	10.9%	8.0%	10.6%	6.4%	5.9%
10. 専門用語が多く理解が難しい	4.3%	2.9%	2.4%	3.5%	5.9%
11. 提出書類を用意するのが大変	26.1%	6.3%	9.4%	13.8%	11.8%
12. 審査期間が長い	13.0%	9.8%	11.8%	11.6%	11.8%
13. 許可取得など前提条件が厳しい	4.3%	3.4%	1.2%	3.4%	0.0%
14. 信用保証制度がわかりにくい	10.9%	5.2%	9.4%	7.1%	23.5%
15. 信用保証協会の対応が不親切	0.0%	2.9%	3.5%	2.2%	5.9%
16. 信用保証協会の資料・説明がわかりにくい	4.3%	1.7%	2.4%	3.4%	0.0%
17. 金融機関の説明がわかりにくい	2.2%	4.6%	1.2%	4.6%	5.9%
18. 金融機関からの助言が少ない	0.0%	5.7%	3.5%	6.1%	5.9%
19. 上記以外の不満があった	2.2%	2.3%	3.5%	3.7%	0.0%
20. 不満はなかった	43.5%	44.8%	40.0%	44.2%	41.2%
人数	46	174	85	593	17

利用金融機関別に不満の回答を整理してみたのが図表 34-3 である。「20. 不満はなかった」はいずれの業態でも 40% 台であり、大きな違いはない。しかし、都市銀行の利用者では「11. 提出書類を用意するのが大変」との回答が多い。「7. 保証料が高い」では「3. 他県地銀」の利用者が多い。

図表 34-4 信用保証利用のタイミング別

	創業前の準備 段階での資金	創業の際の 資金	創業後の 資金
1. 決算書や財務内容の審査が厳しい	2.9%	6.3%	6.0%
2. 事業計画の審査が厳しい	13.0%	11.2%	4.6%
3. 保証対象者の条件が厳しい	7.2%	3.3%	2.4%
4. 保証限度額が少ない	11.6%	9.7%	10.4%
5. 資金用途に制限がある	13.0%	8.9%	5.6%
6. 金利が高い	10.1%	5.9%	7.8%
7. 保証料が高い	23.2%	15.2%	17.9%
8. 保証期間が短い	1.4%	1.1%	2.4%
9. 連帯保証人が必要である	8.7%	4.5%	8.9%
10. 専門用語が多く理解が難しい	7.2%	4.1%	2.6%
11. 提出書類を用意するのが大変	18.8%	13.0%	11.3%
12. 審査期間が長い	13.0%	11.2%	11.4%
13. 許可取得など前提条件が厳しい	7.2%	4.5%	2.2%
14. 信用保証制度がわかりにくい	10.1%	8.2%	7.0%
15. 信用保証協会の対応が不親切	2.9%	2.2%	2.4%
16. 信用保証協会の資料・説明がわかりにくい	5.8%	3.3%	2.7%
17. 金融機関の説明がわかりにくい	4.3%	4.1%	4.1%
18. 金融機関からの助言が少ない	8.7%	5.6%	5.1%
19. 上記以外の不満があった	5.8%	4.8%	2.4%
20. 不満はなかった	27.5%	43.9%	45.4%
人数	69	269	586

問 30 で「初めて信用保証を利用した際の資金の目的（タイミング）」を尋ねているので、その回答別に本問の回答結果を整理し直したのが図表 34-4 である。「20. 不満はなかった」の数字で見ると、「創業前」の利用者での比率が低く、逆に言えば、創業前の信用保証利用者には相対的に不満が多い。「創業前」利用者での不満の多い項目としては、「7. 保証料が高い」、「11. 提出書類を用意するのが大変」である。一方、「2. 事業計画の審査が厳しい」といった不満もあるが、創業を成功させるためには十分な計画が不可欠であり、これは必ずしも悪いことではないと考えられる。

この点を更に確認するために、問 30 での保証利用の目的（タイミング）として、創業前及び創業の際の利用と、創業後の利用に分けて回答を整理してみることにした。さらに、しっかりとした準備をしていることの代理変数として、問 18 で「3. 創業者向け・将来の経営者向けのセミナーに参加した」と回答した人および、逆に準備をしていない人として「9. 特別な準備をしなかった」を選んだ人として、本問の回答状況を整理したのが図表 35-5 である。

図表 34-5 信用保証利用の目的（タイミング）別

	創業前・際		創業後	
	創業者向け・将来の経営者向けのセミナーに参加した	特別な準備をしなかった	創業者向け・将来の経営者向けのセミナーに参加した	特別な準備をしなかった
1. 決算書や財務内容の審査が厳しい	4.5%	11.1%	6.6%	5.8%
2. 事業計画の審査が厳しい	13.6%	11.1%	6.6%	0.0%
3. 保証対象者の条件が厳しい	4.5%	5.6%	3.3%	3.8%
4. 保証限度額が少ない	10.6%	11.1%	14.8%	15.4%
5. 資金使途に制限がある	9.1%	0.0%	1.6%	3.8%
6. 金利が高い	3.0%	5.6%	13.1%	13.5%
7. 保証料が高い	21.2%	22.2%	16.4%	13.5%
8. 保証期間が短い	4.5%	0.0%	3.3%	1.9%
9. 連帯保証人が必要である	6.1%	5.6%	11.5%	3.8%
10. 専門用語が多く理解が難しい	4.5%	0.0%	3.3%	0.0%
11. 提出書類を用意するのが大変	15.2%	5.6%	13.1%	5.8%
12. 審査期間が長い	9.1%	22.2%	11.5%	5.8%
13. 許可取得など前提条件が厳しい	4.5%	5.6%	0.0%	0.0%
14. 信用保証制度がわかりにくい	9.1%	11.1%	9.8%	5.8%
15. 信用保証協会の対応が不親切	3.0%	11.1%	6.6%	0.0%
16. 信用保証協会の資料・説明がわかりにくい	6.1%	5.6%	1.6%	1.9%
17. 金融機関の説明がわかりにくい	4.5%	5.6%	4.9%	3.8%
18. 金融機関からの助言が少ない	7.6%	16.7%	8.2%	1.9%
19. 上記以外の不満があった	6.1%	0.0%	4.9%	0.0%
20. 不満はなかった	39.4%	38.9%	47.5%	57.7%
人数	66	18	61	52

創業前や創業の際の利用者において「2. 事業計画の審査が厳しい」が多いということは既に見たが、セミナーに参加している人でも、特別な準備をしていない人でも同様に「2. 事業

計画の審査が厳しい」し、「7. 保証料が高い」と回答している。セミナーを受講している人で、「11. 提出書類を用意するのが大変」との回答が多いこともあり、セミナーが信用保証の利用の理解を高めるものではなかった可能性がある。創業者向けのセミナーの内容は目的によって多様であり、一律に保証利用の説明が必要であるとは思われないが、勉強したい人には機会が与えられることが望ましいであろう。また、セミナーに参加するなどの行動は創業者の資質や意欲を示すものであるし、セミナーが真に効果的であればその後の事業運営の成功確率を高めるはずである。そうしたことから、セミナー利用者を優遇するような形でインセンティブを与えることも有効な方策であろう³⁴。

図表 34-6 雇用成長と不満点

	成長	横ばい	減少
1. 決算書や財務内容の審査が厳しい	4.4%	7.1%	0.0%
2. 事業計画の審査が厳しい	6.9%	6.4%	12.5%
3. 保証対象者の条件が厳しい	4.4%	1.9%	8.3%
4. 保証限度額が少ない	13.1%	9.2%	8.3%
5. 資金用途に制限がある	7.8%	6.7%	12.5%
6. 金利が高い	8.8%	7.1%	0.0%
7. 保証料が高い	21.3%	16.3%	8.3%
8. 保証期間が短い	0.9%	2.7%	0.0%
9. 連帯保証人が必要である	8.4%	7.1%	4.2%
10. 専門用語が多く理解が難しい	2.8%	3.5%	4.2%
11. 提出書類を用意するのが大変	14.1%	11.3%	12.5%
12. 審査期間が長い	13.1%	10.2%	4.2%
13. 許可取得など前提条件が厳しい	4.1%	2.7%	4.2%
14. 信用保証制度がわかりにくい	8.4%	6.9%	8.3%
15. 信用保証協会の対応が不親切	3.4%	1.9%	0.0%
16. 信用保証協会の資料・説明がわかりにくい	2.8%	3.0%	4.2%
17. 金融機関の説明がわかりにくい	4.4%	3.5%	20.8%
18. 金融機関からの助言が少ない	4.1%	6.4%	12.5%
19. 上記以外の不満があった	3.1%	3.5%	0.0%
20. 不満はなかった	40.0%	45.6%	41.7%
人数	320	566	24

問 33 の分析と同様に、問 9 の回答を使って従業員数の増減別に、本問の回答状況を整理してみたのが図表 34-6 である。減少企業と成長・横ばい企業では不満項目にかなり差異がある。成長企業の場合、「7. 保証料が高い」との不満が非常に強い。成長した結果とも考えられるが、自社の内容の割に保証料が高かったと感じているのであろう。また、「12. 審査期間が長い」点も相対的に、成長企業で不満が多い項目である。

³⁴ 先に紹介したように、愛知県信用保証協会の「環創」資金では、認定特定創業支援事業により支援を受けた場合の保証枠の優遇は既に実施されている。

問 35. 信用保証を利用されたときに、以下の観点でメリットを感じましたか。感じたものを全てお選びください。

1. 希望する額の資金調達ができた
2. タイミングよく借入ができた
3. 低いコストで借入ができた
4. 長期の借入ができた
5. 担保や保証人が不要であった
6. 固定利率で利用できた
7. 金融機関との取引が緊密になった

図表 35-1 信用保証利用のメリット

	男性	女性	全体
1. 希望する額の資金調達ができた	47.5%	51.6%	47.8%
2. タイミングよく借入ができた	39.4%	39.8%	39.4%
3. 低いコストで借入ができた	15.1%	14.0%	15.0%
4. 長期の借入ができた	20.6%	12.9%	19.7%
5. 担保や保証人が不要であった	36.2%	35.5%	36.2%
6. 固定利率で利用できた	7.6%	7.5%	7.6%
7. 金融機関との取引が緊密になった	8.1%	4.3%	7.7%
人数	817	93	912

(注)「全体」には、男女について回答しなかった2人を含んでいる。

図表 35-1 は、信用保証利用時に感じたメリットを示している。全体で見ると、上位の3項目は、「1. 希望する額の資金調達ができた」47.8%、「2. タイミングよく借入ができた」39.4%、「5. 担保や保証人が不要であった」36.2%である。この回答結果については、男女差はそれほど大きくなかった。

問 29 で初めて信用保証を利用した際のメインバンクの業態について尋ねていたので、その回答を使って、「7. 金融機関との取引が緊密になった」の選択率を利用金融機関別に整理してみたのが図表 35-2 である。信用金庫や他県地銀でやや高く、都銀等では低めであるものの、いずれの業態でも、信用保証の利用がきっかけに金融機関との取引関係が緊密になったとの回答は少ない。もちろん、本調査では問 10 の回答から創業後5年（2012年以降創業）の企業が78.2%であるので、関係を構築する途上にある可能性もあるが、保証利用先企業と金融機関の関係を早期に密接化する仕掛け作り（典型的には、プロパー融資の確保）を考える必要がある。

図表 35-2 「7. 金融機関との取引が緊密になった」の利用金融機関別の選択率

	1. 都銀信託	2. 同一県内地銀	3. 他県地銀	4. 信金	5. 信組
緊密になった 比率	4.3%	4.8%	8.5%	8.6%	6.3%
緊密になった 人数	2人	8人	7人	49人	1人
合計 人数	46人	167人	82人	570人	16人

図表 35-3 信用保証の利用目的（タイミング）別のメリットの評価

	1. 創業前の準備段階での資金	2. 創業の際の資金	3. 創業後の資金
1. 希望する額の資金調達ができた	51.6%	50.2%	46.4%
2. タイミングよく借入ができた	34.4%	35.1%	41.8%
3. 低いコストで借入ができた	12.5%	15.8%	14.3%
4. 長期の借入ができた	20.3%	19.7%	19.6%
5. 担保や保証人が不要であった	40.6%	45.2%	31.4%
6. 固定利率で利用できた	9.4%	12.4%	5.5%
7. 金融機関との取引が緊密になった	6.3%	6.9%	8.3%
人数	64	259	567

図表 35-3 は、信用保証の利用目的（タイミング）別にメリットの評価を調べてみた結果である。「担保や保証人が不要であった」は創業前や創業の際の利用者にとってメリットとして認識される割合が高い。その他の項目ではそれほど大きな差異はなかった。

図表 35-4 企業規模別のメリットの評価

	1人	2-5人	6-10人	11-20人	21人以上
1. 希望する額の資金調達ができた	50.8%	45.8%	49.5%	60.0%	33.3%
2. タイミングよく借入ができた	33.6%	41.7%	47.4%	42.0%	41.0%
3. 低いコストで借入ができた	17.2%	13.8%	12.6%	14.0%	23.1%
4. 長期の借入ができた	22.3%	18.6%	16.8%	12.0%	30.8%
5. 担保や保証人が不要であった	37.5%	35.3%	30.5%	30.0%	53.8%
6. 固定利率で利用できた	9.4%	6.4%	9.5%	8.0%	5.1%
7. 金融機関との取引が緊密になった	7.8%	7.2%	10.5%	8.0%	5.1%
人数	256	456	95	50	39

注) 従業員規模 21 人以上の回答企業は少なかったため、ここでは一つにまとめてしている。

問 9①で、初めて信用保証を利用した時点での従業員数について尋ねている。その回答別にメリットを整理してみたのが図表 35-4 である。21 人以上企業で、「担保や保証人が不要であった」との回答がやや多いなど、規模の小さな企業と相対的に規模の大きな企業でメリットとして感じる観点が若干異なっている。

図表 35-5 雇用の成長性とメリットの評価

	成長	横ばい	減少
1. 希望する額の資金調達ができただ	48.1%	47.8%	34.8%
2. タイミングよく借入ができただ	39.9%	39.5%	43.5%
3. 低いコストで借入ができただ	12.0%	16.7%	17.4%
4. 長期の借入ができただ	19.5%	20.3%	8.7%
5. 担保や保証人が不要であつただ	31.2%	38.8%	34.8%
6. 固定利率で利用できただ	4.9%	8.7%	13.0%
7. 金融機関との取引が緊密になつただ	8.4%	7.6%	4.3%
人数	308	552	23

従業員数の増減とメリットの評価の関係をまとめたのが図表 35-5 である。減少企業では、「希望する額の資金調達ができただ」比率が 30% 台と低くなつている。成長企業では、固定利率については評価していないが、長期借入については評価していることがわかる。

問36. これまでに信用保証を利用されてきたうで、以下の観点での満足度はどの程度ですか。

①から⑥について、それぞれ当てはまるものを一つお選び下さい。

	大きく満足	満足	不満
① 信用保証制度のわかりやすさ	1	2	3
② 手続き（書類の書きやすさや添付書類の量など）	1	2	3
③ 審査期間	1	2	3
④ 保証料	1	2	3
⑤ 保証限度額	1	2	3
⑥ 全てを勘案した総合評価	1	2	3

図表 36-1 信用保証利用者の満足度

		大きく満足	満足	不満	合計
① 信用保証制度のわかりやすさ	人数	97	637	160	894
	比率	10.9%	71.3%	17.9%	100.0%
② 手続き（書類の書きやすさや添付書類など）	人数	79	670	147	896
	比率	8.8%	74.8%	16.4%	100.0%
③ 審査期間	人数	112	643	141	896
	比率	12.5%	71.8%	15.7%	100.0%
④ 保証料	人数	85	545	263	893
	比率	9.5%	61.0%	29.5%	100.0%
⑤ 保証限度額	人数	65	636	191	892
	比率	7.3%	71.3%	21.4%	100.0%
⑥ 全てを勘案した総合評価	人数	89	722	88	899
	比率	9.9%	80.3%	9.8%	100.0%

図表 36-2 信用保証利用者の満足度と年齢の関係

	カイ二乗 統計量	満足度		20-30 代	40-50 代	60-70 代
① 信用保証制度のわかりやすさ	12.1**	大きく満足	人数 比率	40 15.7%	52 9.6%	5 5.1%
		満足度	人数 比率	165 64.7%	396 73.2%	76 77.6%
		不満	人数 比率	50 19.6%	93 17.2%	17 17.3%
② 手続（書類の書きやすさや添付書類の量など）	13.4***	大きく満足	人数 比率	31 12.2%	42 7.7%	6 6.1%
		満足度	人数 比率	170 66.7%	419 77.3%	81 81.8%
		不満	人数 比率	54 21.2%	81 14.9%	12 12.1%
③ 審査期間	9.5**	大きく満足	人数 比率	42 16.5%	65 12.0%	5 5.1%
		満足度	人数 比率	171 67.1%	393 72.5%	79 79.8%
		不満	人数 比率	42 16.5%	84 15.5%	15 15.2%
④ 保証料	6.6	大きく満足	人数 比率	33 13.0%	47 8.7%	5 5.1%
		満足度	人数 比率	148 58.3%	331 61.3%	66 66.7%
		不満	人数 比率	73 28.7%	162 30.0%	28 28.3%
⑤ 保証限度額	13.2**	大きく満足	人数 比率	27 10.6%	33 6.1%	5 5.1%
		満足度	人数 比率	178 69.8%	396 73.6%	62 62.6%
		不満	人数 比率	50 19.6%	109 20.3%	32 32.3%
⑥ 全てを勘案した総合評価	7.3	大きく満足	人数 比率	31 12.3%	52 9.6%	6 5.9%
		満足度	人数 比率	195 77.1%	446 82.0%	81 79.4%
		不満	人数 比率	27 10.7%	46 8.5%	15 14.7%

(注) ***1%水準、**5%水準、*10%水準で有意。

図表 36-1 は、信用保証利用者の満足度についての回答結果である。「④ 保証料」、「⑤ 保証限度額」の不満の回答比率が 29.5%、21.4%と他の項目に比べて高いことが目立っている。図表 36-2 は、年齢別に満足度を集計した。年齢と満足度に違いがあるかについて調べるためにカイ二乗検定をおこなった。「⑥ 全てを勘案した総合評価」では、年齢別の満足度の違いはない。個別に見ると、「④ 保証料」については、年齢別に違いは見られず、全ての年齢の

利用者の満足度や不満度は変わらない。保証料以外のすべての項目については、年齢と満足度には違いがある。「① 信用保証制度のわかりやすさ」では、「20-30代」は「大きく満足」が15.7%であるが、「60-70代」は5.1%と低い。「② 手続き」については、「20-30代」は「大きく満足」が12.2%であるが、「60-70代」は6.1%と低い。また、「20-30代」は「不満」が21.2%あり、他の年代より多い。「③ 審査期間」は、「20-30代」は「大きく満足」が16.5%であるが、「60-70代」は5.1%と低い。「⑤ 保証限度額」は、「60-70代」は「不満」が32.3%と、「20-30代」の19.6%と比べて高いのが特徴的である。

男女別の評価の違いを見るために、それぞれの項目について、「大きく満足」の比率(%単位)から「不満」の比率を引いた値を満足度DIとして計算してみた結果が図表36-3である。「⑥全てを勘案した総合評価」をみると、女性の評価が全般的に厳しいことがわかる。女性の場合、男性に比べて「①信用保証制度のわかりやすさ」、「②手続き(書類の書きやすさや添付書類の量など)」、「③審査期間」についての満足度が低めである。

図表 36-3 男女別の満足度DI

	男性	女性	全体
① 信用保証制度のわかりやすさ	-6.1	-14.4	-7.0
② 手続き(書類の書きやすさや添付書類の量など)	-7.1	-12.0	-7.6
③ 審査期間	-2.4	-9.9	-3.2
④ 保証料	-20.1	-18.0	-19.9
⑤ 保証限度額	-13.7	-16.9	-14.1
⑥ 全てを勘案した総合評価	1.0	-6.7	0.1

(注) ここでは、それぞれの項目について、「大きく満足」の比率(%単位)から「不満」の比率を引いた値を満足度DIとしている。

問 37. 貴社は信用保証付きの借入ができなかったらどうしていましたか。当てはまるものを全てお選び下さい。

1. 創業できなかった（事業を中断した）
2. 創業の時期を遅らせた
3. 事業規模を小さくしていた
4. 民間金融機関から信用保証の付かない借入をした
5. 日本政策金融公庫から借入をした
6. ノンバンクなどから借入をした
7. 自分や家族、友人から借入した
8. その他の方法を使った
9. 特に支障はなかった

図表 37-1 信用保証が利用できなかった時の対応

	男性	女性	全体
1. 創業できなかった（事業を中断した）	10.4%	11.6%	10.5%
2. 創業の時期を遅らせた	9.6%	7.4%	9.3%
3. 事業規模を小さくしていた	13.8%	20.0%	14.5%
4. 民間金融機関から信用保証の付かない借入をした	21.6%	21.1%	21.5%
5. 日本政策金融公庫から借入をした	29.2%	27.4%	28.9%
6. ノンバンクなどから借入をした	4.1%	2.1%	3.9%
7. 自分や家族、友人から借入した	20.5%	16.8%	20.1%
8. その他の方法を使った	18.0%	14.7%	17.8%
9. 特に支障はなかった	12.8%	8.4%	12.4%
人数	833	95	931

（注）「全体」には、男女について回答しなかった3人を含んでいる。

図表 37-1 は、創業者が信用保証を利用できなかった時にどのような対応をしていたかについての回答を示している。「9. 特に支障はなかった」は12.4%しかなく、逆に言えばほとんどの創業者が信用保証付き借入ができなければ何らかの支障に直面していたことになる。具体的な対応としては、「5. 日本政策金融公庫から借入をした」28.9%、「4. 民間金融機関から信用保証の付かない借入をした」21.5%、「7. 自分や家族、友人から借入した」20.1%の3つが2割を超える選択率であった。「1. 創業できなかった（事業を中断した）」や「2. 創業の時期を遅らせた」といった回答が少ないのは、本調査では、創業時には信用保証を利用していなかった企業を多数含んでいることが影響しているものと思われる。

男女別に見ると、「3. 事業規模を小さくしていた」について女性で多い傾向が見られた。

図表 37-2 信用保証が利用できなかった時の対応と創業年

	カイ二乗統計量	2016-17	2014-15	2012-13	2011以前
5. 日本政策金融公庫から借入をした	2.6	44	87	70	67
		31.0%	26.4%	28.0%	32.4%
4. 民間金融機関から信用保証の付かない借入をした	7.1*	21	75	64	40
		14.8%	22.8%	25.6%	19.3%
7. 自分や家族、友人から借入した	2.3	32	71	43	41
		22.5%	21.6%	17.2%	19.8%
8. その他の方法を使った	3.6	23	69	39	34
		16.2%	21.0%	15.6%	16.4%
3. 事業規模を小さくしていた	2.0	20	44	43	28
		14.1%	13.4%	17.2%	13.5%
9. 特に支障はなかった	5.0	13	35	34	33
		9.2%	10.6%	13.6%	15.9%
1. 創業できなかった（事業を中断した）	24.6***	30	28	28	11
		21.1%	8.5%	11.2%	5.3%
2. 創業の時期を遅らせた	14.2***	23	33	22	9
		16.2%	10.0%	8.8%	4.3%
6. ノンバンクなどから借入をした	2.0	3	14	12	7
		2.1%	4.3%	4.8%	3.4%

(注) カイ二乗検定については、期待人数5以上の条件をいずれの項目も満たしている。

図表 37-2 は、信用保証利用ができなかった時の対応に対して、創業年の違いがあるかを調べた。「5. 日本政策金融公庫から借入をした」と創業年との関連は見られず、以前より日本政策金融公庫の創業融資は、重要な役割を果たしてきたことがわかる。「4. 民間金融機関から信用保証の付かない借入をした」は、各年を見ると選択率に一定の動きが見られない。

「1. 創業できなかった」や「2. 創業の時期を遅らせた」は、近年になるほど選択率が増加している。これは、次に見るように、最近の創業年の回答者では創業後の借り入れ事業者が相対的に少ないために、創業前や創業時点での資金需要である例が多いためだと考えられる。

図表 37-3 資金の目的別の信用保証が利用できなかった時の対応

	1. 創業前の準備段階での資金	2. 創業の際の資金	3. 創業後の資金
1. 創業できなかった（事業を中断した）	18.2%	22.9%	4.0%
2. 創業の時期を遅らせた	27.3%	19.9%	2.6%
3. 事業規模を小さくしていた	7.6%	12.0%	16.8%
4. 民間金融機関から信用保証の付かない借入をした	30.3%	22.6%	20.2%
5. 日本政策金融公庫から借入をした	36.4%	27.4%	28.5%
6. ノンバンクなどから借入をした	4.5%	1.1%	5.2%
7. 自分や家族、友人から借入した	27.3%	14.3%	21.8%
8. その他の方法を使った	12.1%	16.5%	19.0%
9. 特に支障はなかった	3.0%	6.0%	16.3%
人数	66	266	578

図表 37-3 は、問 30 で尋ねた資金の目的（資金需要の発生のタイミング）別に、本問の回答を整理してみたものである。これを見ると、それぞれの資金目的で支障の状況はかなり異なっていることがわかる。まず、「特に支障はなかった」は、「創業前の準備段階での資金」や「創業の際の資金」では 3.0、6.0%しかなく、こうした段階での信用保証付き資金が得られないと、創業の実現には大きな障害になっていることがわかる。

つまり、大きく創業期の企業に対する保証ととらえても、どの段階の保証かによって事情は相当に異なる。それに応じた協会の対応も必要であろう。

問 38. 貴社は現在、日本政策金融公庫からの借入がありますか。

1. ある 2. ない

図表 38-1 日本政策金融公庫借入の有無

	男性	女性	全体
1. ある	42.3%	42.3%	42.4%
2. ない	57.7%	57.7%	57.6%
人数	836	97	936

(注)カイ二乗統計量はゼロ、有意性なし。

図表 38-1 は、創業者が日本政策金融公庫から借入があるかどうかの割合を示している。創業者の 42.4%は日本政策金融公庫から借入を行っている。本調査の対象は、愛知県信用保証協会の信用保証を利用している企業であるので、創業期の信用保証利用企業の 4 割は日本政策金融公庫との併用をしていることがわかった。官と民の連携が創業の活発化につながっているのなら意味のあることである。なお、男女での利用状況に差異は見られなかった。

図表 38-2 創業資金の借入を断られた経験の有無別の日本公庫借入の状況

	1. 断られたことがあった	2. 断られなかった	3. 申し込まなかった
1. 日本公庫借入ある比率	55.6%	43.6%	32.3%
人数	196	408	285

問 27 で尋ねた創業資金の申し込みについての断られた経験の有無別に、日本公庫からの借入があるのかどうかを調べてみたのが図表 38-2 である。断られた経験のある人で、日本公庫からの借入のある率が高く、民間金融機関から断られたことが公庫の利用を促進しているものと予想される。

図表 38-3 自己資金額の状況

	0 万円	0~100 万円以下	100~300 万円以下	300~500 万円以下	500~1000 万円以下	1000 万円超
1. ある	42.1%	41.0%	43.0%	41.4%	42.4%	48.9%
2. ない	57.9%	59.0%	57.0%	58.6%	57.6%	51.1%
人数	171	195	291	133	99	47

図表 38-4 自己資金比率別の状況

	0%	0~20% 以下	20%~40% 以下	40%~60% 以下	60%~80% 以下	80% 以上
1. ある	38.1%	52.7%	48.7%	40.3%	23.2%	31.6%
2. ない	61.9%	47.3%	51.3%	59.7%	76.8%	68.4%
人数	126	226	197	77	56	209

問 23 で創業資金の調達先として「自己資金」の額を聞いている。その自己資金の絶対額と日本公庫からの借入状況を示したのが図表 38-3 である。ただし、自己資金の額をゼロとしている人は、回答を省略しているだけの可能性があるため、0 万円や 0% の数字についてはここでは検討しないでおく。

また、問 23 では、調達総額についても尋ねている。問 23 (2) について全て無回答である人を除いて、自己資金に占める総調達額の比率を計算してみた。その比率別に日本公庫からの借入の有無を整理してみたのが図表 38-4 である。

図表 38-3 を見ると、自己資金額についてみると、1000 万円以上の場合に、やや日本公庫からの借入が多い。また、比率を示した図表 38-4 によると、自己資金比率の低い人ほど日本公庫からの借入も行っている傾向が見られる³⁵。

³⁵ ただし、他の金額を一定とすれば、日本公庫からの借入が増えれば、当然自己資金比率

問 39. 問 38 で日本政策金融公庫からの借入があるという方にお尋ねします。日本政策金融公庫の借入と信用保証付きの借入を併用する理由として、当てはまるものを全てお選び下さい。

1. 一方だけでは必要資金をまかなうことができなかった
2. 借入先を分散しておきたかった
3. 資金調達条件が異なり、それぞれの良いところを利用したいと思った
4. 民間金融機関が日本政策金融公庫にも申し込むように勧めた
5. 日本政策金融公庫が信用保証付きの借入もするように勧めた
6. 上記のいずれも当てはまらない

図表 39-1 日本政策金融公庫と信用保証付き借入れ併用の理由

	男性	女性	全体
1. 一方だけでは必要資金をまかなうことができなかった	47.6%	53.7%	48.2%
2. 借入先を分散しておきたかった	18.4%	17.1%	18.2%
3. 資金調達条件が異なり、それぞれの良いところを利用したいと思った	21.6%	14.6%	21.0%
4. 民間金融機関が日本政策金融公庫にも申し込むように勧めた	26.5%	17.1%	25.4%
5. 日本政策金融公庫が信用保証付きの借入もするように勧めた	8.6%	7.3%	8.5%
6. 上記のいずれも当てはまらない	13.3%	22.0%	14.4%
人数	347	41	390

図表 39-1 は、日本政策金融公庫借入と信用保証付き借入を併用する理由を尋ねた結果である。上位から3項目を見ると、「1. 一方だけでは必要資金をまかなうことができなかった」48.2%、「4. 民間金融機関が日本政策金融公庫にも申し込むように勧めた」25.4%、「3. 資金調達条件が異なり、それぞれの良いところを利用したいと思った」21.0%である。信用保証制度の上限枠の影響がうかがわれる結果であり、2018年4月の創業保証の枠の拡大がどのような影響をもたらすのか注目すべきであろう。

「1. 一方だけでは必要資金をまかなうことができなかった」と回答している188人と、それを選ばなかった202人について、問23で回答を得ている調達総額を調べてみたのが図表39-2である。やはり、「1. 一方だけでは必要資金をまかなうことができなかった」と回答している人は、そうでない人に比べて中央値で400万円も多く調達している。

が下がる。

図表 39-2 「一方だけでは必要資金をまかなうことができなかった」回答者の調達総額

		平均値 (万円)	中央値 (万円)	人数
1. 一方だけでは必要資金をまかなうことができなかった	×	1470.5	710	202
	○	2158.2	1100	188

図表 39-2 日本政策金融公庫借入、信用保証付き借入れの併用と信用保証利用メリットのクロス集計

	1. 一方だけでは不足	2. 分散	3. 両者のメリット	4. 銀行の勧めで公庫利用	5. 公庫の勧めで保証利用	6. 当てはまらない
1. 希望する額の資金調達できた	36.2%	49.3%	43.9%	36.4%	60.6%	46.4%
2. タイミングよく借入できた	43.6%	32.4%	39.0%	32.3%	45.5%	37.5%
3. 低いコストで借入できた	11.2%	7.0%	17.1%	14.1%	12.1%	8.9%
4. 長期の借入できた	21.3%	15.5%	18.3%	23.2%	18.2%	19.6%
5. 担保や保証人が不要であった	44.7%	35.2%	39.0%	48.5%	48.5%	28.6%
6. 固定利率で利用できた	8.5%	8.5%	4.9%	12.1%	12.1%	5.4%
7. 金融機関との取引が緊密になった	3.2%	11.3%	8.5%	6.1%	3.0%	10.7%
合計	188	71	82	99	33	56

注 1) 縦列に示した問 39 の回答項目は、省略化して記載している。

注 2) 比率は縦列で計算している。

図表 39-2 において、縦列の「1. 一方だけでは不足」を選択した 188 人の創業者では、「2. タイミングよく借入できた」や、「5. 担保や保証人が不要であった」ところにメリットを感じている。また、(日本公庫借入について)「4. 銀行の勧め」を選択した創業者は、(信用保証借入について)「5. 担保や保証人が不要であった」点にメリットを感じている。「5. 日本政策金融公庫が信用保証付きの借入もするように勧めた」と回答した 33 人については、「1.希望する額の資金調達できた」との回答比率が高いことが目立つ。

図表 39-3 民間金融機関と日本公庫との連携状況

	1. 都市銀行・信託銀行	2. 県内の地銀・第二地銀	3. 県外の地銀・第二地銀	4. 信用金庫	5. 信用組合
4. 民間金融機関が日本政策金融公庫にも申し込むように勧めた	13.6%	29.6%	18.6%	26.4%	60.0%
5. 日本政策金融公庫が信用保証付きの借入もするように勧めた	13.6%	7.0%	11.6%	7.2%	20.0%
人数	22	71	43	235	5

図表 39-3 では、本問の「4. 民間金融機関が日本政策金融公庫にも申し込むように勧めた」や「5. 日本政策金融公庫が信用保証付きの借入もするように勧めた」が民間金融機関と日本公庫との間での連携と捉えてみて、問 29 で回答してもらっているメインバンクの業態別に整理してみたものである。(ただし、問 39 で回答者の念頭に置かれている民間金融機関が必ずしも問 29 で回答のあったメインバンクとは限られないことに注意が必要である³⁶。都市銀行業態を除くと、民間金融機関が日本政策金融公庫に申し込むように勧める方が、逆のケースよりも遙かに多いようである³⁷。

³⁶ ただし、小規模の若い企業が大半なので実際に借入を申し込める先の金融機関は限られており、相当重なっていると予想される。

³⁷ ただし、本調査のサンプルはすべて民間金融機関からの借入を実際に受けている企業である。したがって、たとえば、公庫が民間金融機関の利用を勧めた企業が民間金融機関に断られているとすると、日本公庫の紹介姿勢を過小に評価していることになる。

問 40. 問 38 で日本政策金融公庫から借入がないという方にお尋ねします。日本政策金融公庫を利用しない理由として、当てはまるものを全てお選び下さい。

1. 日本政策金融公庫の創業融資を知らなかった
2. 日本政策金融公庫が身近に無かった
3. 自治体の融資制度を利用したかった
4. 信用保証付き借入で資金需要がまかなえた
5. 民間金融機関が利用を勧めなかった
6. 民間金融機関との関係が悪くなることを危惧した
7. 金利が高かった
8. 相談した先がたまたま日本政策金融公庫ではなかっただけ
9. その他の理由
10. 特に理由はない

図表 40-1 日本政策金融公庫を利用しない理由

	人数	選択率
10. 特に理由はない	160	31.1%
1. 日本政策金融公庫の創業融資を知らなかった	118	23.0%
4. 信用保証付き借入で資金需要がまかなえた	96	18.7%
8. 相談した先がたまたま日本政策金融公庫ではなかっただけ	65	12.6%
9. その他の理由	58	11.3%
5. 民間金融機関が利用を勧めなかった	45	8.8%
2. 日本政策金融公庫が身近に無かった	39	7.6%
7. 金利が高かった	25	4.9%
3. 自治体の融資制度を利用したかった	10	1.9%
6. 民間金融機関との関係が悪くなることを危惧した	9	1.8%
人数	514	100.0%

図表 40-1 は、日本政策金融公庫からの借入をしない理由を尋ね、選択率の高いものから記載した³⁸。上位から4項目の回答を見ると、「10. 特に理由はない」、「1. 日本政策金融公庫の創業融資を知らなかった」、「4. 信用保証付き借入で資金需要がまかなえた」、「8. 相談した先がたまたま日本政策金融公庫ではなかっただけ」である。このうち、「4. 信用保証付き借入で資金需要がまかなえた」を除けば、信用保証付き融資と日本公庫融資とを比較して選択しているわけではないようである。本来は、二つの制度の特質を考えて選択することが望ましいが、創業者が全ての金融制度について十分に理解することは難しいし、創業保証付き

³⁸ 「その他」の理由が比較的多いが、「申し込んだが断られた」という選択肢を用意していなかったことが影響していると思われる。

融資と日本公庫の創業資金とそれほど大きく返済条件が変わらないとすれば、より多様な窓口があることが、幅広い創業者がアクセスできることになり、望ましいことだと判断できるであろう。ただし、併用することはそれだけ手間がかかるので、その観点からは慎重に評価する必要がある。

4. 5 創業後の状況

問 41. 信用保証付きの借入をした時点と比較して、現在の売上の状況を一つお選び下さい。

1. 大きく上回る 2. 上回る 3. 計画通り 4. 下回る 5. 大きく下回る

図表 41-1 現在の売上状況

	男性		女性		全体	
	人数	比率	人数	比率	人数	比率
1. 大きく上回る	162	19.5%	10	10.6%	173	18.6%
2. 上回る	233	28.0%	32	34.0%	265	28.5%
3. 計画通り	295	35.5%	31	33.0%	327	35.2%
4. 下回る	120	14.4%	21	22.3%	142	15.3%
5. 大きく下回る	22	2.6%	0	0.0%	22	2.4%
合計	832	100.0%	94	100.0%	929	100.0%

図表 41-1 は、信用保証付き借入をした時点と比較して、現在の売上状況の回答を示している³⁹。全体でみると、「3. 計画通り」が最も多く、「1. 大きく上回る」、「2. 上回る」を加えると、売上について問題がない創業者は 82.3%に達する。ただし、これは創業が容易というわけではなく、本調査の対象者は信用保証による支援を受けており、さらに、業績が良くてゆとりがある者ほどアンケートに回答しているというバイアスが存在している可能性がある点に注意が必要である。

図表 41-2 信用保証利用のメリット別の現在の売上状況

	1. 大きく上回る	2. 上回る	3. 計画通り	4. 下回る	5. 大きく下回る	人数
1. 希望する額の資金調達ができ た	21.8%	25.2%	35.9%	15.0%	2.1%	432
2. タイミングよく借入ができた	18.9%	29.7%	34.5%	13.3%	3.7%	354
3. 低いコストで借入ができた	17.0%	29.6%	33.3%	17.8%	2.2%	135
4. 長期の借入ができた	20.8%	36.0%	27.0%	13.5%	2.8%	178
5. 担保や保証人が不要であった	16.9%	28.6%	36.6%	15.7%	2.2%	325
6. 固定利率で利用できた	14.5%	21.7%	36.2%	24.6%	2.9%	69
7. 金融機関との取引が緊密にな った	24.6%	30.4%	36.2%	8.7%	0.0%	69

³⁹ 本問の作成上のミスから、選択枝の3つ目を「計画通り」としたために、創業計画等をベースに回答した人と、設問文から単純に売上の増減で回答した人とが混在してしまった恐れがある。そのために、とくに図表 41-6 などの創業計画の精度との関係についての解釈は慎重に行う必要がある。

問 35 で尋ねた信用保証利用のメリット別に、現在の売上の状況を整理してみたのが図表 41-2 である。特徴的なのは、「金融機関との取引が緊密になった」と回答している企業では売上の状況が良好である点である。売上が良好だから金融機関が積極的に近づいてきている可能性もあるが、創業者は、信用保証を使った際に、金融機関との関係性を緊密化できるチャンスだと認識するべきなのであろう。

図表 41-3 信用保証の利用目的別の現在の売上の状況

	1. 大きく上回る	2. 上回る	3. 計画通り	4. 下回る	5. 大きく下回る	人数
1. 創業前の準備段階での資金	10.8%	20.0%	47.7%	21.5%	0.0%	65
2. 創業の際の資金	18.0%	22.1%	36.7%	19.9%	3.4%	267
3. 創業後の資金	19.8%	32.9%	32.9%	12.1%	2.3%	577

問 30 で尋ねた信用保証の利用目的別に、本問の回答結果を整理したのが図表 41-3 である。これを見ると、やはり早い段階で資金を提供することの難しさがうかがわれる。ただ、創業前や創業時といった早い段階で資金を調達した企業でも 8 割程度の企業は計画通りかそれ以上で経営ができていることもわかる。

図表 41-4 信用保証の利用理由別の現在の売上の状況

	1. 大きく上回る	2. 上回る	3. 計画通り	4. 下回る	5. 大きく下回る	人数
10. 特に理由はなかった	26.7%	20.0%	20.0%	33.3%	0.0%	15
3. 自治体の融資制度や補助の条件だった	18.2%	9.1%	45.5%	22.7%	4.5%	22
7. 固定金利の資金調達が可能	17.6%	17.6%	38.2%	20.6%	5.9%	34
6. 担保がなくても融資を受けられる	20.4%	23.6%	35.6%	15.7%	4.6%	216
8. 金利が安い	15.4%	24.5%	40.6%	17.5%	2.1%	143
1. 金融機関から勧められた	19.0%	29.2%	33.8%	15.4%	2.7%	521
4. 同業者団体や他の経営者から勧められた	23.0%	29.5%	29.5%	16.4%	1.6%	61
9. その他の理由	14.3%	26.5%	44.9%	12.2%	2.0%	49
2. 金融機関からの融資の条件とされた	23.4%	29.4%	33.1%	12.5%	1.6%	320
5. 商工会議所・商工会から勧められた	25.8%	29.0%	35.5%	6.5%	3.2%	31

問 32 で信用保証の利用理由を尋ねているので、その選択別に売上の状況を整理してみたのが図表 41-4 である。この図表では「下回る」と「大きく下回る」の合計比率（低パフォーマンス）

ーマンス)の大きい順に並べている。「特に理由はなかった」という人の経営成績が悪いのは、資金調達に十分に考えていなかったことも含めて、経営について計画的に取り組んでいなかった可能性が考えられる。一方、「金融機関からの融資の条件とされた」では低パフォーマンスの比率が小さい。金融機関が非常に固めに顧客を評価しており、成功の見込みの高い企業にも保証をつけさせている可能性もあるが、創業企業なのでリスクが高い企業であることはあきらかであり、むしろその中で相対的に優良な企業を見いだして、信用保証を使いながら支援をしていると評価すべきかもしれない。

図表 41-5 信用保証に対する不満理由別の売上の状況

	1. 大きく上回る	2. 上回る	3. 計画通り	4. 下回る	5. 大きく下回る	人数
8. 保証期間が短い	11.1%	33.3%	27.8%	22.2%	5.6%	18
13. 許可取得など前提条件が厳しい	17.2%	34.5%	20.7%	17.2%	10.3%	29
18. 金融機関からの助言が少ない	8.2%	30.6%	34.7%	22.4%	4.1%	49
11. 提出書類を用意するのが大変	17.4%	28.4%	31.2%	17.4%	5.5%	109
14. 信用保証制度がわかりにくい	12.3%	33.8%	33.8%	18.5%	1.5%	65
5. 資金使途に制限がある	25.4%	23.8%	31.7%	15.9%	3.2%	63
15. 信用保証協会の対応が不親切	28.6%	28.6%	23.8%	19.0%	0.0%	21
6. 金利が高い	24.2%	24.2%	33.3%	18.2%	0.0%	66
10. 専門用語が多く理解が難しい	7.1%	21.4%	53.6%	17.9%	0.0%	28
19. 上記以外の不満があった	10.7%	35.7%	35.7%	17.9%	0.0%	28
20. 不満はなかった	17.3%	29.5%	35.8%	15.0%	2.5%	400
2. 事業計画の審査が厳しい	15.6%	28.1%	39.1%	17.2%	0.0%	64
1. 決算書や財務内容の審査が厳しい	18.9%	30.2%	35.8%	15.1%	0.0%	53
9. 連帯保証人が必要である	21.4%	31.4%	32.9%	12.9%	1.4%	70
17. 金融機関の説明がわかりにくい	11.1%	25.0%	50.0%	11.1%	2.8%	36
4. 保証限度額が少ない	28.4%	30.5%	27.4%	9.5%	4.2%	95
7. 保証料が高い	23.6%	22.9%	41.4%	10.2%	1.9%	157
12. 審査期間が長い	21.2%	27.3%	40.4%	10.1%	1.0%	99
3. 保証対象者の条件が厳しい	21.4%	28.6%	39.3%	3.6%	7.1%	28
16. 信用保証協会の資料・説明がわかりにくい	12.0%	32.0%	52.0%	4.0%	0.0%	25

問 34 で、信用保証制度を利用したときの不満をあげてもらっていたので、その不満項目ごとに売上の状況を整理したのが図表 41-5 である。「保証期間が短い」という不満を持った回答者で低パフォーマンスの比率が高い。善意に解釈すれば、事業が軌道に乗るまでに時間のかかる事業であり、まだ計画通りの水準に達していないのであろう。「保証限度額が少ない」の不満を持つ人は相対的に良好なパフォーマンスを上げていることからすると、2018 年 4 月に始まった創業関連保証の枠の拡大が不良企業への保証の増大につながるという心配は大きいことになる。

図表 41-6 創業計画書の精度と売上の状況

	1. しっかりしたものを作成	2. 簡単なものを作成	3. 作成しなかった
1. 大きく上回る	20.6%	17.9%	15.8%
2. 上回る	28.9%	27.8%	28.7%
3. 計画通り	35.2%	33.7%	39.8%
4. 下回る	12.1%	18.6%	13.5%
5. 大きく下回る	3.2%	1.9%	2.3%
人数	315	413	171

問 20 で尋ねた創業計画書の精度別に売上の状況を整理してみたのが図表 41-6 である。それほど大きな差異は認められないが、精度の高い計画の策定者ほど「大きく上回る」の選択率が高い。

図表 41-7 事業計画作成の際の支援先などと売上の状況

	1. 大きく上回る	2. 上回る	3. 計画通り	4. 下回る	5. 大きく下回る	人数
1. 創業セミナーなどで勉強した	29.7%	17.6%	33.8%	16.2%	2.7%	74
2. 本を読むなどの勉強をした	21.5%	28.3%	34.1%	12.1%	4.0%	223
3. 自治体や公的な創業支援機関などの支援を受けた	20.6%	26.5%	29.4%	23.5%	0.0%	34
4. 先輩経営者などの支援を受けた	23.8%	26.5%	31.9%	14.6%	3.2%	185
5. 金融機関の支援を受けた	10.6%	27.8%	37.7%	22.5%	1.3%	151
6. 税理士・公認会計士の支援を受けた	15.6%	26.3%	39.3%	17.4%	1.3%	224
7. 中小企業診断士の支援を受けた	18.8%	43.8%	18.8%	18.8%	0.0%	16
8. 商工会議所等の支援を受けた	15.8%	40.4%	26.3%	17.5%	0.0%	57
9. その他からの支援を受けた	24.6%	24.6%	32.3%	15.4%	3.1%	65
10. 特別な支援は受けなかった	23.7%	29.8%	32.5%	10.5%	3.5%	114

問 21 で創業計画書の作成の際の支援を受けた状況について尋ねていたので、それと売上の状況を示してみたのが図表 41-7 である。「1. 創業セミナーなどで勉強した」人での「1. 大きく上回る」の比率が高いことが目立つ。逆に、「5. 金融機関の支援を受けた」という人では「1. 大きく上回る」の比率が低い。金融機関の支援を受けて作成する事業計画書は、融資審査を通すためだけのものと位置づけられており、計画の具体性や精度に問題があるのかもしれない。

れない。

問 42. 直近の決算期（前期）および、その前の決算期（前々期）における貴社の当期純利益の状況について、それぞれ当てはまるものを一つお選び下さい。

- (1) 直近の決算期 1. 赤字 2. 黒字 3. 把握していない 4. 決算申告なし
 (2) その前の決算期 1. 赤字 2. 黒字 3. 把握していない 4. 決算申告なし

図表 42-1 直近およびその前の期の決算

		直近の一期前の決算期					合計
		赤字	黒字	把握していない	決算申告なし	無回答	
直近の決算	赤字	130	83	0	28	13	254
	黒字	138	444	3	20	10	615
	把握していない	2	5	17	2	1	27
	決算申告なし	0	1	0	27	3	31
	無回答	1	1	0	1	37	40
	合計	271	534	20	78	64	967

図表 42-1 は直近決算と直近一期前決算の損益状況を示した。たとえば、直近の決算期が赤字であったという回答者は 254 人であり、もう一期前の赤字 271 人から減少している。黒字決算の創業者の比率は、前々期から前期にかけて 59.1%から 66.3%へと増加しており、マクロ経済環境が好転していることもあると思われるが、業況が改善している企業が多い。逆に、2期連続赤字企業は 130 人であり、2期の決算状況を回答している 805 人の 16.1%を占めている。また、黒字から赤字に転落した企業も 83 人あり、事業基盤が不安定であることもうかがえる。

問43. 現在、あなたは事業を経営するうえで、以下の観点での重要度はどの程度ですか。

①から⑤について、それぞれ当てはまるものを一つお選び下さい。

	非常に重要	重要	重要ではない
① 事業規模の拡大	1	2	3
② 利益の拡大	1	2	3
③ 事業の継続	1	2	3
④ 仕事のやりがい	1	2	3
⑤ 社会への貢献	1	2	3

図表 43-1 事業の目的

		男性	女性	全体
① 事業規模の拡大	非常に重要	32.6%	27.8%	32.2%
	重要	40.2%	33.3%	39.4%
	重要ではない	27.2%	38.9%	28.4%
② 利益の拡大	非常に重要	56.9%	48.9%	56.0%
	重要	38.5%	43.6%	39.1%
	重要ではない	4.6%	7.4%	4.9%
③ 事業の継続	非常に重要	67.8%	64.9%	67.5%
	重要	28.6%	30.9%	28.8%
	重要ではない	3.6%	4.1%	3.7%
④ 仕事のやりがい	非常に重要	59.3%	64.1%	59.6%
	重要	37.6%	33.7%	37.3%
	重要ではない	3.2%	2.2%	3.1%
⑤ 社会への貢献	非常に重要	43.8%	47.8%	44.1%
	重要	47.9%	46.7%	47.9%
	重要ではない	8.3%	5.4%	8.0%

図表 43-1 は各項目についての重要度を尋ねた質問への回答結果である。全体での「非常に重要」の比率を見ると「③事業の継続」がもっと多く、「④仕事へのやりがい」、「②利益の拡大」が続いている。これに加えて、「⑤社会への貢献」については、「非常に重要」と「重要」の合計が90%台を占めている。一方で、「①事業規模の拡大」については71.6%にとどまる。多くの創業者では、規模の拡大より仕事へのやりがいや社会貢献により利益を得るというモチベーションの方が高いと思われる。男女別に見ると、女性では「④仕事のやりがい」が「非常に重要」という回答が男性に比べて多い。また、「①事業規模の拡大」について、「重要ではない」との回答も多い。

図表 43-2 では、業種別に事業の目的の重要度を整理してみた。表では、比較的回答結果に散らばりのある、「①事業規模の拡大」での「重視」（「非常に重要」と「重要」の合計）の比率で並べているが、「11.理美容業」や「12.エステ・ネイル・関連サービス業」では「①事業規模の拡大」はそれほど重視されていない。このように、業種によって事業目的に違いが見られる。

図表 43-2 業種別の事業の目的

	①事業規模の拡大	②利益の拡大	③事業の継続	④仕事のやりがい	⑤社会への貢献	人数
10. 教育、学習支援業	87.5%	100.0%	100.0%	93.8%	93.8%	16
3. 情報通信業	86.7%	100.0%	100.0%	93.3%	93.3%	15
4. 運輸業（タクシー業、倉庫業を含む）	83.3%	100.0%	100.0%	100.0%	96.7%	30
13. その他サービス業	76.8%	93.9%	94.9%	94.9%	91.9%	99
6. 小売業	76.5%	97.1%	97.1%	100.0%	92.6%	68
15. その他	76.5%	94.1%	96.1%	90.2%	86.3%	51
9. 医療、福祉	75.3%	94.8%	97.4%	98.7%	98.1%	154
5. 卸売業	69.8%	98.4%	90.5%	96.8%	90.5%	63
14. 不動産業	68.9%	97.8%	97.8%	95.6%	95.6%	45
1. 建設業	67.6%	95.8%	95.1%	97.9%	93.0%	142
7. 飲食業	66.0%	88.7%	99.0%	97.9%	92.8%	97
2. 製造業	63.8%	95.7%	97.1%	95.7%	81.2%	69
11. 理美容業	50.0%	96.4%	92.9%	96.4%	92.9%	28
12. エステ・ネイル・関連サービス業	33.3%	83.3%	100.0%	100.0%	66.7%	6

図表 43-3 創業年別の傾向

		17, 16年	15, 14年	13, 12年	11年以前
① 事業規模の拡大	非常に重要	33.8%	33.1%	33.6%	27.9%
	重要	37.3%	39.3%	39.7%	40.8%
	重要ではない	28.9%	27.6%	26.7%	31.3%
② 利益の拡大	非常に重要	55.4%	54.7%	61.0%	52.7%
	重要	38.8%	41.0%	33.7%	42.9%
	重要ではない	5.8%	4.3%	5.2%	4.4%
③ 事業の継続	非常に重要	76.3%	69.6%	64.0%	62.0%
	重要	21.6%	25.5%	32.8%	34.6%
	重要ではない	2.2%	4.9%	3.2%	3.4%
④ 仕事のやりがい	非常に重要	63.6%	61.4%	57.8%	56.2%
	重要	34.3%	35.5%	39.0%	40.3%
	重要ではない	2.1%	3.1%	3.2%	3.5%
⑤ 社会への貢献	非常に重要	42.8%	49.2%	42.2%	39.3%
	重要	50.0%	41.8%	50.6%	52.7%
	重要ではない	7.2%	9.0%	7.2%	8.0%
人数		138	323	249	201

問 10 で尋ねている創業年についての結果を使って、創業からの経過年（企業のライフステージ）で回答結果が異なるかを調べてみたのが図表 43-3 である。最近創業したばかりの企業では、「③ 事業の継続」を「非常に重要」と意識している人が多い。

図表 43-4 創業動機からみた事業の目的

	① 事業規模の拡大	② 利益の拡大	③ 事業の継続	④ 仕事のやりがい	⑤ 社会への貢献	人数
1. 収入を増やしたかった	38.3%	62.2%	70.2%	59.8%	44.3%	326
2. 自由に仕事をしたかった	31.7%	59.4%	69.9%	65.4%	42.4%	416
3. 事業経営に興味があった	41.0%	63.1%	74.5%	62.3%	47.6%	332
4. 技術やアイデアを事業化したかった	34.7%	56.1%	73.3%	64.1%	49.7%	144
5. 仕事の経験や資格を生かしたかった	28.9%	53.8%	73.0%	65.4%	45.9%	350
6. 趣味や特技を生かしたかった	22.4%	50.8%	71.7%	67.8%	39.0%	58
7. 社会の役に立つ仕事をしたかった	39.7%	58.8%	79.8%	73.7%	74.7%	252
8. 年齢や性別に関係なく仕事をしたかった	30.5%	51.2%	67.9%	69.8%	48.5%	128
9. 時間や気持ちにゆとりが欲しかった	27.9%	47.5%	68.6%	62.8%	38.0%	122
10. 適当な勤め先がなかった	22.0%	51.2%	63.4%	41.5%	22.5%	41
11. 手持ちの資産を活用したかった	33.3%	50.0%	55.6%	33.3%	33.3%	18
12. その他の動機	32.1%	48.1%	71.7%	55.1%	41.8%	137

問 17 では創業の動機を尋ねているので、その回答別に、事業の目的を整理してみたのが図表 43-4 である。「事業経営に興味があった」という人では、「①事業規模の拡大」や「②利益の拡大」を事業目的とする人が多かった。一方、「7. 社会の役に立つ仕事をしたかった」という人では、「③事業の継続」、「④仕事のやりがい」、「⑤社会への貢献」を事業目的とする人が多い。

問 44. 現在、貴社には、計数の入った中長期の経営計画がありますか。当てはまるものを一つお選び下さい。

1. 計数の入った経営計画がある
2. 計数の入っていない大まかな経営計画がある
3. 経営者の頭の中にはあるが、具体的な作成はしていない
4. 経営計画はない

図表 44-1 中長期の経営計画の作成状況

	男性	女性	全体
1. 計数の入った経営計画がある	16.9%	14.6%	16.8%
2. 計数の入っていない大まかな経営計画がある	24.8%	22.9%	24.6%
3. 経営者の頭の中にはあるが、具体的な作成はしていない	46.0%	50.0%	46.4%
4. 経営計画はない	12.2%	12.5%	12.2%
人数	833	96	932

図表 44-1 は、中長期の計数の入った経営計画の作成状況である。「3. 経営者の頭の中にはあるが、具体的な作成はしていない」は 46.4%を占め、創業者の半分近くは具体的に数字に落とし込んだ計画を作成していない。男女の差異は見いだされない。創業者は事業に対する意義をよく考えたり、語ったりするが、計画書作成のような管理的な仕事は後回しにしようとしがちである。

図表 44-2 仕事の新鮮さ、強みと経営計画書作成状況との関連

	強みあり	強みなし
1. 計数の入った経営計画がある	18.7%	8.1%
2. 計数の入っていない大まかな経営計画がある	27.1%	15.0%
3. 経営者の頭の中にはあるが、具体的な作成はしていない	44.5%	52.6%
4. 経営計画はない	9.7%	24.3%
人数	739	173

どういった創業者が中期計画を作成しているのかについて、問 7 の事業の新鮮さや強みを持っているかについての回答と、問 44 の回答をクロス集計した。その結果が図表 44-2 である。そこでは縦列に仕事の新鮮さ、強みについて、問 7 の「1. 大いにある」、「2. 多少ある」を「1. 強みあり」へ、「3. あまりない」、「4. まったくない」を「2. 強みなし」へ変換し、横列には問 44 の回答を記載した。「1. 強みあり」の創業者の 18.7%は、「1. 計数の入った経営計画がある」が、「2. 強みなし」の創業者ではこの値は 8.1%にとどまる。また、「2. 計数の入っていない大まかな経営計画がある」についても、強みありの創業者の割合が高い。経営計画を作成するプロセスで事業内容を精査できて、具体的な強みや新しい点を把握できるようになっていると考えることができる。

図表 44-3 経営計画書作成状況別に見た売上の状況関連

	1. 大きく上回る	2. 上回る	3. 計画通り	4. 下回る	5. 大きく下回る	人数
1. 計数の入った経営計画がある	29.2%	30.5%	27.9%	9.1%	3.2%	154
2. 計数の入っていない大まかな経営計画がある	22.9%	28.2%	34.4%	12.8%	1.8%	227
3. 経営者の頭の中にはあるが、具体的な作成はしていない	15.7%	28.2%	36.9%	17.1%	2.1%	426
4. 経営計画はない	8.0%	28.3%	38.1%	22.1%	3.5%	113

経営計画の状況別に、問 41 の売上の状況を整理してみたのが図表 44-3 である。売上不調（「下回る」や「大きく下回る」）の企業は、「計数の入った経営計画がある」（154 社）では 12.3%であるが、「経営計画はない」（113 社）では 25.7%にも達している。経営計画の有無がその後の企業の成長に大きく影響している様子がうかがえる。逆に言えば、創業者を支援する際に、経営計画の策定を通じて創業者の事業理解を深めることが重要である。

問 45. 信用保証付きの借入をした金融機関（複数ある場合は、借入額が最大の先）は、融資実行後、どのような対応をしていますか。当てはまるものを全てお選び下さい。

1. 定期的に訪問してくれた
2. 資金繰りの相談に乗ってくれた
3. 資金繰り以外の経営相談に乗ってくれた
4. 新しい取引先を紹介してくれた
5. その他の有益な情報を提供してくれた
6. 特に何もしてくれなかった
7. 担当者と言えるような人はいなかった

図表 45-1 信用保証付き借入れ後の金融機関の対応

	男性	女性	全体
1. 定期的に訪問してくれた	45.3%	49.0%	45.5%
2. 資金繰りの相談に乗ってくれた	32.1%	20.4%	30.7%
3. 資金繰り以外の経営相談に乗ってくれた	11.9%	5.1%	11.1%
4. 新しい取引先を紹介してくれた	4.6%	2.0%	4.3%
5. その他の有益な情報を提供してくれた	17.4%	14.3%	17.0%
6. 特に何もしてくれなかった	29.2%	32.7%	29.8%
7. 担当者と言えるような人はいなかった	1.6%	6.1%	2.0%
人数	833	98	934

信用保証付き借入をした後、金融機関の対応に変化があるかについては、信用保証とリレーションシップの関係を考える時に興味深い点である。関係が強くなれば、金融機関の仲介機能の水準も上がると予想される。図表 45-1 は、金融機関の対応について記載した。「1. 定期的に訪問してくれた」は、45.5%と選択率は高かった。しかし、「6. 特に何もしてくれなかった」も 29.8%あり、金融機関の融資取引開始に至る困難さを考えれば、金融機関は取引先への接触を行わないことで自らビジネスチャンスの機会を逸しているようである。

図表 45-1 によると約 5 割の金融機関は定期訪問するようになったが、これを選択した創業者は他のどんな項目を選んでいるだろうか。言葉を換えて言うと、どういう情報を金融機関とやり取りしているかである。「1. 定期的に訪問してくれた」の選択の有無で、その他の選択肢をどのように選んでいるかを調べてみたのが図表 45-2 である。「1. 定期的に訪問してくれた」を選択した 425 人のうち、「資金繰りの相談に乗ってくれた」を選んでいるのが約 40%である。ちなみに、この 425 人のうち、表の 4 つの選択肢について一つも選んでいない人は 208 人 (48.9%) であった。一方、「1. 定期的に訪問してくれた」を選択していない 509 人についてみると、「資金繰りの相談に乗ってくれた」を選んでいるのは 25%にとどまっている。定期的な訪問が必須というわけではないものの、金融機関の定期的な訪問の有無によって、企業が受けることのできる支援の量や質には大きな差異が見られるようである。

図表 45-2 定期訪問する金融機関による他の相談対応

	定期訪問あり	定期訪問なし
2. 資金繰りの相談に乗ってくれた	37.6%	25.0%
3. 資金繰り以外の経営相談に乗ってくれた	14.8%	8.1%
4. 新しい取引先を紹介してくれた	5.6%	3.1%
5. その他の有益な情報を提供してくれた	19.1%	15.3%
人数	425	509

図表 45-3 業態別の対応の違い

	1. 都市銀行・信託銀行	2. 県内の地銀・第二地銀	3. 県外の地銀・第二地銀	4. 信用金庫	5. 信用組合
1. 定期的に訪問してくれた	35.6%	44.7%	42.2%	46.9%	64.7%
2. 資金繰りの相談に乗ってくれた	22.2%	30.6%	33.7%	31.4%	23.5%
3. 資金繰り以外の経営相談に乗ってくれた	11.1%	10.6%	10.8%	11.9%	5.9%
4. 新しい取引先を紹介してくれた	6.7%	6.5%	1.2%	3.6%	11.8%
5. その他の有益な情報を提供してくれた	26.7%	15.9%	10.8%	17.7%	17.6%
人数	45	170	83	589	17

メインバンクの業態によって対応が異なる可能性を調べたのが図表 45-3 である。定期的な訪問や資金繰りの相談については、都市銀行に比べて、そのほかの地域金融機関の対応の割合が高いが、「新しい取引先を紹介してくれた」や「その他の有益な情報を提供してくれた」と言った観点では、都市銀行の方が活発であることがわかる。

図表 45-4 どのような金融機関の対応が創業企業にとって関係が緊密化したと感じられるか

	7. 金融機関との取引が緊密になった	人数
1. 定期的に訪問してくれた	8.5%	411
2. 資金繰りの相談に乗ってくれた	8.4%	273
3. 資金繰り以外の経営相談に乗ってくれた	15.7%	102
4. 新しい取引先を紹介してくれた	12.5%	40
5. その他の有益な情報を提供してくれた	7.6%	157
6. 特に何もしてくれなかった	5.0%	259
7. 担当者と言えるような人はいなかった	0.0%	18

問 35 で信用保証の利用のメリットとして、「7. 金融機関との取引が緊密になった」を尋ねていた。そこで、本問の各選択肢を選んでいる人がどの程度の比率で、「7. 金融機関との取引が緊密になった」と回答しているかを調べたのが図表 45-4 である。「3. 資金繰り以外の経営相談に乗ってくれた」や「4. 新しい取引先を紹介してくれた」といったところまで対応が深化していると「7. 金融機関との取引が緊密になった」と感じる企業が多くなるようである。

図表 45-5 初めて信用保証を利用した年別の回答結果

	2017年	2016年	2015年	2014年	2013年	2012年	2011年	2010年以前
1. 定期的に訪問してくれた	39.6%	47.1%	47.0%	44.9%	46.4%	49.4%	32.1%	59.1%
2. 資金繰りの相談に乗ってくれた	23.0%	25.3%	30.1%	31.2%	32.0%	43.5%	37.5%	40.9%
3. 資金繰り以外の経営相談に乗ってくれた	12.2%	10.9%	10.4%	13.0%	7.2%	10.6%	8.9%	18.2%
4. 新しい取引先を紹介してくれた	4.3%	6.3%	4.9%	3.6%	3.1%	3.5%	5.4%	0.0%
5. その他の有益な情報を提供してくれた	28.1%	15.5%	15.3%	18.1%	14.4%	12.9%	10.7%	15.9%
6. 特に何もしてくれなかった	30.2%	29.3%	28.4%	30.4%	38.1%	27.1%	35.7%	13.6%
7. 担当者と言えるような人はいなかった	0.0%	0.0%	3.3%	2.2%	3.1%	2.4%	5.4%	4.5%
人数	139	174	183	138	97	85	56	44

問 31 で初めて信用保証を利用した年を聞いているので、その年別に金融機関の対応状況を調べてみたのが図表 45-5 である。「5. その他の有益な情報を提供してくれた」が 2017 年利用者で多いのが目につく。

図表 45-6 従業員の変化状況別の回答結果

	成長	横ばい	減少
1. 定期的に訪問してくれた	47.3%	44.4%	22.7%
2. 資金繰りの相談に乗ってくれた	36.3%	28.3%	22.7%
3. 資金繰り以外の経営相談に乗ってくれた	12.9%	9.7%	9.1%
4. 新しい取引先を紹介してくれた	6.0%	3.4%	0.0%
5. その他の有益な情報を提供してくれた	19.6%	15.4%	13.6%
6. 特に何もしてくれなかった	25.6%	31.9%	54.5%
7. 担当者と言えるような人はいなかった	1.9%	2.1%	4.5%
人数	317	565	22

問 9 の回答に基づいて従業員数の増減がわかるので、それを利用して本問の回答結果を整理してみたのが図表 45-6 である。成長企業には金融機関は対応している一方、減少企業への対応は十分とは言えない。「6. 特に何もしてくれなかった」が 50%を超えている。金融機関の支援が乏しいために経営が行き詰まっているのか、業績の悪いところに金融機関が関心を持たないのかはここだけではわからないが、双方の因果性が存在しているのが実態ではないかと思われる。

問 46. 信用保証付きの借入をした金融機関（複数ある場合は、借入額が最大の先）との関係性は、創業後、強まっていますか。当てはまるものを一つお選び下さい。

1. 強くなった 2. 変化はない 3. 弱まった 4. もともと関係性はない

図表 46-1 信用保証付き借入れ後の金融機関との関係

	男性		女性		全体	
	人数	比率	人数	比率	人数	比率
1. 強くなった	415	49.5%	37	38.1%	452	48.1%
2. 変化はない	358	42.7%	44	45.4%	405	43.1%
3. 弱まった	36	4.3%	8	8.2%	44	4.7%
4. もともと関係性はない	30	3.6%	8	8.2%	38	4.0%
合計	839	100.0%	97	100.0%	939	100.0%

図表 46-1 は、信用保証付き借入を行った後、金融機関との関係は強まったかどうかを尋ねている。「1. 強くなった」は 48.1%で、「2. 変化は無い」が 43.1%であり、「1. 強くなった」は半分に達していなかった。信用保証の利用を入り口としてプロパー融資へと発展していく道筋が、創業段階ではまだ十分に構築できていないようである。とくに、女性経営者で「強くなった」との回答比率が低い。女性経営者に対する創業段階での入り口での支援にとどまらず、事業が始まってからの金融機関との関係構築などについても信用保証協会もより積極的に支援していくことが課題として指摘できる。

図表 46-2 金融業態別の信用保証付き借入れ後の金融機関との関係

	1. 都市銀行・信託銀行	2. 県内の地銀・第二地銀	3. 県外の地銀・第二地銀	4. 信用金庫	5. 信用組合
1. 強くなった	40.4%	45.3%	41.7%	50.6%	47.1%
2. 変化はない	40.4%	45.3%	47.6%	42.3%	47.1%
3. 弱まった	6.4%	5.8%	7.1%	3.4%	5.9%
4. もともと関係性はない	12.8%	3.5%	3.6%	3.7%	0.0%
人数	47	172	84	589	17

図表 46-2 では、メインバンクの業態別に整理してみたものである。ただし、本問は厳密に言えば、メインバンク（問 29 で尋ねた、初めて信用保証付き融資を利用した際の借入金融機関をメインバンクとしている）について回答していない場合も含まれるので注意が必要である。信用金庫で「強くなった」が辛うじて 50%を超えているが、都市銀行や県外地銀等では 40%を若干上回る水準にとどまっている。

図表 46-3 信用保証付き借入れ後の金融機関の態度と関係性の変化

	1. 強くなった	2. 変化はない	3. 弱まった	4. もともと関係性はない	人数
3. 資金繰り以外の経営相談に乗ってくれた	79.8%	20.2%	0.0%	0.0%	104
4. 新しい取引先を紹介してくれた	77.5%	22.5%	0.0%	0.0%	40
2. 資金繰りの相談に乗ってくれた	73.3%	23.5%	2.5%	0.7%	285
5. その他の有益な情報を提供してくれた	71.7%	26.4%	1.9%	0.0%	159
1. 定期的に訪問してくれた	69.2%	28.7%	1.9%	0.2%	425
6. 特に何もしてくれなかった	11.6%	68.1%	10.5%	9.8%	276
7. 担当者と言えるような人はいなかった	5.3%	42.1%	10.5%	42.1%	19

問 45 と問 46 の結果を整理したのが図表 46-3 である。「資金繰り以外の経営相談に乗ってくれた」場合に、企業は金融機関との関係性が強まったと意識するようである。

問 47. 創業資金の調達後に、事業を継続していく中での資金繰りの状況をお尋ねします。

(1) 資金繰りが厳しくなった時期はありましたか。

1. ある
2. ない

(2) (1)で資金繰りが厳しくなったことがあったという方にお尋ねします。厳しくなったのは創業からみてどの程度の期間が経過した時でしたか。当てはまるものを全てお選び下さい。

1. 半年以内
2. 半年超～1年以内
3. 1年超～2年以内
4. 2年超～3年以内
5. 3年超～5年以内
6. 5年超

(3) (1)で資金繰りが厳しくなったことがあったという方にお尋ねします。資金繰りが厳しくなったときに、どのような対応を取りましたか。当てはまるものを全てお選び下さい。

1. 経費の削減、事業の縮小
2. 販売拡大の努力
3. 自分や家族の資金を追加投入
4. 返済条件の変更を金融機関に依頼
5. 金融機関からの信用保証付きの借入
6. 金融機関からの信用保証の付かない借入
7. 日本政策金融公庫からの借入
8. 仕入れ先への信用払いの増加（買掛金の増加や支払手形の長期化など）
9. 販売先に対する信用供与の削減（売掛金の削減や受取手形の短期化など）
10. その他の対策
11. 何もしなかった

図表 47-1 資金繰りが厳しくなったことの有無

	男性		女性		全体	
	人数	比率	人数	比率	人数	比率
1. ある	508	60.3%	56	56.6%	566	60.0%
2. ない	334	39.7%	43	43.4%	378	40.0%
合計	842	100.0%	99	100.0%	944	100.0%

図表 47-1 は、資金繰りが厳しくなった時があったかどうかについての回答である。60%の創業者が「1. ある」と回答しており、多くの創業者が常に順調に経営できているわけではない。なお、本調査の回答者には代位弁済に至ったような企業は含んでいないことなど、良好な状態の企業が多い方向にバイアスがあると考えられることから、実態は本調査結果よりもより厳しいものと予想される。

図表 47-2 資金繰りが厳しくなった創業からの時期

1. 半年以内	18.7%
2. 半年超～1年以内	28.6%
3. 1年超～2年以内	26.0%
4. 2年超～3年以内	26.0%
5. 3年超～5年以内	15.9%
6. 5年超	7.4%
人数	566

図表 47-2 は、資金繰りが厳しくなった時期について、回答者 566 人の回答結果を整理している。多い順に、「2. 半年超～1年以内」28.6%、「3. 1年超～2年以内」26.0%、「4. 2年超～3年以内」26.0%、「1. 半年以内」18.7%、である。創業後 3 年以内に多くの経営者が資金繰りの危機を経験していることがわかる。

図表 47-3 資金繰りが厳しくなった時の対応

	人数	選択率
3. 自分や家族の資金を追加投入	286	51.0%
2. 販売拡大の努力	258	46.0%
1. 経費の削減、事業の縮小	197	35.1%
5. 金融機関からの信用保証付きの借入	163	29.1%
7. 日本政策金融公庫からの借入	89	15.9%
10. その他の対策	76	13.5%
6. 金融機関からの信用保証の付かない借入	61	10.9%
4. 返済条件の変更を金融機関に依頼	20	3.6%
8. 仕入れ先への信用払いの増加（買掛金の増加や支払手形の長期化など）	19	3.4%
9. 販売先に対する信用供与の削減（売掛金の削減や受取手形の短期化など）	10	1.8%
11. 何もしなかった	10	1.8%
人数	561	

図表 47-3 は、資金繰りが厳しくなった時の対応振りを選択率の高い順に示した。「3. 自分や家族の資金を追加投入」、「2. 販売拡大の努力」、「1. 経費の削減、事業の縮小」は、内部努力によるもので、これらの選択が多い。次に多いのが、「5. 金融機関からの信用保証付きの借入」であり、本アンケート調査の企業は信用保証の利用企業であるが、こうした資金繰り難に直面して、利用している企業も少なくないことがわかる。信用保証制度が創業企業の支えになっていることが確認できた。また、「7. 日本政策金融公庫からの借入」も 15.9%あった。「8. 仕入れ先への信用払いの増加（買掛金の増加や支払手形の長期化など）」、「9. 販売先に対する信用供与の削減（売掛金の削減や受取手形の短期化など）」のような、対外取引の信用にかかわる項目は今後の事業継続に影響するものであり、できるだけ避けたいという意向が強く、選択は少ないのであろう。

図表 47-4 は、問 47(2)と問 47(3)の回答を組み合わせるクロス集計して表した。「5. 金融機関からの信用保証付きの借入」に注目すると、創業から時間がたつにつれて利用される傾向が見られる。ただし、問 47(2)で複数の危機時点をあげている場合には、問 47(3)の回答は一対一対応していないことに、注意が必要である。

図表 47-4 資金繰りが厳しくなった時期とその対応との関係

	1. 半年以内	2. 半年超～1年以内	3. 1年超～2年以内	4. 2年超～3年以内	5. 3年超～5年以内	6. 5年超
1. 経費の削減、事業の縮小	34.0%	36.4%	36.7%	34.0%	35.6%	33.3%
2. 販売拡大の努力	50.0%	56.2%	51.7%	45.6%	42.2%	45.2%
3. 自分や家族の資金を追加投入	55.7%	53.7%	53.1%	55.1%	53.3%	50.0%
4. 返済条件の変更を金融機関に依頼	4.7%	1.9%	4.1%	3.4%	4.4%	2.4%
5. 金融機関からの信用保証付きの借入	16.0%	27.2%	28.6%	37.4%	35.6%	38.1%
6. 金融機関からの信用保証の付かない借入	12.3%	13.6%	13.6%	13.6%	12.2%	2.4%
7. 日本政策金融公庫からの借入	13.2%	16.0%	19.0%	21.8%	16.7%	19.0%
8. 仕入れ先への信用払いの増加(買掛金の増加や支払手形の長期化など)	7.5%	2.5%	5.4%	2.0%	3.3%	2.4%
9. 販売先に対する信用供与の削減(売掛金の削減や受取手形の短期化など)	2.8%	1.2%	2.7%	2.0%	0.0%	0.0%
10. その他の対策	17.9%	16.0%	12.9%	11.6%	13.3%	11.9%
人数	106	162	147	147	90	42

そこで、問 47 (2) で資金繰りが厳しくなった時期を一つだけあげている企業に絞って、問 47 (3) の回答を整理し直してみたのが図表 47-5 である。「5. 金融機関からの信用保証付きの借入」については、創業後間もない時期には 9.5%の選択率であるが、「4. 2年超～3年以内」になると 40%にも達している。事業から一定の期間がたった企業が信用保証に頼る傾向が強いことがわかる。ここから得られる教訓としては、創業から間もない時期の企業に対する信用保証を通じた支援の強化が課題である。他方で、数年たった企業でも、一時的に資金繰りが厳しくなることも多く、それへの対応としての利用が多いということから、こうした客層を意識した商品設計（たとえば、短期の運転資金を迅速に保証できるような商品）を考える必要もある。

図表 47-5 資金繰りが厳しくなった時期とその対応との関係（厳しくなった時期が一つだけの回答に限定）

	1. 半年以内	2. 半年超～1年以内	3. 1年超～2年以内	4. 2年超～3年以内	5. 3年超～5年以内	6. 5年超
1. 経費の削減、事業の縮小	35.1%	33.9%	34.7%	32.4%	37.1%	44.4%
2. 販売拡大の努力	43.2%	51.4%	40.8%	39.0%	35.5%	44.4%
3. 自分や家族の資金を追加投入	52.7%	45.9%	44.9%	52.4%	51.6%	48.1%
4. 返済条件の変更を金融機関に依頼	4.1%	1.8%	4.1%	4.8%	3.2%	3.7%
5. 金融機関からの信用保証付きの借入	9.5%	25.7%	28.6%	40.0%	33.9%	37.0%
6. 金融機関からの信用保証の付かない借入	10.8%	11.0%	12.2%	11.4%	3.2%	0.0%
7. 日本政策金融公庫からの借入	5.4%	14.7%	14.3%	20.0%	11.3%	14.8%
8. 仕入れ先への信用払いの増加（買掛金の増加や支払手形の長期化など）	6.8%	0.9%	4.1%	1.0%	3.2%	3.7%
9. 販売先に対する信用供与の削減（売掛金の削減や受取手形の短期化など）	2.7%	0.9%	3.1%	1.9%	0.0%	0.0%
10. その他の対策	16.2%	14.7%	10.2%	10.5%	16.1%	11.1%
11. 何もしなかった	0.0%	0.0%	5.1%	1.0%	4.8%	3.7%
人数	74	109	98	105	62	27

4. 6 創業者の金融リテラシー

問48. 次の文章は正しいと思いますか。それぞれについて、「正しい」、「誤り」、「わからない」の中から一つをお答え下さい。(回答については後日ホームページで公表します。)

	正しい	誤り	わからない
① 一般的に、一社の株式を購入する方が、株式投資信託（多くの会社の株式に投資）を購入するよりも、投資収益は不安定となる。	1	2	3
② 手持ち資金の資金コストはゼロである。	1	2	3
③ 投資プロジェクトの優劣は期待リターンの大小で判断すればよい。	1	2	3
④ 物価が上昇すると予想される時期は、一般的に設備投資の好機である。	1	2	3
⑤ 銀行（信用金庫等を含む）は、金融庁の指導で、原則として、保証や担保をとって融資をしなければならない。	1	2	3
⑥ 銀行等は、中小企業向け融資では、原則として、信用保証協会を利用することが義務づけられている。	1	2	3
⑦ 信用保証協会の保証料は、原則として、企業の財務状況等によって異なる。	1	2	3

(注)本問の正答は、上記の表の中で背景をつけているものである。(実際に配布した質問用紙には背景はつけていない。)

図表 48-1 各問の正答率

	男性	女性	全体
① 一般的に、一社の株式を購入する方が、株式投資信託（多くの会社の株式に投資）を購入するよりも、投資収益は不安定となる。	36.6 %	32.0 %	36.0 %
② 手持ち資金の資金コストはゼロである。	44.6 %	43.0 %	44.4 %
③ 投資プロジェクトの優劣は期待リターンの大小で判断すればよい。	43.4 %	34.0 %	42.3 %
④ 物価が上昇すると予想される時期は、一般的に設備投資の好機である。	27.8 %	15.0 %	26.4 %
⑤ 銀行（信用金庫等を含む）は、金融庁の指導で、原則として、保証や担保をとって融資をしなければならない。	40.3 %	32.0 %	39.4 %
⑥ 銀行等は、中小企業向け融資では、原則として、信用保証協会を利用することが義務づけられている。	52.2 %	44.0 %	51.3 %
⑦ 信用保証協会の保証料は、原則として、企業の財務状況等によって異なる。	32.9 %	26.0 %	32.1 %

(注)「わからない」を選んだ場合も誤答として正答率を計算している。

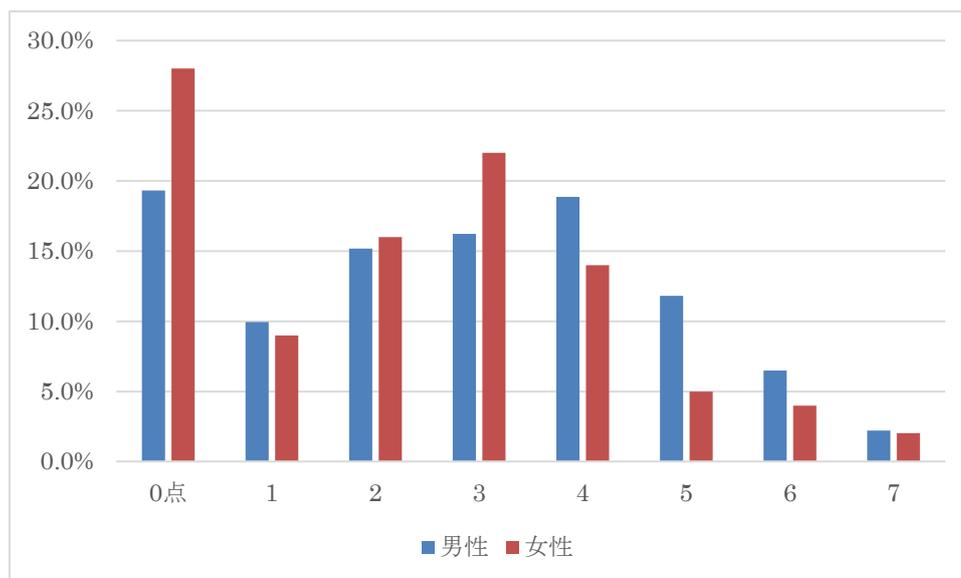
図表 48-1 は、各問の正答率である。最も正答率が高かったのは、保証協会の利用義務の有無（⑥）であった。一方、インフレと設備投資についての関係（④）については正解率が最も低かった。また、信用保証の料率の弾力化（⑦）についても十分に理解されていないこともわかる。たしかに、創業保証の場合は、政策的な配慮から一律の保証料が適用されているが、将来を見据えて、財務状況をよくしていくことで保証料の負担を下げる意識付けを与えるためにも、弾力化が原則となっていることの周知を進めることは重要であろう。

図表 48-2 は、この 7 問を各 1 点として合計点を計算した結果である。この 7 問の合計点数の平均値は 2.72 である。男女別にみると、男性の点数がやや高い。図表 48-2 には点数の分布状況も示している。0 点が多く、分布に歪みが生じていることがわかる。全ての選択肢に「わからない」を選択する人が一定いるためである。

図表 48-2 7 問の合計点数

	男性	女性	全体
平均値	2.78	2.26	2.72
最大値	7	7	7
中央値	3	2	3
最小値	0	0	0
最頻値	0	0	0
人数	864	100	967

合計点数の分布状況



図表 48-3 創業準備の状況別のスコア

創業準備内容	スコア	人数
3. 創業者向け・将来の経営者向けのセミナーに参加した	3.046	131
5. 元手となる自己資金を貯金した	2.984	189
9. 特別な準備をしなかった	2.931	72
4. 独学で必要な知識を身につけた	2.791	417
8. その他の準備をした	2.739	115
6. 金融機関との関係を構築した	2.664	146
2. 貴社の取引先・親会社等での経験を積んだ	2.586	111
1. 同様の事業を行っている会社で経験を積んだ	2.570	535
7. 親族等の理解や支援を得た	2.545	303

図表 48-3 は、問 18 の準備の状況別にスコアを調べてみたものである。一つの可能性は、「創業者向け・将来の経営者向けのセミナーに参加した」のスコアが 3 点を超えており、こうしたセミナーでの学びがスコアの向上に役立っているというものである。一方で、もともと知識がある人がこうしたレベルの高い相談先を利用している可能性もある。

図表 48-4 創業準備のための相談先とスコア

創業準備のための相談先	スコア	人数
⑥自治体および公的な創業支援機関	3.270	37
⑩相談先はなかった／有益な相談先はなかった	2.984	126
⑦税理士・公認会計士	2.896	364
④日本政策金融公庫（旧 国民金生活融公庫等を含む）	2.817	263
⑧同業者団体や他の経営者	2.775	334
②民間金融機関（利用経験のない先）	2.769	169
⑤商工会議所・商工会	2.589	129
①民間金融機関（仕事や生活で利用していた先）	2.583	252
③信用保証協会	2.369	149

図表 48-4 では、問 19 の相談先別にスコアを整理してみた。重要なのは、信用保証協会を相談先としている人のスコアが極めて低いことである。保証協会が相談先のセーフティネットになっているとも言える。保証協会としてはこうした人たちによくわかる形での説明をすることが望まれている。

図表 48-5 創業準備のための相談が有益であった先とスコア

創業準備のための相談先	スコア	人数
⑥自治体および公的な創業支援機関	3.458	24
⑩相談先はなかった／有益な相談先はなかった	3.255	98
⑦税理士・公認会計士	2.893	318
⑧同業者団体や他の経営者	2.857	280
④日本政策金融公庫（旧 国民生活金融公庫等を含む）	2.819	177
②民間金融機関（利用経験のない先）	2.705	129
⑨その他	2.694	62
⑤商工会議所・商工会	2.589	90
①民間金融機関（仕事や生活で利用していた先）	2.516	190
③信用保証協会	2.323	164

実際、図表 48-5 からは、信用保証協会は知識の乏しい人からも、相談先として有益であると評価されていることがわかる。

図表 48-6 事業計画を作成する上での準備状況とスコア

事業計画作成の方法	スコア	人数
2. 本を読むなどの勉強をした	3.221	231
3. 自治体や公的な創業支援機関などの支援を受けた	3.114	35
1. 創業セミナーなどで勉強した	3.026	77
9. からの支援を受けた	2.924	66
6. 税理士・公認会計士の支援を受けた	2.786	229
10. 特別な支援は受けなかった	2.759	116
4. 先輩経営者などの支援を受けた	2.585	193
8. 商工会議所等の支援を受けた	2.569	58
7. 中小企業診断士の支援を受けた	2.471	17
5. 金融機関の支援を受けた	2.319	160

問 21 の回答に基づいて、スコアを整理してみたのが図表 48-6 である。「2. 本を読むなどの勉強をした」や「1. 創業セミナーなどで勉強した」などの人のスコアが高い。

図表 48-7 メインバンク別のスコア

業態別のメインバンク	スコア	人数
都市銀行・信託銀行	2.320	50
貴社と同一の都道府県内に本店を持つ地方銀行・第二地方銀行	3.080	176
貴社と異なる都道府県内に本店を持つ地方銀行・第二地方銀行	3.318	85
信用金庫	2.584	604
信用組合	2.882	17
その他（日本政策金融公庫を含まない）	1.750	4

図表 48-7 に示したように、都市銀行をメインバンクにしている創業者のスコアが顕著に低い。図表 29-3 などで見たように、金融業態間で顧客の規模に大きな差異はなかったこと

から、企業規模による差異ではないと思われる。創業希望者がどのようにして金融機関を選んでいるのか、また、創業に当たっての金融機関の支援によって創業者の金融・経営力がどのように向上しているのかを詳しく分析する必要がある。今後の重要な検討課題である。

図表 48-8 初めて保証を利用した際の目的別のスコア

信用保証利用の目的	スコア	人数
1. 創業前の準備段階での資金	2.000	70
2. 創業の際の資金	2.538	273
3. 創業後の資金	2.934	595

図表 48-8 では、初めて保証を利用した際の目的別にスコアを整理している。「1. 創業前の準備段階での資金」だったという回答者のスコアが非常に低いことが特徴的である。事業の早い段階ほど金融リテラシーの乏しい人が多くなる傾向があるようである。企業経営をすることによって経験を蓄積していけるが、創業前の早い段階では経験による学習ができていない。したがって、早期の段階での支援を強化していくためには、創業準備者向けのセミナー等において、今まで以上にわかりやすい説明が必要になる。

図表 48-9 初めての保証利用の理由とスコア

信用保証利用の理由	スコア	人数
1. 金融機関から勧められた	2.686	541
2. 金融機関からの融資の条件とされた	3.206	325
3. 自治体の融資制度や補助の条件だった	3.087	23
4. 同業者団体や他の経営者から勧められた	2.524	63
5. 商工会議所・商工会から勧められた	2.844	32
6. 担保がなくても融資を受けられる	2.803	223
7. 固定金利の資金調達が可能	2.857	35
8. 金利が安い	2.534	146
9. その他の理由	2.760	50
10. 特に理由はなかった	2.625	16

図表 48-9 に示したように、「2. 金融機関からの融資の条件とされた」や「3. 自治体の融資制度や補助の条件だった」という回答者のスコアが高いことから、こうした条件がついた場合に、スコアの高い回答者が信用保証を利用している傾向があるようである。この回答についての因果性についても十分な検討が必要である。一つの可能性としては、リテラシーの高い回答者ほど、金融機関からの説明や自治体の融資制度などを十分に理解しているので、こうしたものを選択しているのかもしれない。つまり、「勧められた」と「条件とされた」が区別できているのは、リテラシーの高い証拠であるともいえるからである。

図表 48-10 信用保証の利用に際して心配だったこと別のスコア

信用保証利用時の心配	スコア	人数
8. その他の事項	4.143	7
6. 金利や保証料の金額・水準	3.045	221
7. 申し込みや相談窓口がどこか	3.000	40
9. 特に心配だったことはなかった	2.899	257
2. どの融資制度がふさわしいのか	2.891	138
5. 審査期間	2.650	137
3. 保証の審査に通るのか	2.592	458
1. 信用保証制度の全体像がわからない	2.522	255
4. どのような書類が必要か	2.487	158

図表 48-10 では、心配だったことを整理してみた。「1. 信用保証制度の全体像がわからない」や「どのような書類が必要か」を不安に持っている人はリテラシーが低い傾向にある。やはり、リテラシーが乏しい創業者の不安に答えられるような相談体制の整備が必要であろう。

図表 48-11 信用保証に対する不満点別のスコア

信用保証利用時の不満点	スコア	人数
9. 連帯保証人が必要である	3.789	71
7. 保証料が高い	3.642	165
8. 保証期間が短い	3.556	18
6. 金利が高い	3.471	70
15. 信用保証協会の対応が不親切	3.273	22
4. 保証限度額が少ない	3.198	96
18. 金融機関からの助言が少ない	3.135	52
3. 保証対象者の条件が厳しい	3.107	28
14. 信用保証制度がわかりにくい	3.057	70
12. 審査期間が長い	3.037	107
5. 資金用途に制限がある	3.015	67
16. 信用保証協会の資料・説明がわかりにくい	3.000	29
19. 上記以外の不満があった	2.774	31
17. 金融機関の説明がわかりにくい	2.769	39
13. 許可取得など前提条件が厳しい	2.667	30
10. 専門用語が多く理解が難しい	2.613	31
11. 提出書類を用意するのが大変	2.612	116
1. 決算書や財務内容の審査が厳しい	2.509	55
20. 不満はなかった	2.461	412
2. 事業計画の審査が厳しい	2.358	67

図表 48-11 をみると、リテラシーの高い人ほど条件面での不満を感じているようである。一方、リテラシーの低い人は、「11. 提出書類を用意するのが大変」とか「1. 決算書や財務内容の審査が厳しい」といったペーパーワークの部分での困難さに不満を感じるようである。

図表 48-12 保証利用のメリット

信用保証利用のメリット	スコア	人数
7. 金融機関との取引が緊密になった	3.086	70
5. 担保や保証人が不要であった	2.855	330
6. 固定利率で利用できた	2.841	69
4. 長期の借入ができた	2.828	180
2. タイミングよく借入ができた	2.685	359
1. 希望する額の資金調達ができた	2.679	436
3. 低いコストで借入ができた	2.679	137

図表 48-12 からわかるように、「7. 金融機関との取引が緊密になった」をメリットと捉えている人はリテラシーの高い人が多い。保証を低コストの資金と捉えている人は、全体としてリテラシーが低い。

図表 48-13 保証利用の目的

日本政策金融公庫と信用保証協会利用の併用理由	スコア	人数
2. 借入先を分散しておきたかった	3.070	71
3. 資金調達条件が異なり、それぞれの良いところを利用したいと思った	3.049	82
5. 日本政策金融公庫が信用保証付きの借入もするように勧めた	2.727	33
4. 民間金融機関が日本政策金融公庫にも申し込むように勧めた	2.717	99
1. 一方だけでは必要資金をまかなうことができなかった	2.670	188
6. 上記のいずれも当てはまらない	2.482	56

問 39 での日本公庫と信用保証の併用に関する質問の結果を整理したのが図表 48-13 である。これによると、「借入先を分散しておきたかった」や「資金調達条件が異なり、それぞれの良いところを利用したいと思った」という人は全体的にリテラシーが高い。

図表 48-14 日本公庫を利用しなかった理由

日本政策金融公庫を利用しなかった理由	スコア	人数
6. 民間金融機関との関係が悪くなることを危惧した	4.222	9
7. 金利が高かった	3.440	25
9. その他の理由	3.276	58
4. 信用保証付き借入で資金需要がまかなえた	2.865	96
8. 相談した先がたまたま日本政策金融公庫ではなかった だけ	2.831	65
5. 民間金融機関が利用を勧めなかった	2.822	45
2. 日本政策金融公庫が身近に無かった	2.821	39
10. 特に理由はない	2.706	160
1. 日本政策金融公庫の創業融資を知らなかった	2.669	118
3. 自治体の融資制度を利用したかった	2.000	10

図表 48-14 は、日本公庫を利用しない理由を尋ねた結果を整理したものである。数は少ないが、「6. 民間金融機関との関係が悪くなることを危惧した」ことを理由として挙げている人

のリテラシーが最も高い。また、「7. 金利が高かった」との回答者のリテラシーも高い。金融機関との関係性を心配したり、金利の水準について比較したりしていることになるので、リテラシーが高いのはうなずける。一方、「1. 日本政策金融公庫の創業融資を知らなかった」という人のリテラシーは低いのも、予想通りの結果であろう。

図表 48-15 売上の状況

現在の売上状況	スコア	人数
1. 大きく上回る	3.312	173
2. 上回る	2.834	265
3. 計画通り	2.566	327
4. 下回る	2.451	142
5. 大きく下回る	2.636	22

図表 48-15 に示したように、売上の状況が良好な経営者ほどリテラシーが高い傾向がある。

図表 48-16 経営計画の整備状況

中長期の経営計画整備状況	スコア	人数
1. 計数の入った経営計画がある	3.376	157
2. 計数の入っていない大まかな経営計画がある	2.956	229
3. 経営者の頭の中にはあるが、具体的な作成はしていない	2.551	432
4. 経営計画はない	2.456	114

図表 48-16 からわかるように、経営計画を整備している人ほど、リテラシーが高い傾向が見られる。これは、もちろん、経営計画の策定過程でリテラシーを高めたというよりも、リテラシーの高い人ほど経営計画の必要性を認識しているということであろう。

図表 48-17 信用保証後の金融機関の対応

信用保証利用後の金融機関の対応状況	スコア	人数
1. 定期的に訪問してくれた	2.908	425
2. 資金繰りの相談に乗ってくれた	3.007	287
3. 資金繰り以外の経営相談に乗ってくれた	3.202	104
4. 新しい取引先を紹介してくれた	3.675	40
5. その他の有益な情報を提供してくれた	3.044	159
6. 特に何もしてくれなかった	2.594	278
7. 担当者と言えるような人はいなかった	2.158	19

図表 48-17 では、信用保証後の金融機関の対応別にスコアを整理している。「3. 資金繰り以外の経営相談に乗ってくれた」や「4. 新しい取引先を紹介してくれた」と回答している企業経営者のリテラシーが高い。リテラシーが高い人はしっかりとした経営を行っている傾向があることを踏まえると、経営者の資質ややる気を見ながら、金融機関は対応しているのであ

ろう。

5. むすび

創業者向けの金融の出し手としては、エクイティ性の資金を出すベンチャーキャピタルや各種のファンドと、負債性の資金(融資)を出す日本政策金融公庫や銀行等の金融機関がある。創業にかかる融資に関しては、日本政策金融公庫(特に、旧国民生活金融公庫)の創業融資が中心であった。これについては、公庫の研究所から定期的に分析結果が公表されている。一方、民間金融機関だけでは創業資金を出すことは難しいといわれており、信用保証制度による信用補完の仕組みが構築されてきた。しかし、信用保証を利用した創業金融の実態についての十分な調査は行われていなかった。

そこで、我々は、愛知県信用保証協会と連携して、愛知県信用保証協会の信用保証を利用している創業期の企業に対してアンケート調査を実施した。本稿では、このアンケート調査の結果を報告することで、創業時期に信用保証を利用した企業(創業関連保証などの創業企業向けの信用保証利用企業に加えて、一般企業向けの信用保証<本文では非創業保証と呼んだ>を利用した創業期の企業を含んでいる)の特徴、信用保証を利用した効果、現在の信用保証への利用者の不満、創業を増やすため、あるいは創業企業の成長を支援するために信用保証面からどのようなことをすればよいのか、などについて検討した。

信用保証制度の運営に関連の深い点をまとめると次の通りである。

本アンケートの回答者の男女構成比では、女性が10.4%であった(問1)。日本政策金融公庫が日本政策金融公庫国民生活事業の融資を受けた創業者を対象に実施しているアンケート調査の回答者に占める女性の比率(18.4%)と比べてもかなり低く、女性起業家にとっては、銀行や信用金庫が窓口になる信用保証の利用の敷居が高いことが理由であるのかもしれない。女性起業家を取り込むための改善に取り組むことが必要であろう。

信用保証を初めて利用した時点から現在までの間の従業員数の増減を、一定の前提をおいて試算してみたところ、約1.7倍となっており、信用保証の利用だけが原因ではないものの、信用保証利用企業が雇用を大きく増やしていることが確認できた(問9)。

具体的な創業のための行動を始めてから創業するまで期間について尋ねたところ、1年以内という回答が7割を超えており、比較的短期間に創業準備を完了していることがわかる(問12)。短い期間でも効率的に準備が進むような支援が必要であるが、その際に、具体的な準備に入るまでの段階の人に対する支援とを分けて考えることが重要であろう。

創業者の苦労や心配事を、(1)創業前、(2)創業時、(3)現在、にわけて尋ねてみた(問16)。創業前には、95%以上の創業者が何らかの心配や苦労を感じていた。具体的には、「資金繰

り、「資金調達」をあげる人が 66.8%と非常に高く、「顧客・販路の確保や開拓」、「財務・税務・法務の知識の不足」が続いている。創業を決意する段階では資金繰り上の安心感を与えられるような支援が非常に重要であることがわかる。創業を行った時期の心配事としても、「資金繰り、資金調達」をあげる人は 57.2%と依然高いままであり、多くの心配事の中で最も大きな心配事が資金調達のようなものである。実際、創業資金の借入について申し込んだが断られたことがある人は、申し込んだ人の 32.2%にも達している（問 27）。創業準備中の人に向けたセミナーなどで、どのようにしたら借入ができるのかをわかりやすく解説することは非常に重要であろう。

事業を発展させた「現在」になると、「資金繰り、資金調達」は 35.2%まで低下しているが、それでも 3 人に 1 人の創業者にとっては心配事であり、金融面での支援の重要性がよくわかる。なお、問 47 の回答からは、創業後もしばしば資金繰りが厳しくなることがあることもわかる。年齢層別に見ると、「資金繰り、資金調達」を特に強く心配しているのが創業前の若い創業希望者であることも明らかになった。こうした層をターゲットにした支援を充実させていくことも今後の課題であろう。

一方、この「現在」になると最も多い心配事は「従業員の確保、人材育成」となり、企業支援においての内容も「金融」のみに限られていては効果に限界があると言えよう。

創業前の経営者になるための準備の内容について尋ねてみた（問 18）。特別な準備をしなかったのは 1 割以下であり、ほとんどの創業者が様々な創業準備をしている。資金繰りとの関係で、「創業者向け・将来の経営者向けのセミナーに参加した」人の回答状況に注目したところ、資金繰りへの心配が参加しない人とほぼ同じ水準であり、顕著な改善効果は見られなかった。セミナーの内容などについて今後より一層の工夫が必要であろう。

創業準備のために相談した先を尋ねてみた（問 19）。相談先として 3 割を超えたのは、「税理士・公認会計士」と「同業者団体や他の経営者」だけであった。信用保証協会をあげたのは 16%にとどまっていた。残念ながら、相談先はなかったという創業者も 14%あった。本調査は信用保証を利用して資金を調達することに成功した企業であり、こうした企業でも 8 社に 1 社は相談先がなかったということは、創業企業全体で見れば、相当の創業者が相談先がなくて困っているものと想像できる。

相談先のうち、その相談が有益だったかどうかを聞いてみたところ、8 割を超える高評価であった先は、「信用保証協会」、「税理士・公認会計士」、「同業者団体や他の経営者」の 3 者であった。信用保証協会に相談する人は少ないが、相談した人の中では評価が高いことがわかる。相談先としての信用保証協会の認知度を高めることが望まれるであろう。その際、信用保証協会に相談している人は他のところにも相談していることがほとんどである。したがって、相談業務においても、他の主体との効果的な連携を図ることが必要である。また、民

間金融機関や信用保証協会は融資に伴う相談が入り口になりやすいが、借入を創業時にはしないような企業が少なくない。こうした企業との接触をどのように確保していくかも大きな課題であろう。

創業を成功させる確率を高めるためには、創業の際に十分な事業計画を作成しておくことが有効であると考えられる。そこで、創業の際の事業計画の作成状況について尋ねている（問 20）。残念ながら、「しっかりしたものを作成」している人は 35%にとどまっている。回答結果からは、創業前あるいは創業時に信用保証を利用した企業では、「しっかりしたものを作成」の比率は 5 割を超えていることから、信用保証の利用が創業計画の策定のきっかけになっていることがうかがえる。創業計画の策定を普通のことにしていくとともに、資金を借りるために創業計画が作成されている状況から、本来の経営発展のために作成されるという点を意識付けさせることが課題である。

創業者の資金調達状況を調べてみると（問 23）、若い創業者ほど自己資金比率が低く、相対的に言えば資金調達の必要性が高い。問 19 で指摘したことと同様であるが、資金ニーズに関する支援では特に若い創業者を意識した取り組みが効果的であると予想できる。

本調査の回答者による創業のための資金調達額は平均 1400 万円ほどで、65.1%が 1000 万円以下であった（問 23）。この調達資金の額について、創業するために「不足」していたと感じている創業者が 50%を超えている（問 24）。創業のための特別な準備をしなかった人ほど不足との回答は多く、セミナー等への参加経験のある人では（相対的に）不足との回答は少なかった。創業者の事前の準備が重要であることがうかがえる。また、信用保証協会に相談したでは不足との回答が少なく、先に、信用保証協会の相談の満足度が高いことを指摘したが、資金調達に有益であったことがわかる。

信用保証付きの借入額については 6 割超の回答者が「期待通り」と回答しており、比較的順調に信用保証を使って資金を調達できたことがわかる（問 25）。ただ、業種によって評価が大きく異なり、医療・福祉業などでは 5 割を切っている。こうした業種の開業希望者の実態に沿った支援内容の充実が今後の検討課題であろう。また、断られた際に十分な説明を受けていない人が多い（問 28）。例えばどのような点で事業計画に問題があるのかなどを指摘して、事業計画の改善を促す姿勢が求められる。

信用保証を初めて利用した理由を尋ねてみた（問 32）。最も多かったのが「金融機関から勧められた」（56.9%）であり、「金融機関からの融資の条件とされた」が続いていた（34.2%）。信用保証の利用の促進は、協会だけでできることには限界があり、金融機関との連携の強化を図っていくことが不可欠である。

信用保証を利用したいと思った際の心配事についても尋ねてみた（問 33）。具体的な心配時としてもっとも多かったのは、「保証の審査に通るのか」（48.3%）であり、次に続いたのが

「信用保証制度の全体像がわからない」(26.9%)、「金利や保証料の金額・水準」(23.3%)、「どのような書類が必要か」(16.7%)であった。審査の可否が心配になるのは当然として、その他の項目については事前の説明の充実で解消できるであろう。また、男女で見ると、とくに、「信用保証制度の全体像がわからない」や「どのような書類が必要か」といった点で、女性の方が強く心配している。女性創業者に相応しい説明への改善が必要なのである。

信用保証利用時に感じた不満についても尋ねてみた(問34)。約6割の人が何らかの不満を感じている。具体的な項目では「保証料が高い」が最も多い(17.5%)。これは制度上の制約もあり、信用保証協会だけで改善することは難しいが、長期的には、協会の運営を効率化したり、支援を充実させて代位弁済を減らしたりするなどの努力を続けていくことが引き下げの前提条件になるはずである。2、3番目に多いのが「提出書類を用意するのが大変」(12.3%)、「審査期間が長い」(11.4%)である。これは、IT化を進めたり、業務運営を見直したりすることなどにより早期に改善を図ることが強く期待されている。ここでも、女性創業者では、「提出書類を用意するのが大変」や「信用保証制度がわかりにくい」といった点での不満が大きいことも指摘しておきたい。

他方で、信用保証利用のメリットも尋ねてみた(問35)。「希望する額の資金調達ができた」(47.8%)、「タイミングよく借入ができた」(39.4%)、「担保や保証人が不要であった」(36.2%)である。2018年4月に始まった新しい信用保証制度では、信用保証協会と民間金融機関の連携の強化が重要な観点となっているが、「金融機関との取引が緊密になった」との回答はわずか7.7%にとどまっていた。信用保証利用先企業と金融機関の関係を早期に密接化する仕掛け作りが今後の課題である。

信用保証付き借入後の金融機関の対応状況についても尋ねている(問45)。「定期的に訪問してくれた」は45.5%と多かったが、「特に何もしてくれなかった」も29.8%もあった。また、関係が強くなったかどうかを尋ねたところ、「強くなった」が48.1%であるが、「変化はない」も43.1%もあった(問46)。こうした金融機関の対応姿勢をどこまで改善していけるかが2018年4月の新しい信用保証制度の成否のカギを握っている。

信用保証を利用できなかったらどうしていたかを尋ねてみた(問37)。創業の前あるいは創業の際の資金を信用保証によって調達した人では、約2割が「創業できなかった」と回答しており、また、2割から3割の人が「創業の時期を遅らせた」と回答している。このように信用保証による資金提供が創業の実現につながっている事例が相当にあることがわかる。

本調査の回答企業では、日本政策金融公庫からも借入があるのが42.4%であった(問38)。民間金融機関から断られた経験のある人ほど日本公庫からの借入もしているケースが多かった。日本公庫からの融資と信用保証付きの借入とを併用している理由として最も多かったのは「一方だけでは必要資金をまかなうことができなかった」であった(48.2%)。2つ以上の

窓口で創業者が申し込みに行くことは手間がかかるというマイナスがある一方、多様な視点から審査や支援が受けられるというメリットもある。この重複についてはメリットデメリットを総合的に判断していくことが必要であろう。

折しも創業保証の拡充を伴った信用保証制度の改革が 2018 年 4 月に行われた。本調査の分析を通じて、新しい信用保証制度が有効に活用され、地域での創業が活発化し、地方創生につながることを期待している。

(参考文献)

中小企業庁 (2017) 『2017 年版 中小企業白書』。

家森信善編 (2018) 『地方創生のための地域金融機関の役割－金融仲介機能の質向上を目指して－』 中央経済社。