

平成17年度 マスターセンター補助事業

創業塾及び第二創業コース

受講生の動向調査

報告書

平成18年1月

社団法人 中小企業診断協会 福島県支部

はじめに

この度、「郡山商工会議所中小企業相談所」及び「福島県県中地域中小企業支援センター」のご協力をいただき、本事業を実施することになりました。

2005年下期以降、日本の景気が上向きに転じ、鉱工業生産指数の好転に見られる製造業の回復を中心にして、百貨店売上等も増加傾向、株価も回復基調にあることも事実であります。

一方、当県を見ますと、基幹産業としての農業・土木建設・温泉旅館等の回復は未だ見え出せず、景気の回復が全国と跛行しているのが実情であります。

又、倒産件数が減少傾向にあるといっても依然として高水準にあり、景気の先行きに楽観はできません。

そうした中、行政機関や各種商工団体におきましては、新規創業や経営革新に各種の支援施策を講じられ、中小企業の活性化に積極的に取り組まれております。金融機関でも「リレーションシップバンキング」での「アクションプログラム」の中で、創業・新事業支援機能の強化を図っております。

このような環境の中、私ども中小企業診断士にも「創業塾」や「第二創業コース」を担当する機会が与えられております。

「創業塾」等は、創業者や経営革新を目指すやる気のある経営者の方々に、創業に関わる様々なノウハウを学びとっていただくことは当然ですが、創業に対する恐怖観念の払拭とか、やり遂げる強い意志とか動機づけなどを再確認していただくものです。

言い換えますと、その部分で創業者との認識を一致させることができなければ、各支援機関の支援策とのマッチングは無意味なものになってしまうと思っております。

その為に我々中小企業診断士は、受講生に何を求められているか、それに対して何をなすべきなのか日頃心を砕いております。

そういった意味で、創業塾への参加者に感想や意見をお聞きできる今回の調査は、我々の今後の活動や事業の改善更には事後のフォローアップ事業に大変参考になるものと確信しております。

最後に、本調査にご協力いただきました郡山商工会議所様、福島県県中地域中小企業支援センター様に感謝申し上げます。

社団法人 中小企業診断協会福島県支部

支 部 長 三 浦 政 一

《目 次》

はじめに

第1章. 調査概要

- | | |
|----------|---|
| 1. 調査概要 | 1 |
| 2. 受講者属性 | 3 |

第2章. 調査結果報告

《創業塾受講生の創業の経緯や創業の有無》

- | | |
|----------------|---|
| 1. 創業の種類 | 5 |
| 2. 創業の理由 | 6 |
| 3. 創業準備に苦労したこと | 7 |
| 4. 創業していない主な理由 | 9 |

《創業・経営している受講生の経営状況》

- | | |
|--------------------------------|----|
| 5. 今期の経営状況の評価 | 10 |
| 6. 来期の経営状況の見通し | 13 |
| 7. 今後の事業方針 | 16 |
| 8. 現在の経営上の問題点 | 17 |
| 9. 創業塾・第二創業コースで学習した経営計画とその実践状況 | 19 |

《創業塾・第二創業コースの受講内容の評価》

- | | |
|-------------------|----|
| 10. 受講に際して期待した内容 | 21 |
| 11. 受講内容の因果関係について | 22 |
| 12. 意見・要望（自由回答） | 25 |
| 13. 受講者へのフォローアップ | 26 |

第3章. 現在の問題点に関するヒアリング調査結果

ヒアリング調査結果 28

第4章. 調査結果の総括

調査結果のまとめ 35

第5章. 調査票

調査票 39

おわりに

第1章. 調査概要

1. 調査概要

(1) 調査目的 : 創業塾・第二創業コースを受講した、創業希望者及び経営者等に対し、受講後の経営状況や受講に対する評価を中心に、その後の経緯や結果等、現状の実態を把握することを目的とする。

(2) 調査方法

①実査方法 : ●郵送調査 (アンケート)

②調査対象者 : ●平成14年度～平成16年度に郡山商工会議所で実施された創業塾及び第二創業コースを受講された個人または企業経営者。

(3) 調査期間

●郵送調査
平成17年8月4日(木) ～ 8月31日(水)
猶予期間 9月15日(木)

●ヒアリング調査
平成17年9月1日(木) ～ 9月30日(金)
猶予期間 11月30日(水)

(4) 対象者数と有効回収票数

●発送数合計 = 222人
内訳 平成14年度受講者 = 56人
平成15年度受講者 = 45人
平成16年度受講者 = 121人

●有効回収票数
14年度受講者 = 7人 (回収率 12.5%)
15年度受講者 = 5人 (回収率 11.1%)
16年度受講者 = 46人 (回収率 38.0%)
有効回収票数合計 = 58人 (回収率 26.2%)

●受講内容別有効回収票数
創業塾受講者数 = 159人
有効回収数 = 32票 (回収率 20.1%)
第二創業コース受講者数 = 63人
有効回収数 = 26票 (回収率 41.3%)

【参考】回収票数に対するサンプリング理論に基づいた必要回収数とその誤差の判定についての考察

仮にサンプル調査を実施していた場合に必要とされる回収数と、その代表性について検証してみると、信頼度95%において、標本誤差の範囲を±5%に設定した場合(信頼度が高いとされる標準的な基準)は、140サンプル必要となる。

これに対し、今回の回収票数58票を同様に、信頼度95%として、その標本誤差の範囲を計算すると±11%になる。

従って、回答結果において比較的多めの誤差を含んでいるため、結果のアウトプットに関しては、大まかに傾向の把握ということに終始したほうがよいと考えられる。

(但し、上記の比較においては、一段無作為抽出時における場合であることと、今回の調査は悉皆調査であるため、あくまで参考として付記している。)

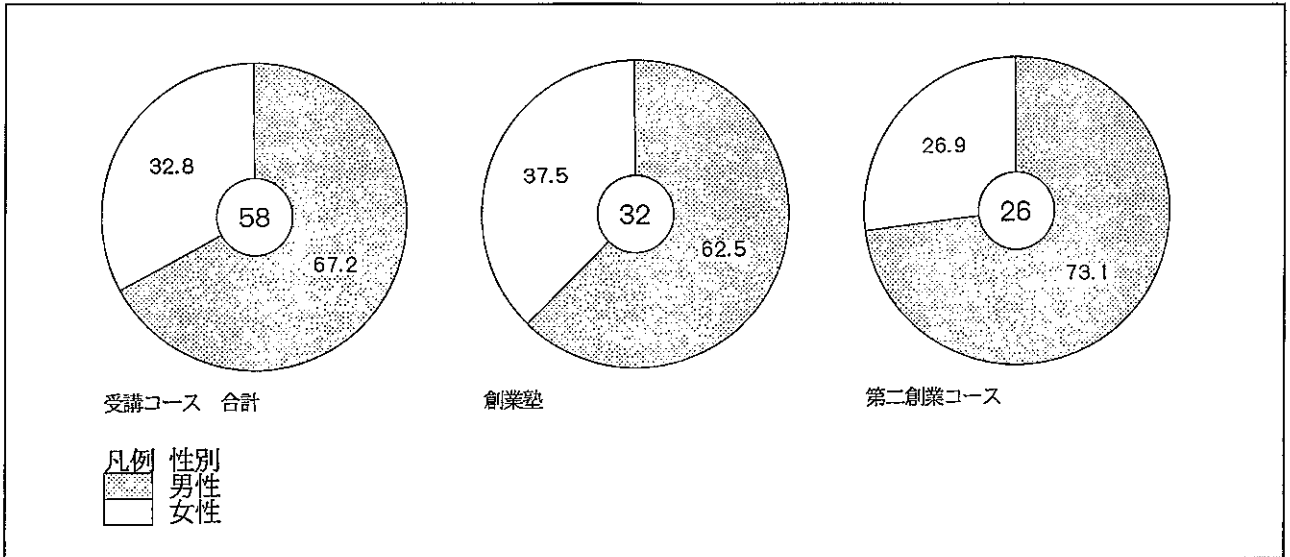
- (5) 本文記載上の留意点 :
- 数表及びグラフの数値の調整
数表及びグラフは小数点以下2位を四捨五入。
または、小数点以下の四捨五入により、合計値が100%にならない場合がある。
 - 表記・集計にあたって
回収状況を鑑み、集計の分析軸を以下のように修正する。
 - 1) 受講年度別の割愛。
 - 2) 年代別は、30歳代40歳代50歳代以上とに集約。
 - 3) 業種別の割愛。
 - 4) 事業形態のうち合資・合名会社を割愛。
 - 5) 従業員数を従事者数と表記。また、その分散状況から非階層的に分類。
 - 解析について
第2章. 11. 受講内容の因果関係について、因子分析を行い要因の共通性を解析しているが、主に結果の記述にとどめ、詳細な解析データの記載は割愛。
- (6) 調査主体 : 社団法人 中小企業診断協会 福島県支部

2. 受講者属性

(1) 属性別受講のコース

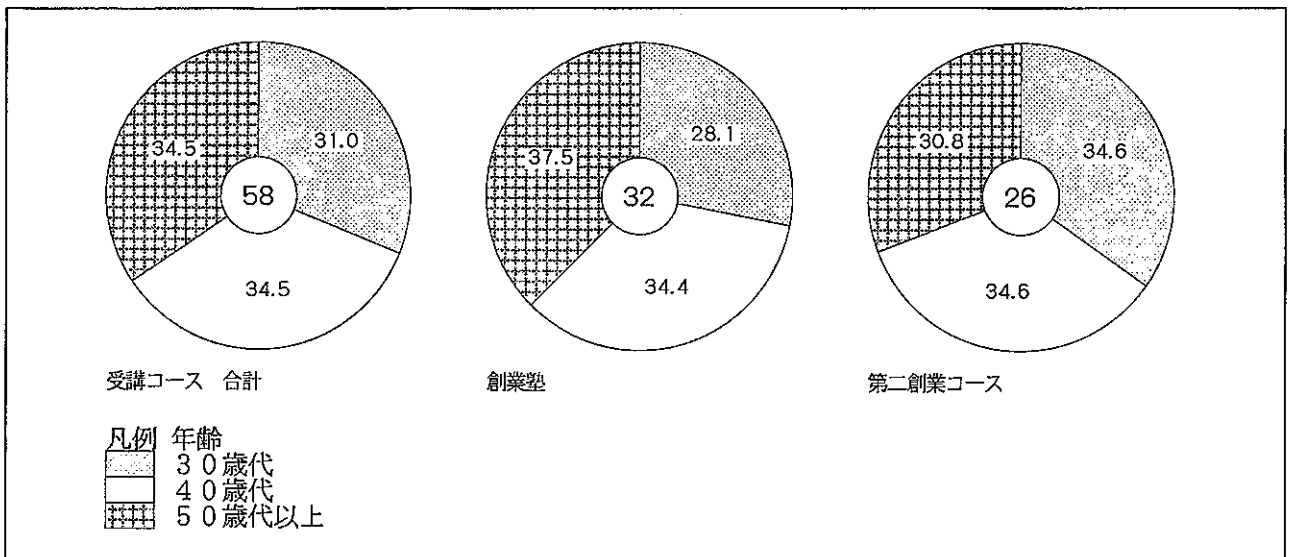
受講生の属性を受講コースごとに、性別と年代別に分析したものが【図表1-1】及び【図表1-2】である。

【図表1-1-1 受講コース-性別】



性別では、創業塾が第二創業コースの受講生に比べ、女性の受講者割合が高くなっており、創業塾では、男性62.5%、女性37.5%となった。第二創業コースは、男性73.1%、女性26.9%であった。

【図表1-1-2 受講コース-年代別】



年代別では、創業塾の受講生は、50歳代以上の割合が37.5%と最も高く、逆に、30歳代の受講生の割合が低く28.1%となった。

一方、第二創業コースでは、概ね各年代とも同様の割合であった。

(2) 受講者の経営状況

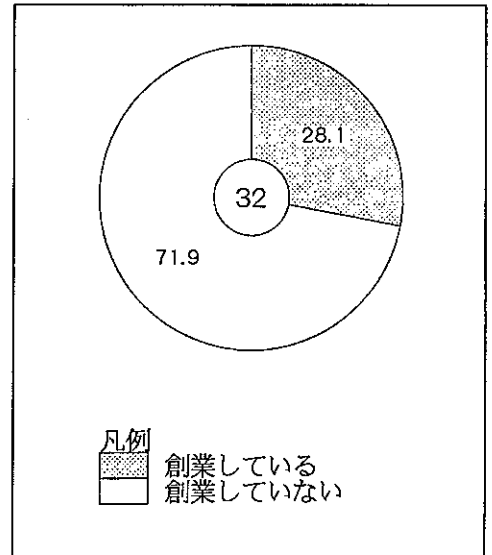
①創業塾受講者の創業度

回答を得られた受講者の中で、現在創業しているとの回答は28.1%であった。

創業率の高低の判断は、今後の同事業の継続的な取り組みや、全国的な傾向と比較して任意で判断頂きたい。

また、回収率が低いことを考えると実際に創業している割合は、もっと低くなることも考慮して判ずる必要がある。

【図表 1-2-1
創業塾受講者の創業度】

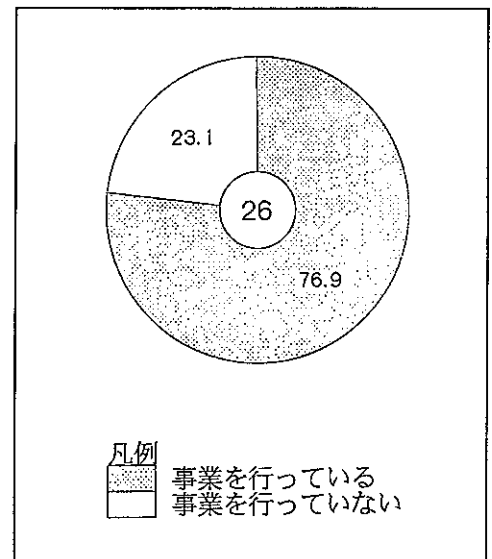


②第二創業コース受講者の事業状況

第二創業コースは、既存企業の経営革新を目的としているので、事業を行っている割合は高くなるのが通常だが、受講後の廃業や、事業転換などの可能性もあるため、その実態把握のための設問である。

なお、このコースの中には、創業塾からの継続受講者も存在している。

【図表 1-2-2
第二創業コースの事業状況】



第 2 章. 調查結果報告

《創業塾受講生の創業の経緯や創業の理由》

1. 創業の類型

創業塾の受講者が対象。創業を考える場合においてどのような類型で創業を考えたのか、創業・非創業に関わらずその意識を聞いている。

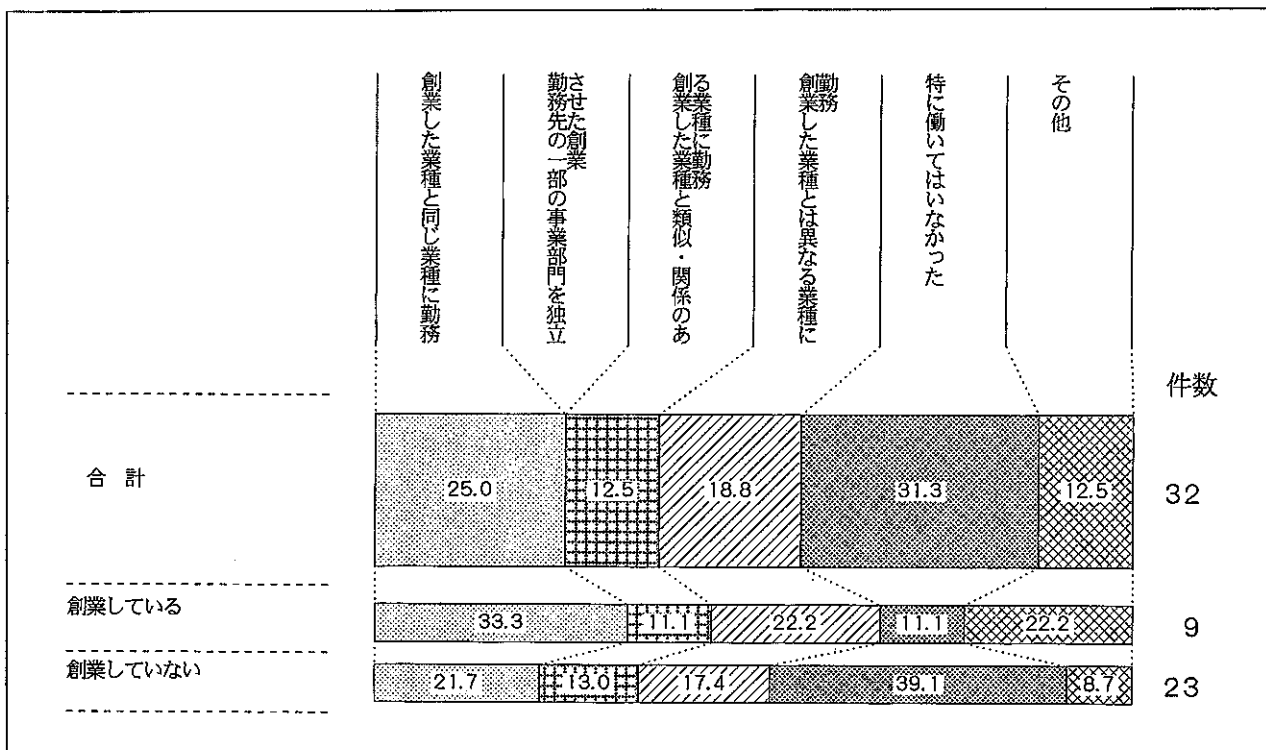
創業塾受講者は、「特に働いていなかった」が最も多く31.3%。

合計では、「特に働いていなかった」が最も多く31.3%、次いで「創業した業種と同じ業種に勤務」25.0%、「創業した業種とは異なる業種に勤務」18.8%となった。

創業の有無別では、「創業している」受講者は、「創業した業種と同じ業種に勤務」が33.3%と最も多く、「創業していない」受講者は「特に働いていなかった」が最多で39.1%であった。

なお、「勤務先の一部の事業部門を独立させた創業（スピノフ）」の回答はなかった。

【図表2-1 創業した（しようとした）業種の類型】



2. 創業の理由

創業塾の受講者が対象。
創業をどのような理由で考えたのか、創業・非創業に関わらずその意識を聞いている。

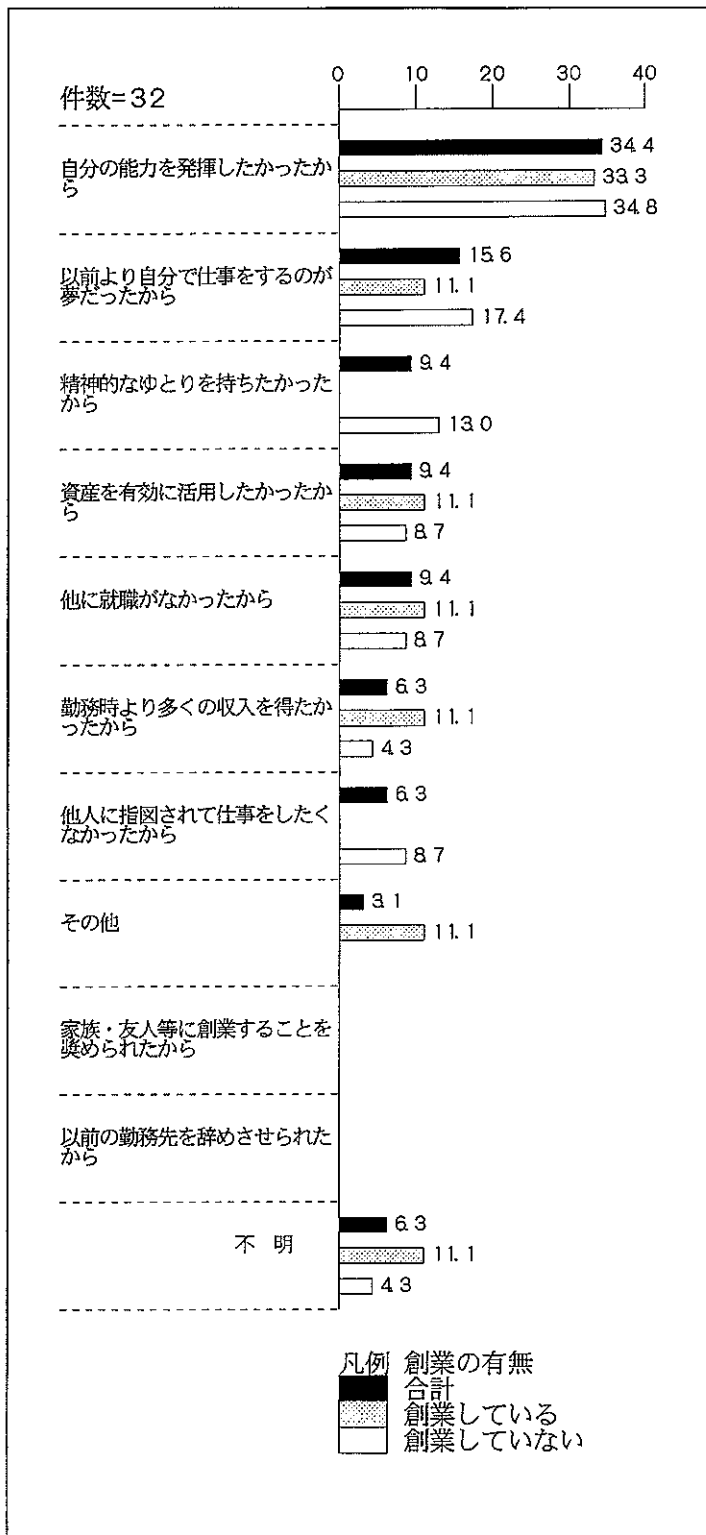
「自分の能力を活かしたかったから」が最多で33.4%。

創業の理由は、全体では「自分の能力を活かしたかったから」が合計で33.4%と最多で、次いで「以前より自分で事業をするのが夢だったから」15.6%等となった。

また、創業の有無別では、「自分の能力を活かしたかったから」が「創業している」受講者でも、「創業していない」でも最多で、それぞれ、33.3%、34.8%となった。

また、上記以外の主な傾向としては、「創業している」受講者と「創業していない」受講者とで、その理由に違いがみられ、「創業している」受講者は、「資産を有効に活用したかったから」、「他に就職がなかったから」、「勤務時より多くの収入を得たかったから」など、主に、経済的な理由が中心となった動機であるのに対し、「創業していない」受講者は、「以前より自分で仕事ををするのが夢だった」、「精神的なゆとりを持ちたかった」、「他人に指図されて仕事をしたくなかった」など、主に、精神的な理由が中心であることが、窺われる。

【図表2-2 創業した（しようとした）理由】



3. 創業準備で苦勞したこと

創業塾の受講者が対象。創業時や創業の準備期間でどのようなことに苦勞したかを、創業・非創業に関わらずその意識を聞いている。

●複数回答の傾向（図表 2-3-1）

「開業資金の調達」が最も多く、合計で46.9%

創業時や創業の準備期間に苦勞したことは、「開業資金の調達」が最多で 46.9%、次いで、「経営ノウハウの蓄積」 37.5%、「市場性の把握」 28.1%などが主にあげられた。

また、創業の有無別で傾向をみると、現在「創業している」受講者では、「市場性の把握」、「店舗・事務所の選定」、「技術・研究開発や商品化」といった、経営上の具体的な創業準の問題をあげており、「創業していない」受講者は、「経営ノウハウ」、「事業計画の策定」、「家族等の同意・協力」など、創業に至るまでの下準備に関することがあげられている。

●単一回答の傾向（図表 2-3-2）

「開業資金の調達」が最も多く、合計で31.3%。

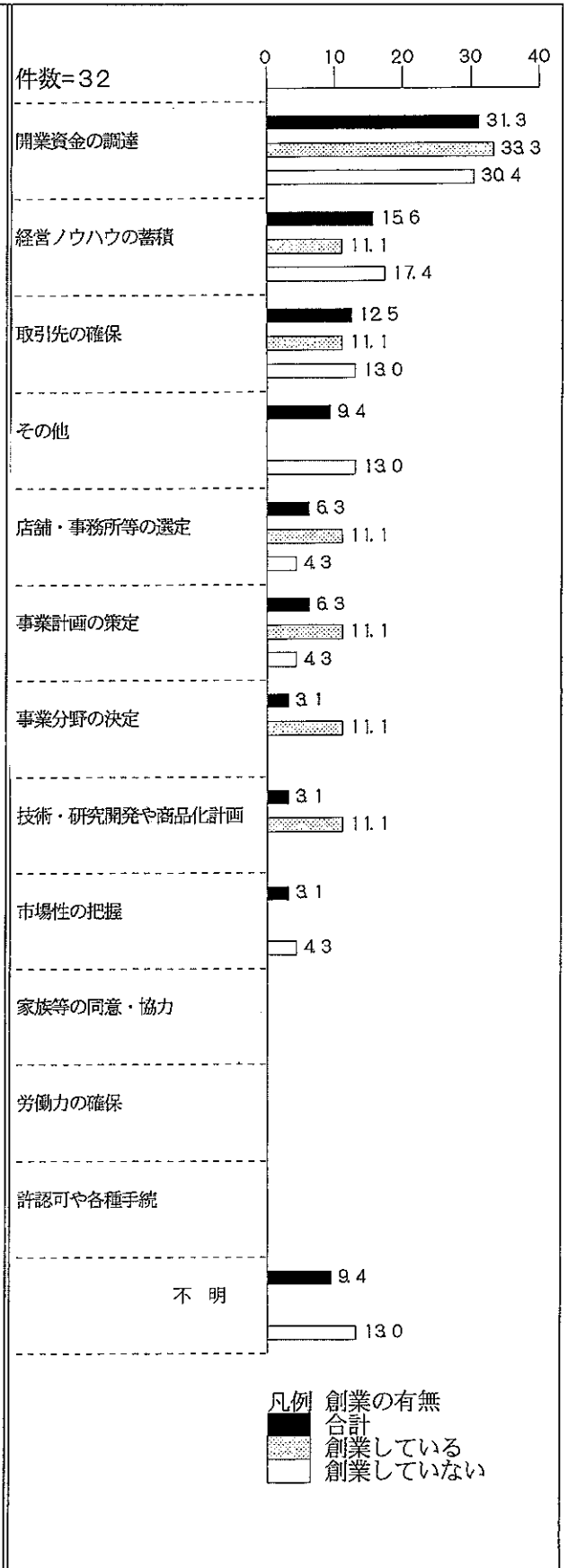
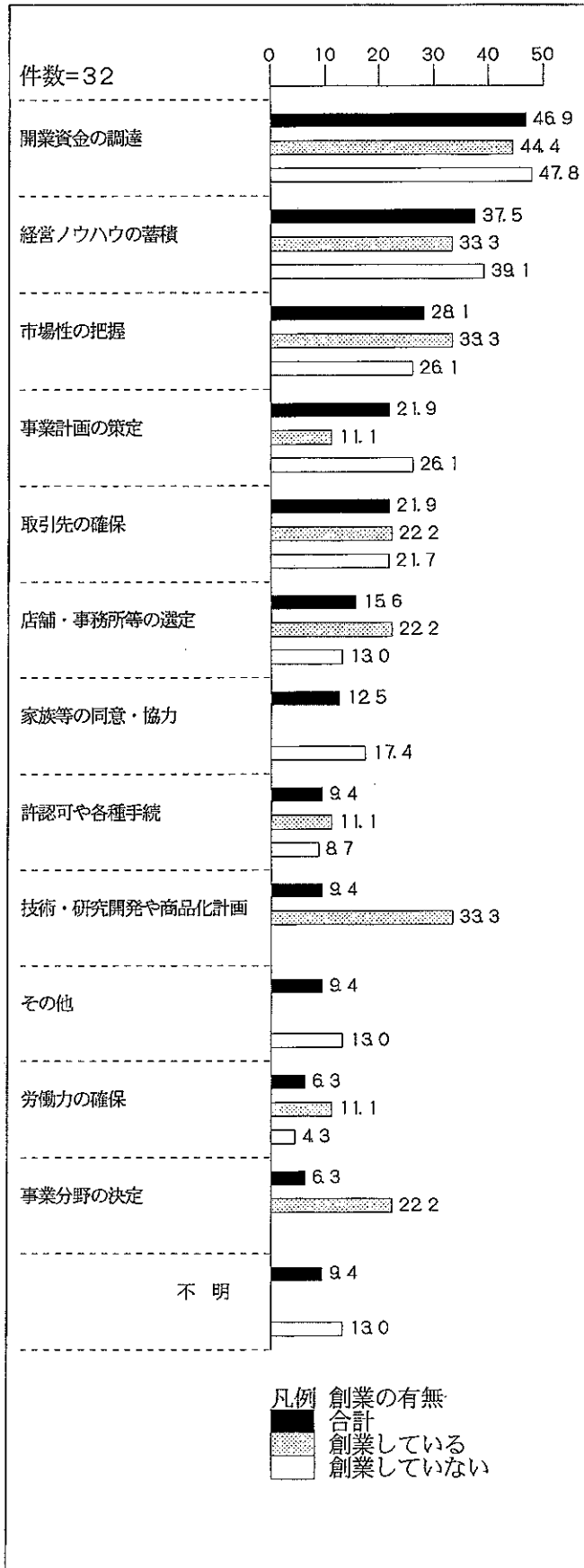
創業時や創業の準備期間に苦勞したことの中で、最も苦勞したものが図表 2-3-2 である。

複数回答の傾向とは、「開業資金の調達」、「経営ノウハウの蓄積」までは、同様であるが以降は、異なっており「取引先の確保」が上位に上げられ、「市場性の把握」、「事業計画の策定」は下位となった。

以上のことから創業に関して問題となることは、資金調達力、マネジメント力が中心となり、販売・マーケティング力は、個々に課題が異なるようである。

【図表 2-3-1 創業時や創業準備で苦勞したこと（複数回答）】

【図表 2-3-2 創業時や創業準備で苦勞したこと（単一回答）】



4. 創業していない主な理由

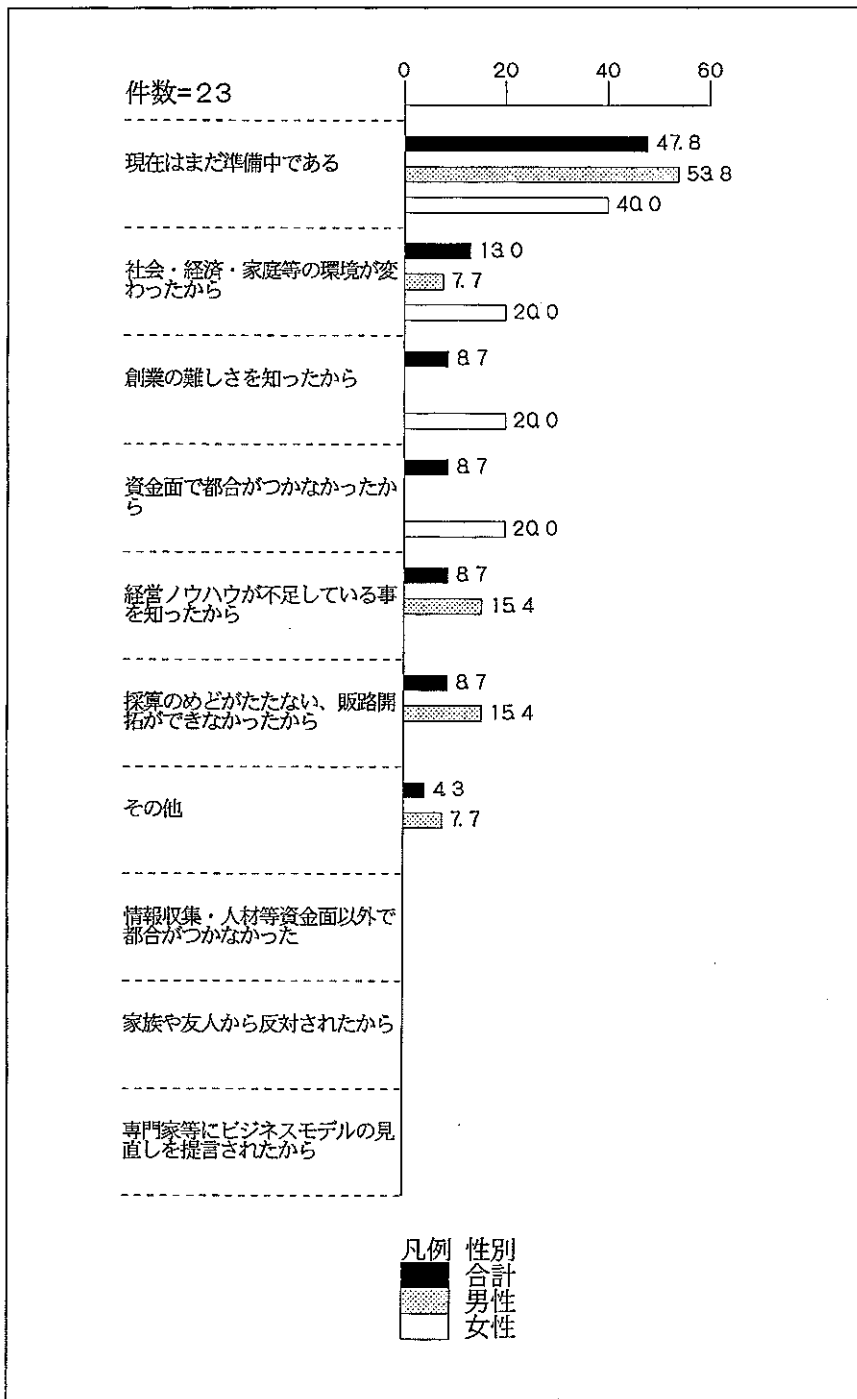
現在、「創業していない」受講者を対象に、その理由を聞いている。

「現在は、まだ準備中である」が約半数で47.8%。

「創業していない」受講者の主な理由としては、「現在は、まだ準備中である」が約半数で47.8%となった。

性別では、男性の「現在は、まだ準備中である」が53.8%と最多で、女性は同じく「現在は、まだ準備中である」が最多ではあるが40.0%と、男性に比べ低い割合になっている。

【図表 2-4 創業していない理由】



《創業・経営している受講生の経営状況》

●対象者について

「5. 今期の経営状況の評価」～「9. 創業塾・第二創業コースで学習した経営計画とその実践状況」まで、以下のような対象者となる。

創業塾・第二創業コースの受講者で現在、経営活動を行っている受講者が対象。

対象者数 合計＝29 創業塾＝9名 第二創業コース＝20名

●経営状況の評価・見通しについての集計・分析方法について

経営状況の評価・見通しをより具体的に比較するために、加重平均値（グラフ上では「平均」をさす。）と標準偏差を算出した。

また、算出のための具体的なウェイト値は、「急成長」に5点を配点し、以下「順調に成長している」に4点、「安定的な状況にある」に3点、「先行き不安である」に2点、「かなり厳しい状況にある」に1点と、経営状況が悪い評価ほど配点が低くなる。なお、「わからない」はノーウェイトとした。

●経営状況の評価や見通しに、ついでに再分類の設定について

「5. 今期の経営状況の評価」及び「6. 来期の経営上状況の見通し」のうち、「急成長である」及び「順調に成長している」を「成長」として、「安定的な状況にある」を「安定」として、「先行き不安である」及び「かなり厳しい状況にある」を「衰退」として再分類している。

5. 今期の経営状況の評価

今期の経営状況の評価－「先行き不安である」が最多で37.9%。

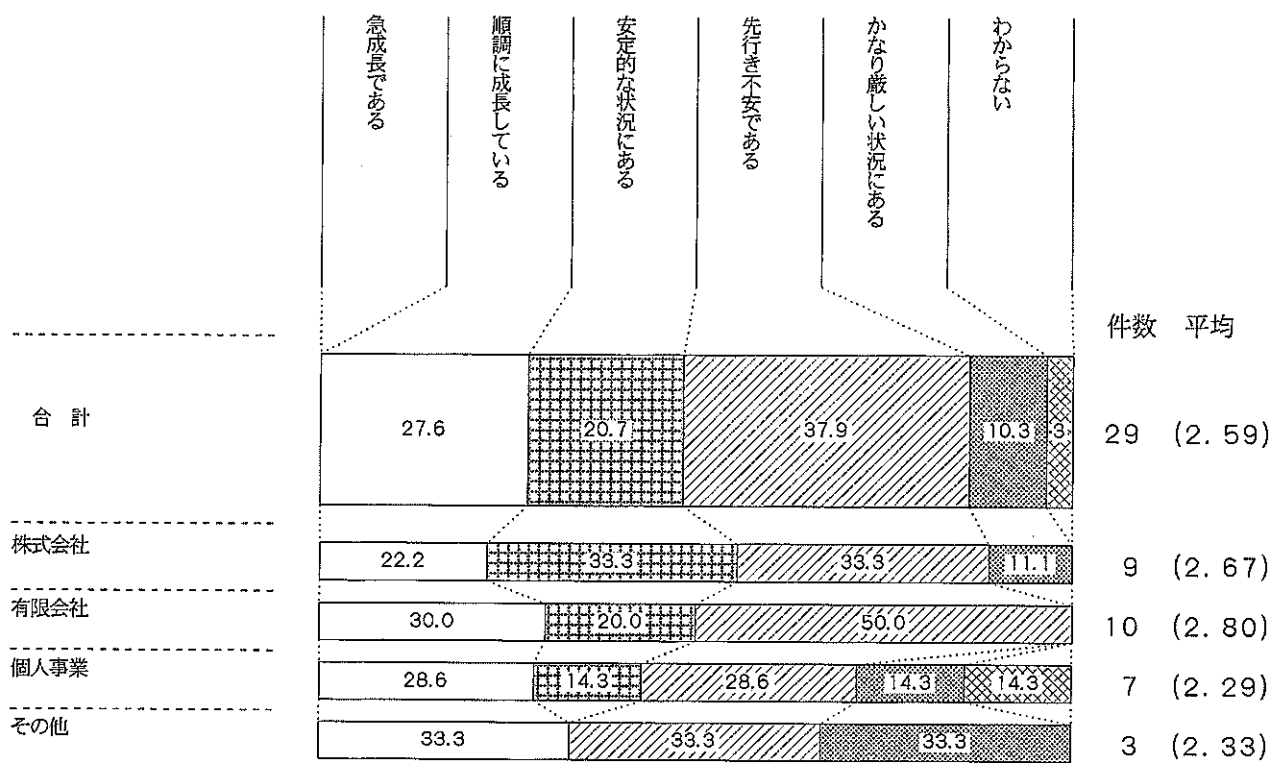
今期の経営状況の評価について、全体では「先行き不安である」が最多で37.9%、「かなり厳しい状況にある」が10.3%と、経営状況が「衰退」状況との回答の合計は48.2%となった。

一方、「成長」状況の回答では「急成長」の回答は無く、「順調に成長している」が20.7%、「安定」状況にある「安定的な状況にある」は20.7%であった。（図表2-5-1及び、図表2-5-2）

また、事業形態別でも、全体的に経常状況の評価は良くなく、加重平均点も中央値の「3」を割り込んでいる。
中でも、「個人事業」が「今期の経営状況の評価」が最も悪くなっている。

【図表 2-5-1 事業形態別今期の経営状況の評価】

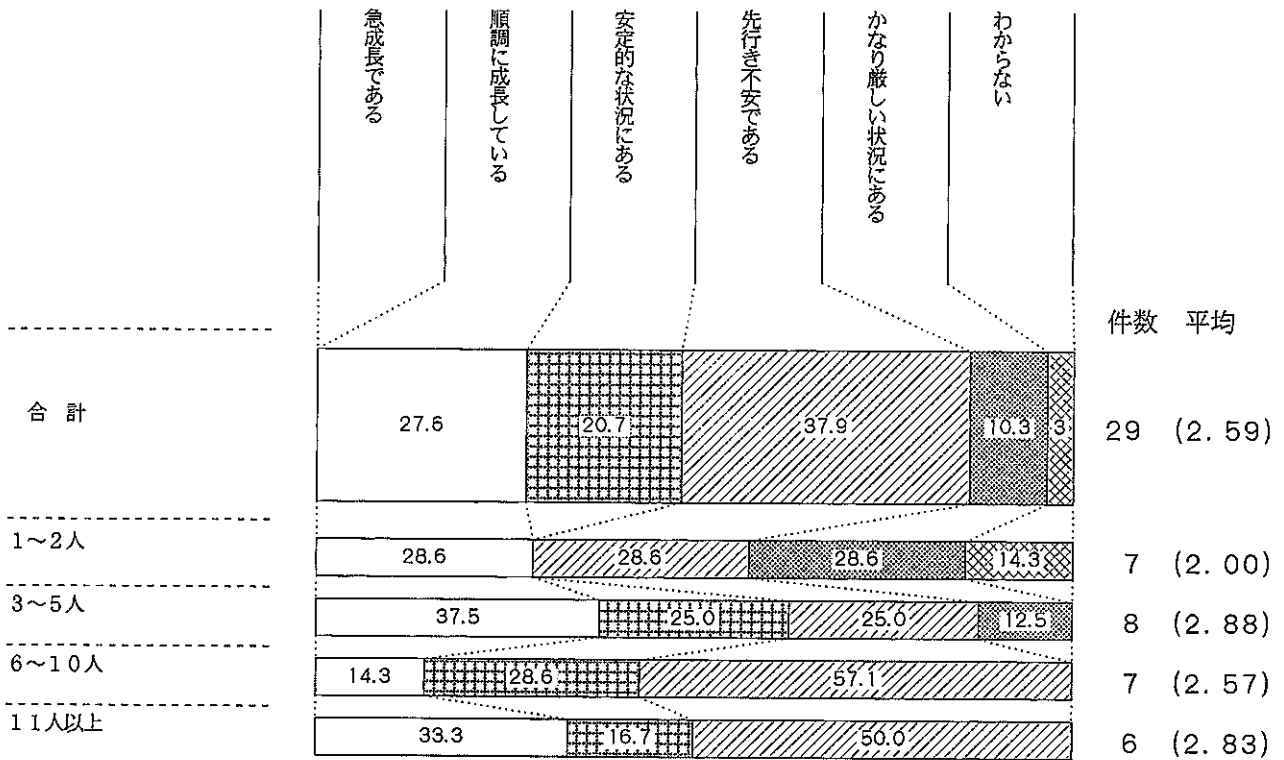
	調査数	今期の経営状況の評価						平均	標準偏差	
		急成長である	順調に成長している	安定的な状況にある	先行き不安である	かなり厳しい状況にある	わからない			
合計	29 100.0	0 0	8 27.6	6 20.7	11 37.9	3 10.3	1 3.4	2.59	1.10	
事業形態	株式会社	9 100.0	0 0	2 22.2	3 33.3	3 33.3	1 11.1	0 0	2.67	0.94
	有限会社	10 100.0	0 0	3 30.0	2 20.0	5 50.0	0 0	0 0	2.80	0.87
	個人事業	7 100.0	0 0	2 28.6	1 14.3	2 28.6	1 14.3	1 14.3	2.29	1.39
	その他	3 100.0	0 0	1 33.3	0 0	1 33.3	1 33.3	0 0	2.33	1.25



従事者数別でも、全体的に状況は芳しくない。特に、「1～2人」の事業形態別でみた場合と同様、「個人事業」とみられる層に置いて最も経営状況の評価が低くなっている。

【図表 2-5-2 従事者数別今期の経営状況の評価】

	調査数	今期の経営状況の評価						平均	標準偏差	
		急成長である	順調に成長している	安定的な状況にある	先行き不安である	かなり厳しい状況にある	わからない			
合計	29 100.0	0 0	8 27.6	6 20.7	11 37.9	3 10.3	1 3.4	2.59	1.10	
従事者数	1～2人	7 100.0	0 0	2 28.6	0 0	2 28.6	2 28.6	1 14.3	2.00	1.41
	3～5人	8 100.0	0 0	3 37.5	2 25.0	2 25.0	1 12.5	0 0	2.88	1.05
	6～10人	7 100.0	0 0	1 14.3	2 28.6	4 57.1	0 0	0 0	2.57	0.73
	11人以上	6 100.0	0 0	2 33.3	1 16.7	3 50.0	0 0	0 0	2.83	0.90



6. 来期の経営状況の見通し

来期の経営状況の見通し－多少、改善の見通し。

来期の経営上状況の見通しは、合計の加重平均値で見ると数値的には変化がなく、今期と同様の2.59であるが、回答頻度で見ると多少の改善傾向が窺われる。

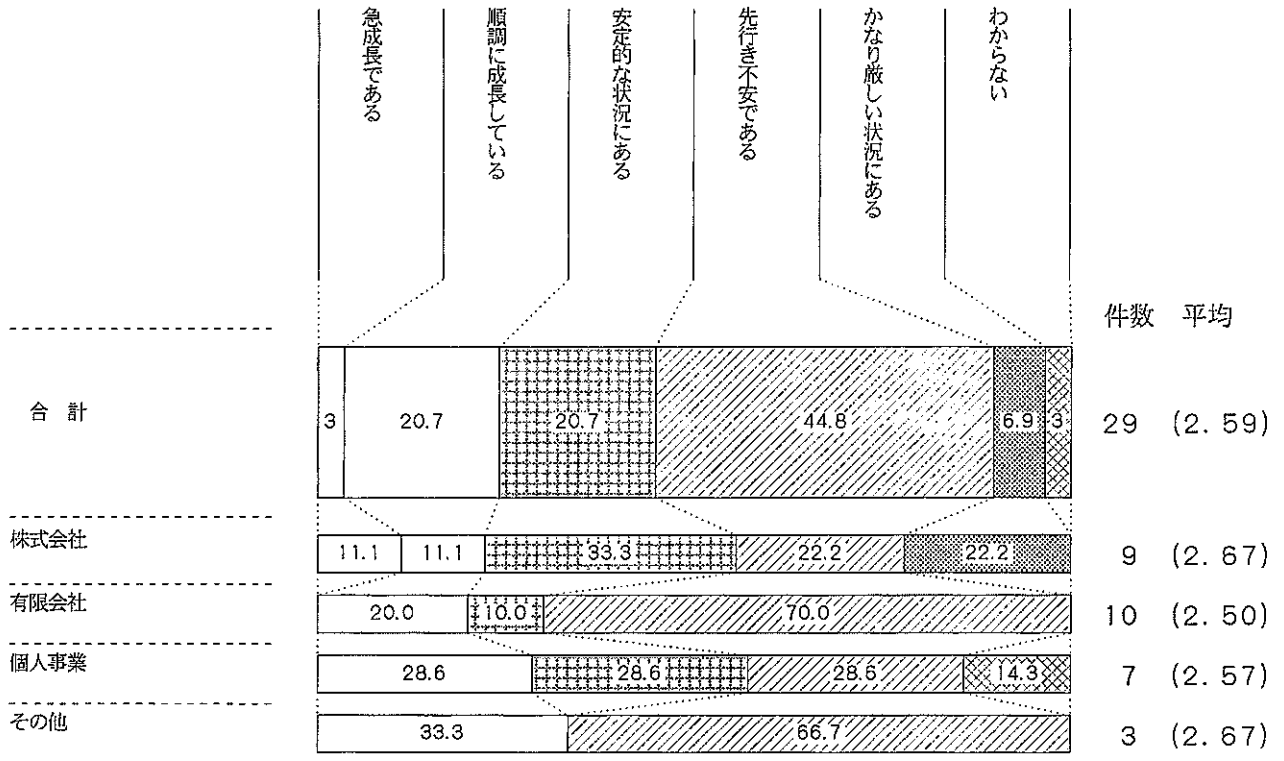
来期には「急成長である」の回答が表れ、「先行き不安である」が増えたものの、「かなり厳しい状況にある」が減少するなど、多少は良くなる見通しのようなものである。また、「安定的な状況にある」は、変わらない。

なお、今期の経営状況との具体的な変化率は、「順調に成長している」が6.9%、「かなり厳しい状況である」が3.4%、それぞれ減少し、「先行き不安である」が6.9%、「急成長である」が3.4%、それぞれ増加した。

事業形態別で見た場合、株式会社は、経営状況の変化が様々であるが、加重平均値は同じで、有限会社は、「先行き不安である」が20%増え70.0%になるなど最も状況が厳しくなっており、個人事業、その他は、状況がよくなるような見通しである。
(図表2-6-1)

【図表 2-6-1 事業形態別来期の経営状況の見通し】

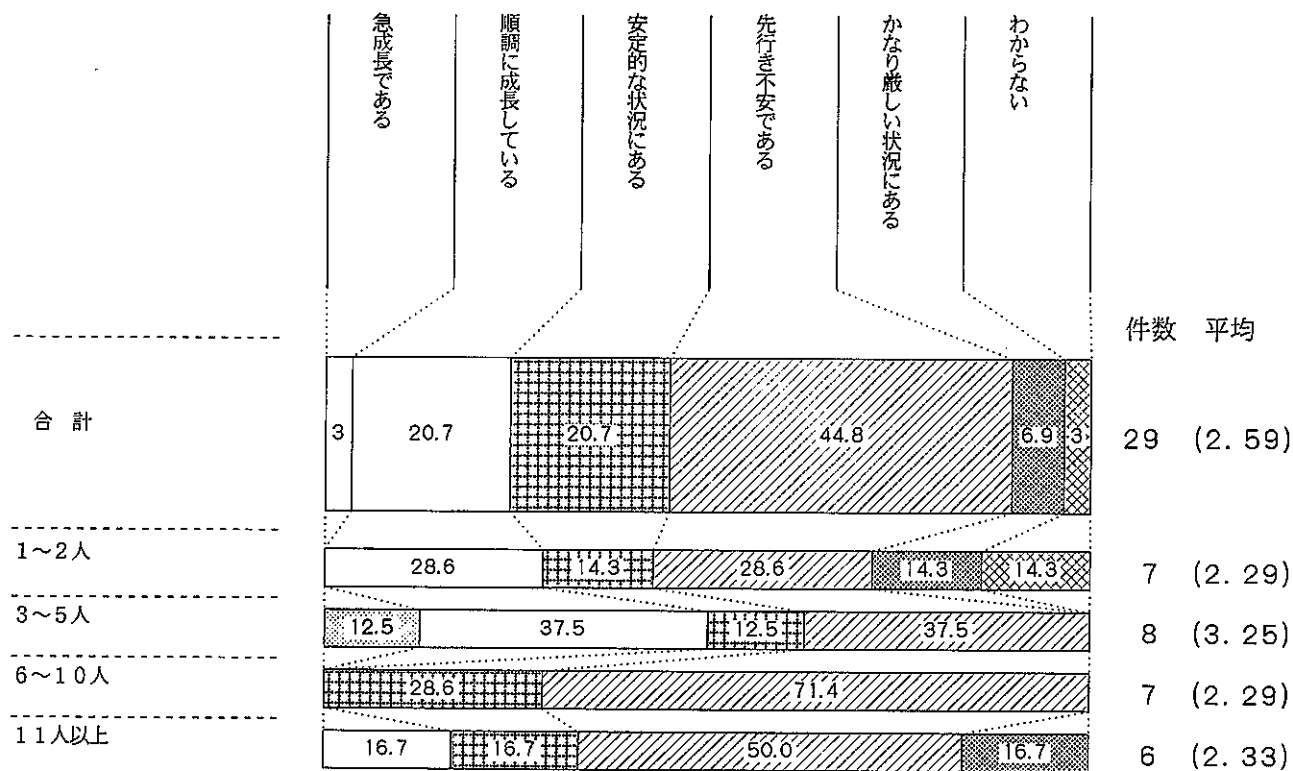
	調査数	来期の経営状況の見通し							平均	標準偏差
		急成長である	順調に成長している	安定的な状況にある	先行き不安である	かなり厳しい状況にある	わからない			
合計	29 100.0	1 3.4	6 20.7	6 20.7	13 44.8	2 6.9	1 3.4	2.59	1.10	
事業形態	株式会社	9 100.0	1 11.1	1 11.1	3 33.3	2 22.2	2 22.2	0 0	2.67	1.25
	有限会社	10 100.0	0 0	2 20.0	1 10.0	7 70.0	0 0	0 0	2.50	0.81
	個人事業	7 100.0	0 0	2 28.6	2 28.6	2 28.6	0 0	1 14.3	2.57	1.29
	その他	3 100.0	0 0	1 33.3	0 0	2 66.7	0 0	0 0	2.67	0.94



従事者数別では、「5人以下」が今期と比べ、来期がよくなるようで、逆に「6人以上」の事業所では、厳しくなるようである。(図表2-6-2)

【図表2-6-2 従事者数別来期の経営状況の見通し】

	調査数	来期の経営状況の見通し							平均	標準偏差
		急成長である	順調に成長している	安定的な状況にある	先行き不安である	かなり厳しい状況にある	わからない			
合計	29	1	6	6	13	2	1	2.59	1.10	
	100.0	3.4	20.7	20.7	44.8	6.9	3.4			
従事者数	1~2人	7	0	2	1	2	1	2.29	1.39	
		100.0	0	28.6	14.3	28.6	14.3	14.3		
	3~5人	8	1	3	1	3	0	3.25	1.09	
		100.0	12.5	37.5	12.5	37.5	0	0		
	6~10人	7	0	0	2	5	0	2.29	0.45	
	100.0	0	0	28.6	71.4	0	0			
	11人以上	6	0	1	1	3	1	2.33	0.94	
	100.0	0	16.7	16.7	50.0	16.7	0			



●分析軸の設定について

前出の「5. 今期の経営状況の評価」の結果から「急成長である」及び「順調に成長している」を「成長期」として、「安定的な状況にある」を「安定期」として、「先行き不安である」及び「かなり厳しい状況にある」を「衰退期」として、再集計して分析軸に使用した。

7. 今後の事業方針

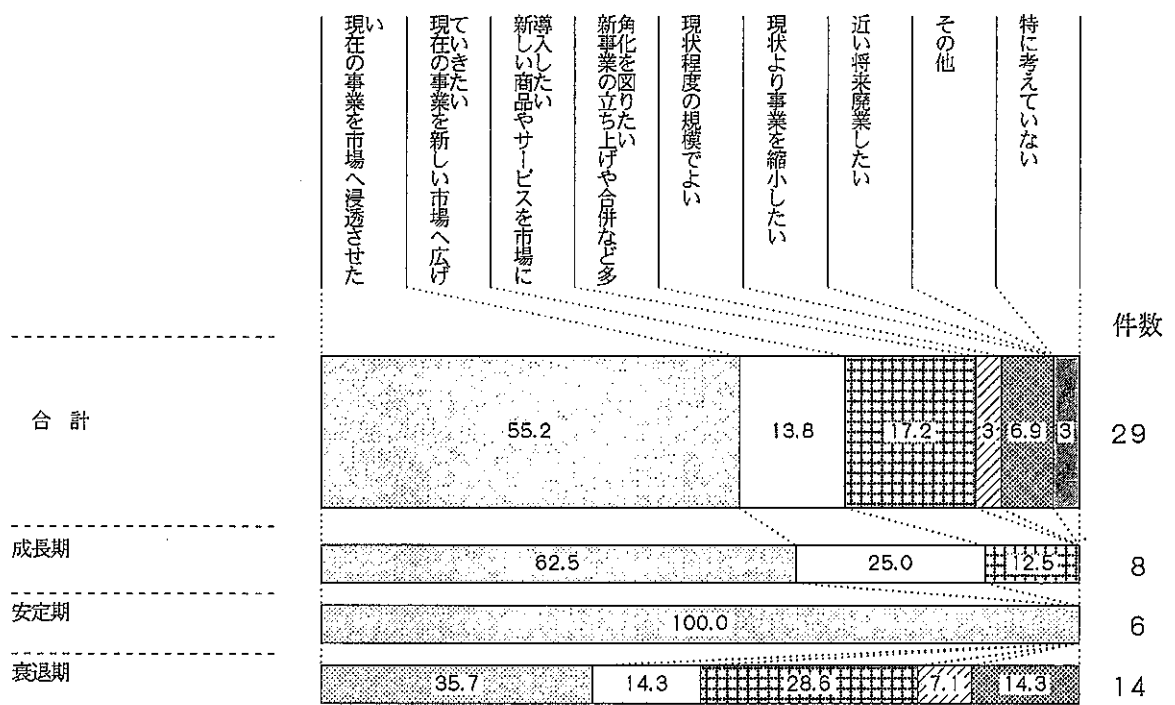
今期の経営状況の評価を基準に、今後どのような事業方針（戦略）を持っているかを聞いている。

全体では、「現在の事業を市場へ浸透させたい」が半数以上で55.2%

全体としては、「現在の事業を市場へ浸透させたい」（市場浸透戦略）が55.2%と半数以上の回答となったが、今期の経営状況の評価が衰退期の事業所では、成長期や安定期とは異なり回答が分散し、「新しい商品やサービスを市場に導入したい」新製品開発戦略にも回答を集めた。

【図表2-7 今後の事業方針】

	調査数	今後の事業方針								
		現在の事業を市場へ浸透させたい	現在の事業を新しい市場へ広げたい	新しい商品やサービスを市場に導入したい	新事業の立ち上げや合併など多角化を図りたい	現状程度の規模でよい	現状より事業を縮小したい	近い将来廃業したい	その他	特に考えていない
合計	29	16	4	5	1	2	0	0	0	1
	100.0	55.2	13.8	17.2	3.4	6.9	0	0	0	3.4
今期の経営状況 成長期	8	5	2	1	0	0	0	0	0	0
	100.0	62.5	25.0	12.5	0	0	0	0	0	0
安定期	6	6	0	0	0	0	0	0	0	0
	100.0	100.0	0	0	0	0	0	0	0	0
衰退期	14	5	2	4	1	2	0	0	0	0
	100.0	35.7	14.3	28.6	7.1	14.3	0	0	0	0



8. 現在の経営上の問題点

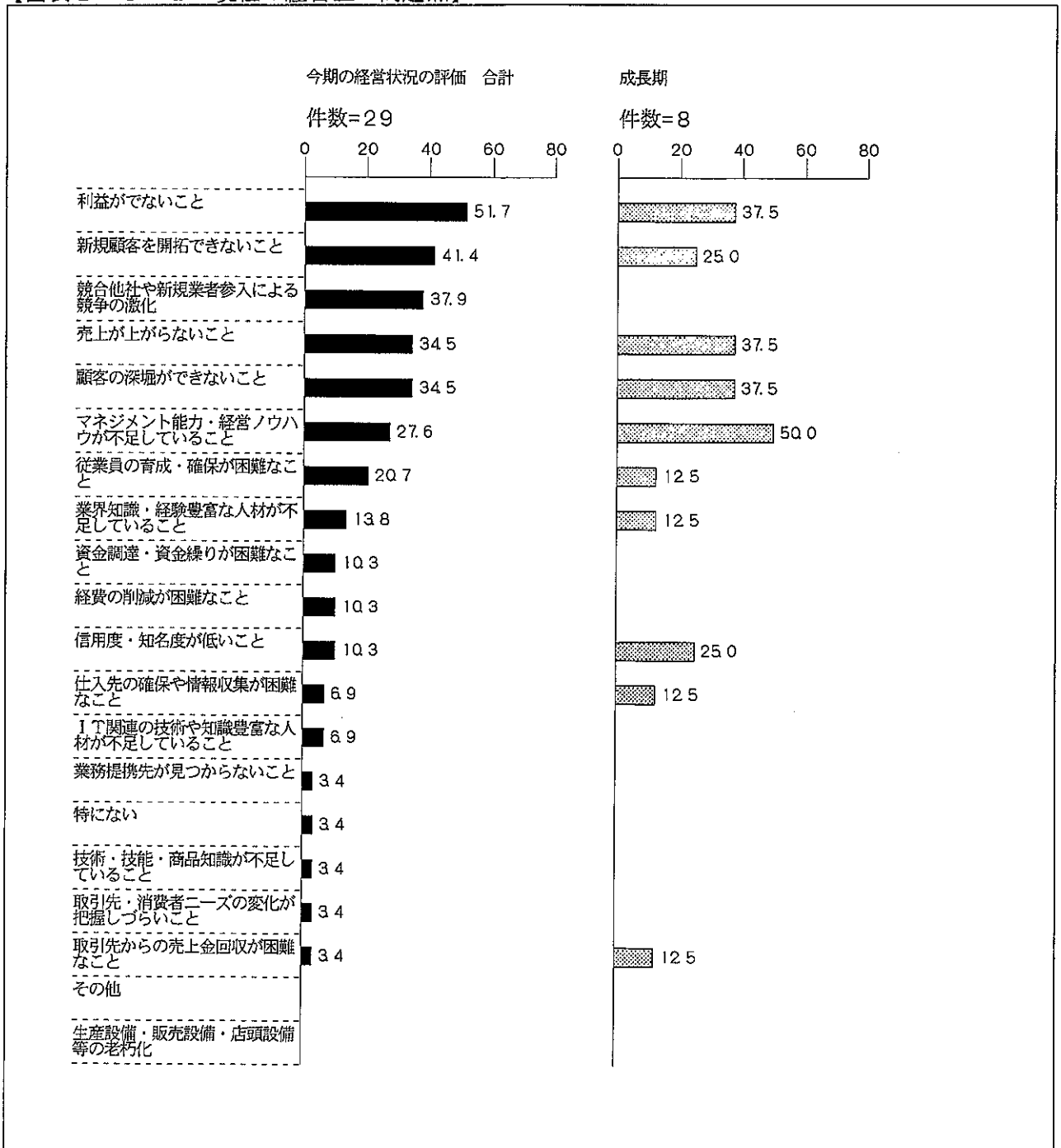
今期の経営状況の評価を基準（「成長期」「安定期」「衰退期」）に、現在の経営上の問題点を聞いている。

なお、回答割合の高い項目から並べ替えをしているが、基準は全体の合計値としている。

現在の経営上の問題点は、「利益がでないこと」が最多で51.7%。

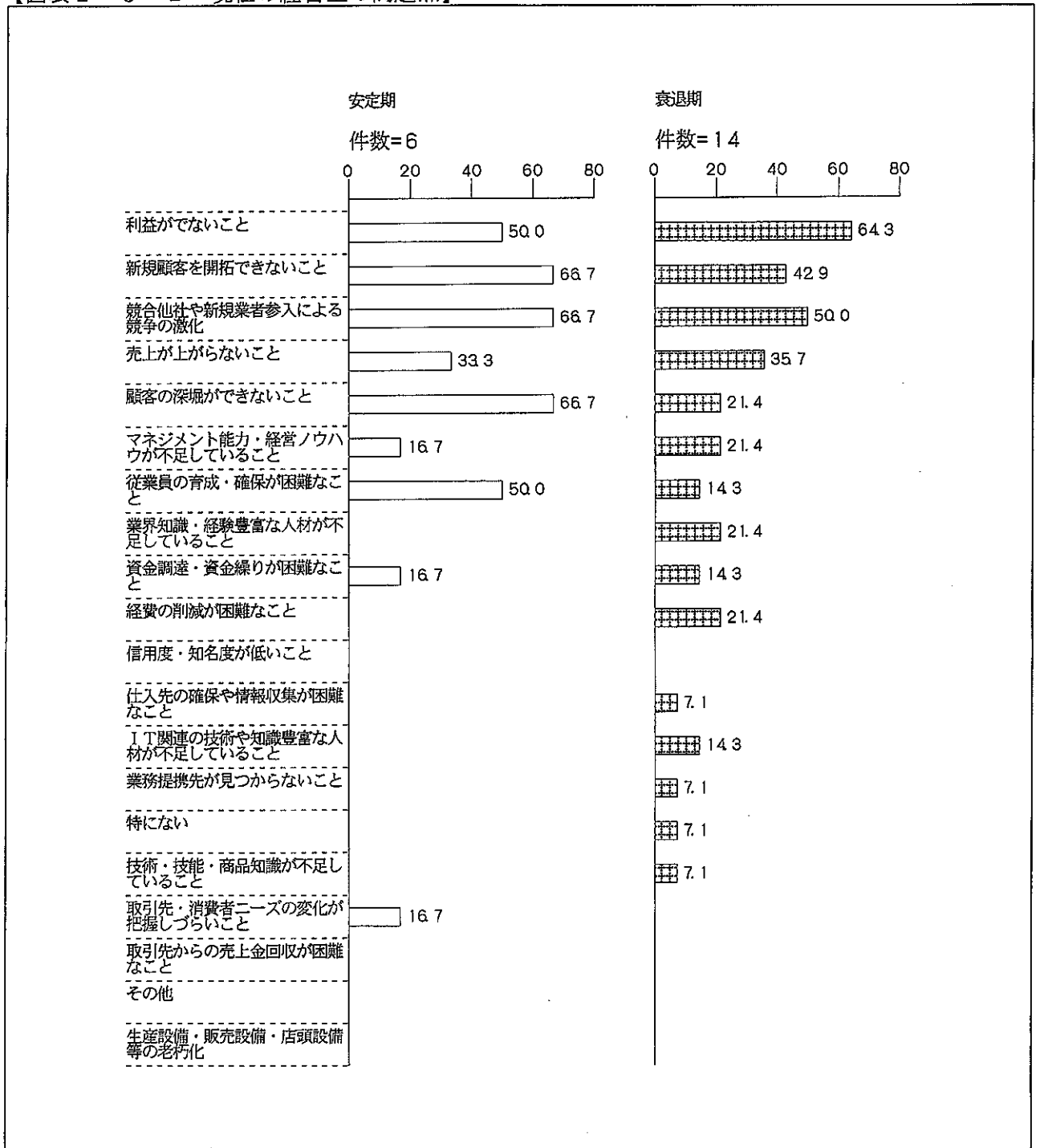
現在の経営上の問題点は、全体では「利益がでないこと」の回答が最も多く51.7%であった。次いで、「新規顧客を開拓できないこと」41.4%、「競合他社や新規参入業者による競争の激化」37.9%、「売上が上がらないこと」34.5%、「顧客の深堀ができないこと」34.5%、などとなった。

【図表2-8-1 現在の経営上の問題点】



今期の経営状況の評価で分類した場合、「安定期」、「衰退期」にある事業所では、「利益がでないこと」、「新規顧客を開拓できない」、「競合他社や新規参入業者による競争の激化」、「売上が上がらない」、「顧客の深堀ができない」などが上げられているが、「成長期」にある事業所では「マネジメント能力・経営ノウハウが不足している」が最も多く、問題点の視点が他とは異なる結果となった。

【図表 2-8-2 現在の経営上の問題点】



9. 創業塾・第二創業コースで学習した経営計画とその実践状況

●創業塾・第二創業コースで学習した経営計画とその実践状況の集計・分析方法について

「直近の売上高の確保」、「直近の利益額の確保」、「直近の人事政策・人材の確保」、「直近の販売・マーケティング計画」、「直近の資金繰・調達計画」、「直近の事業計画全体」について受講後、どの程度活かしているか。ということを設定意図とした。

集計は、単純マトリックス集計、また、結果をより具体的に比較するために、加重平均値（グラフ上では平均）をさす。）と標準偏差を算出した。

算出のための具体的なウェイト値は、「当初の計画以上に順調である」に5点を配点し、以下「当初の計画通り順調である」に4点、「どちらともいえない」に3点、「当初の計画とは多少違ってきている」に2点、「当初の計画とは全く違ってきている」に1点と、計画との整合性が芳しくない評価ほど配点を低くしている。

●結果の解釈について

創業塾、第二創業コースのカリキュラムの内容にもよるが、回答の中心は「どちらともいえない」で、回答頻度や構成比では具体的な傾向は把握しづらい。

そこで、加重平均値を中心に、傾向を比較・検討して頂きたい。但し、最終的な解釈の仕方は、各々に委ねることとする。（図表2-9-2）なお、「どちらともいえない」のウェイトは3点で、それは中央値でもある。

●相関行列表

設問項目間の相関係数を行列表示したものが以下の表である。結果の解釈について参考までに付記した。数値の読み方は、1.0000に近い程関係が強いことを意味している。

【図表2-9-1 創業塾・第二創業コースで学習した経営計画とその実践状況の相関行列表】

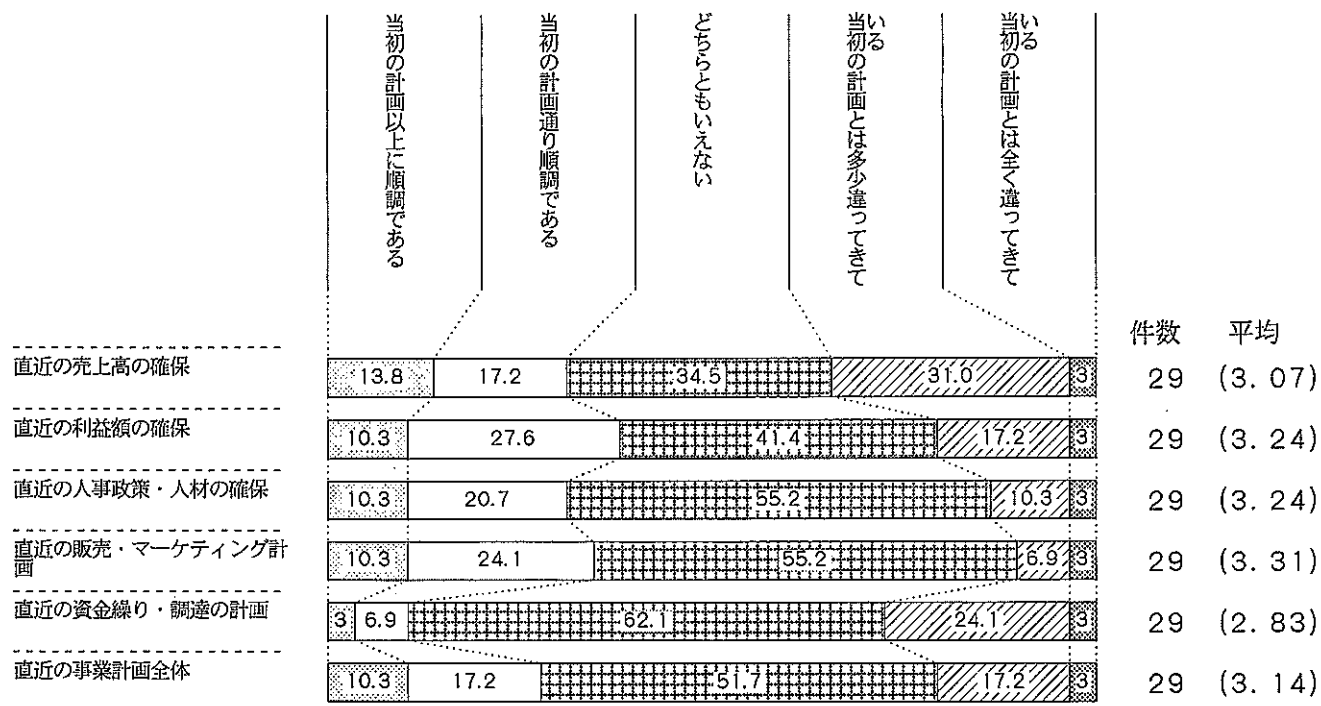
	売上高の確保	利益額の確保	人事政策・人材の確保	販売・マーケティング計画	資金繰・調達計画
売上高の確保	1.0000				
利益額の確保	0.9049	1.0000			
人事政策・人材の確保	0.5523	0.5275	1.0000		
販売・マーケティング計画	0.7067	0.7239	0.6517	1.0000	
資金繰・調達計画	0.5281	0.4386	0.5778	0.6630	1.0000
事業計画全体	0.7060	0.7600	0.5352	0.7891	0.5275

● 相関行列表にみる傾向

相関行列表をみると、「売上高の確保」と「利益額の確保」は、特に密接な関係があり、その「利益額の確保」には、「販売・マーケティング計画」と「事業計画全体」との関係が強く、「販売・マーケティング計画」と「事業計画全体」は、強い関係がみられる。

【図表 2-9-2 創業塾・第二創業コースで学習した経営計画とその実践状況】

	調査数	当初の計画以上に 順調である	当初の計画通り 順調である	どちらともいえない	当初の計画とは多 少違ってきている	当初の計画とは全 く違ってきている	平均	標準偏差
直近の売上高の確保	29 100.0	4 13.8	5 17.2	10 34.5	9 31.0	1 3.4	3.07	1.08
直近の利益額の確保	29 100.0	3 10.3	8 27.6	12 41.4	5 17.2	1 3.4	3.24	0.97
直近の人事政策・人材の確保	29 100.0	3 10.3	6 20.7	16 55.2	3 10.3	1 3.4	3.24	0.90
直近の販売・マーケティング計画	29 100.0	3 10.3	7 24.1	16 55.2	2 6.9	1 3.4	3.31	0.88
直近の資金繰り・調達計画	29 100.0	1 3.4	2 6.9	18 62.1	7 24.1	1 3.4	2.83	0.75
直近の事業計画全体	29 100.0	3 10.3	5 17.2	15 51.7	5 17.2	1 3.4	3.14	0.94



《創業塾・第二創業コースの受講内容の評価》

10. 受講に際し期待した内容

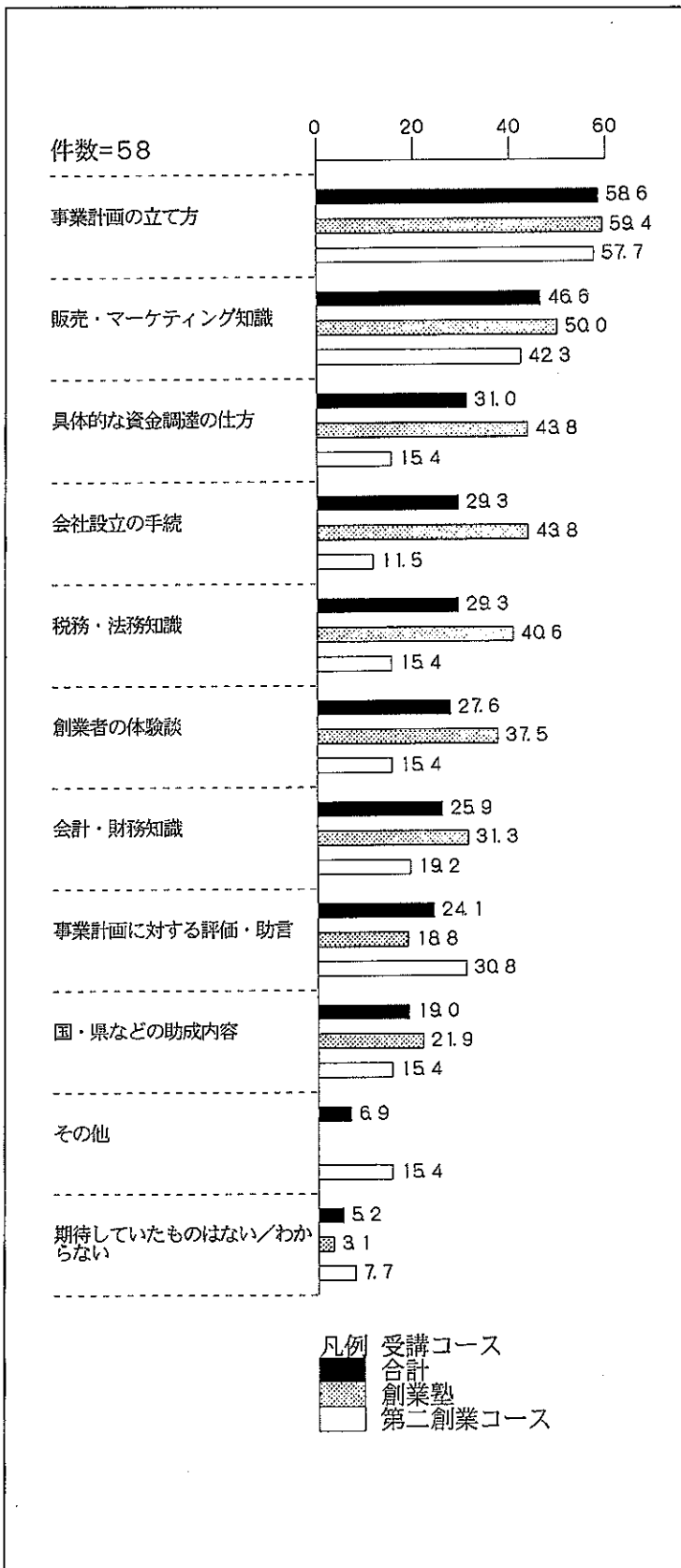
創業塾、第二創業コースの受講者全員を対象に、受講に際し期待していた内容について聞いている。(複数回答)

受講に際し期待していた主な内容は、「事業計画の立て方」58.6%、「販売・マーケティング知識」46.6%など。

創業塾、第二創業コースの受講者ともに、「事業計画の立て方」や「販売・マーケティング」に期待をしていたとの回答が多く、それぞれ58.6%、46.6%となった。

受講のコース別の傾向では、創業塾の受講者が「具体的な資金調達の方法」、「会社設立の手続」、「創業者の体験談」に期待していたとの回答が多く、第二創業コースでは「事業計画に対する評価・助言」が高くなるなど、それぞれの受講者の特性が窺われた。

【図表2-10 受講に際し期待した内容(複数回答)】



1.1. 受講内容の因果関係について

創業塾、第二創業コースの受講者全員を対象に、各テーマに対する受講後の参考の程度について聞いてみたが、その過程において以下のような偏向が生じたため通常の集計・分析は行わず、主に受講内容の因果関係を中心に分析した。

(1) 集計・分析過程に生じた偏向の概要

- ①. 事前期待度の高さと講義テーマの相違による偏向
 事前に期待されていた講義内容と、実際に行われた講義内容（プログラム内容等）とが必ずしも合致せず、受けて側である受講者間での認識の違いや、理解の深浅さなど、一概に比較出来ない要因が生じた。
- ②. 業種的偏重による評価の偏向
 回答を得られた受講者の業種（創業しようとしている業種を含む）に偏りが見られたため、一概に比較できない要因が生じた。
 全体で53.4%（結果の表記は割愛）と半数以上が「飲食業」であったため、業種分類ができなかった上、講義内容が「飲食業」と、どの程度合致していたかによって、受講者の評価に影響を及ぼすことが考えられる。

【参考 回答者の創業（しようとした）または、事業をしている業種】

（上段=回答数 下段=%）

建土 設木 ・業	運通 輸信 ・業	小 売 業	サ ー ビ ス 業	製 造 業	卸 売 業	飲 食 業	そ の 他	不 明	計
4 (6.9)	3 (5.2)	0 (0.0)	0 (0.0)	3 (5.2)	3 (5.2)	31 (53.4)	13 (22.4)	1 (1.7)	58 (100.0)

- ③. 受講コース別の認識・経験値の相違による偏向
 講義内容によっては、受講コース別で捉えた方がよいテーマもあるので、この結果は前出の「1.0. 受講に際し期待した内容」と照合して結果を読むことも考えなくてはならない。新規創業を目的とした創業塾と、経営革新を目的とした第二創業コースとでは当然、評価のポイントも、参考となった講義内容も異なってくることになる。
 中でも、「会社設立の手続」、「事業計画に対する評価・助言」などは受講コース別に最も傾向の違いが表れているケースである。

(2) 受講生の評価（創業塾、第二創業コース受講者アンケートより）【参考】

過去に、郡山商工会議所が実施した各セミナー終了時点での受講生アンケートの結果は以下の通りであった。

【図表2-11-1 研修についての評価】

（上段=回答数 下段=%）

受講コース別	役に立った	あまり役に 立たなかった	どちらとも いえない/不明	計
創業塾	61 (98.4)	0 (0.0)	1 (1.6)	62 (100.0)
第二創業コース	12 (80.0)	1 (6.7)	2 (13.3)	15 (100.0)

(3) 因果関係分析

以降は、受講者の思惑として講義内容ごとにどのような因果関係があるのかを分析したものである。

- ①. 相関行列表では、各講義にはどのような相関関係があるのかを知るために。
 - ②. 因子分析では、各講義間にどのように共通性があり、どのように分類できるのかを知るために。
- を分析の目的としている。

①. 相関行列表

【図表 2-11-5 相関行列表】

	事業計画の立て方	創業者の体験談	事業評価・助言に対する	具体的な資金調達の仕方	国・県などの助成内容	会社設立の手続	会計・財務知識	販売・マーケティング知識	税務・法務知識
事業計画の立て方	1.0000								
創業者の体験談	0.6026	1.0000							
事業計画に対する評価・助言	0.6488	0.5620	1.0000						
具体的な資金調達の仕方	0.4783	0.4796	0.4653	1.0000					
国・県などの助成内容	0.3348	0.3171	0.3290	0.5979	1.0000				
会社設立の手続	0.4651	0.4454	0.4897	0.5221	0.5743	1.0000			
会計・財務知識	0.5182	0.5847	0.6169	0.5469	0.5467	0.6450	1.0000		
販売・マーケティング知識	0.5014	0.4875	0.4732	0.2977	0.2480	0.3815	0.6261	1.0000	
税務・法務知識	0.3944	0.5377	0.4816	0.6337	0.5643	0.6725	0.7838	0.5959	1.0000
全体の理解度／評価	0.6636	0.4325	0.4948	0.5010	0.3936	0.4773	0.5876	0.6307	0.4297

*数値の読み方は、1.0000に近い程関係が強いことを意味している。

「全体の理解度／評価」を基準に各講義の関連性をみてみると、「事業計画の立て方」や「販売・マーケティング知識」といった「経営全般」と考えられる講義との関連性が高いとみられ、その中でも「事業計画の立て方」と関連性が高い講義は、「創業者の体験談」や、「事業計画に対する評価・助言」などだった。

その他では、「税務・法務知識」と「会計・財務」、「会社設立の手続」といった実務的な講義間での関連性が高くなった。

②. 因子分析

因子分析の結果をみると、下記のグループ1に見られる「ソフトな経営資源」とグループ2に見られる「ハードな経営資源」と、に分類できると思われる。

(グループ呼称は任意)

また、全体の理解度/評価は、ソフトな経営資源のグループ含まれることから、全体の評価はソフトの経営資源に起因すると思われ、つまり、受講への期待が高く、内容の充実を求められる講義がソフトな経営資源に関するテーマであると考えられる。

そのため、ソフトな経営資源に関する講義、セミナーは、受講者の業種的、属性的な偏重が生じることも多々あると予想されるため、その内容や受講生の募集に際し十分な検討が必要になると思われる。

●グループ1. ソフトな経営資源の講義に対する評価

(因子1) 事業計画の立て方
創業者の体験談
事業計画に対する評価・助言
販売・マーケティング知識
全体の理解度/評価

●グループ2. ハードな経営資源の講義に対する評価

(因子2) 具体的な資金調達の方法
国・県などの助成内容
会社設立の手続
会計・財務知識
税務・法務知識

分析結果を記述するにあたって、参考までに判断のための数値を記載するが、あくまでも参考値として認識頂きたい。

標本妥当性の測定	KMO = 0.844 > 0.5	よって有効。
球面性検定	有意確率 0.000	よって仮説H0は棄却。
初期の固有値	因子1 5.643 因子2 1.125 因子3 0.743 因子4 0.648	よって因子2までを採択。
因子抽出法	主因子法	
回転法	正規化を伴うバリマックス法	
回転後の因子行列		
		因子1
		因子2
事業計画の立て方	0.810	0.212
創業者の体験談	0.609	0.358
事業計画に対する評価・助言	0.665	0.331
具体的な資金調達の方法	0.357	0.636
国・県などの助成内容	0.169	0.712
会社設立の手続	0.363	0.675
会計・財務知識	0.557	0.662
販売・マーケティング知識	0.632	0.296
税務・法務知識	0.367	0.791
全体の理解度/評価	0.683	0.320

12. 創業塾・第二創業コースへの意見・要望

コース	性・年代別	回答内容
創業塾受講者	男性 30	・面白かった。
	男性 40	・創業塾はあくまで入り口であり、実際には創業した後のフォローが大事であると思う。
		・受講中に希望していた職種を把握している人がいたので後で、そういう話ができる機会があればよいと思う。
	男性 50	・受講料は5倍から10倍でも仕方ないと思うが、受講時間を平日の夜、午後6時～9時などで開講して欲しい。
		・内容に成功・失敗の体験談を取り入れてホームページなどでも見られるようにして欲しい。
	女性 30	・創業時大切な事の一つに仲間づくりがある。シュミレーションでよいのでグループワークで進行する方がよいと思う。
		・創業者の体験談をもっと沢山聞きたかった。
女性 40	・資金面には不安があるものの、立地は大事なので具体的な立地と賃借料、テナントなどについても話を聞きたかった。	
	・頭で考える創業と、現実の創業を一体化して学べたら創業にあたりとても役立つと思う。	
女性 50	・自分たちでの実作業が多かったが、もう少しプロの話を聞ける時間が多い方がよかったと思う。	
第二講創業者コース	女性 40	・出席日数不足で全体的に理解ができていない。再度受講したい。
	女性 50	・修了後、希望する受講者にプレゼンをさせ、及第点を獲得できた受講者には少額でもよいので、補助金を出してもらえる制度が欲しいと思った。
		・開業資金がなくて、参加している人が多いと思うのでアイデアや実現可能性のある人にはチャンスを与えて欲しい。
	女性 30	・先見性、計画があり、資金も準備出来ている人は受講しないと思った。
	女性 50	・チラシの「主婦・学生OK」のコピーに誘われ参加したが、諸事情で創業はしていない。しかし、希望は捨てていないのでそのうちにと考えている。
男性 30	・創業と第二創業の区別を明確にして欲しい。	
男性 40	・大変よい勉強をさせてもらった。	
女性 50	・折角知り合った受講生同士の交流の場を設けられればよいと思う。	
	・脱サラ組は商売に対する教育を受けていない事が多いと思うので、継続的な学習が必要と思った。	
女性 60	・新しい分野で新規事業を新形態で立ち上げられた。受講のお陰と思う。	
	・女性が参加しやすい午後の時間に研修をして欲しい。	
女性 60	・第二創業コースに参加してこれまでの商売の曖昧さがよく理解できた。お陰で、商売の方向を転換でき、今はうまくいっている。	

13. 受講者へのフォローアップ

(1) 今後望むフォローアップの内容 (複数回答)

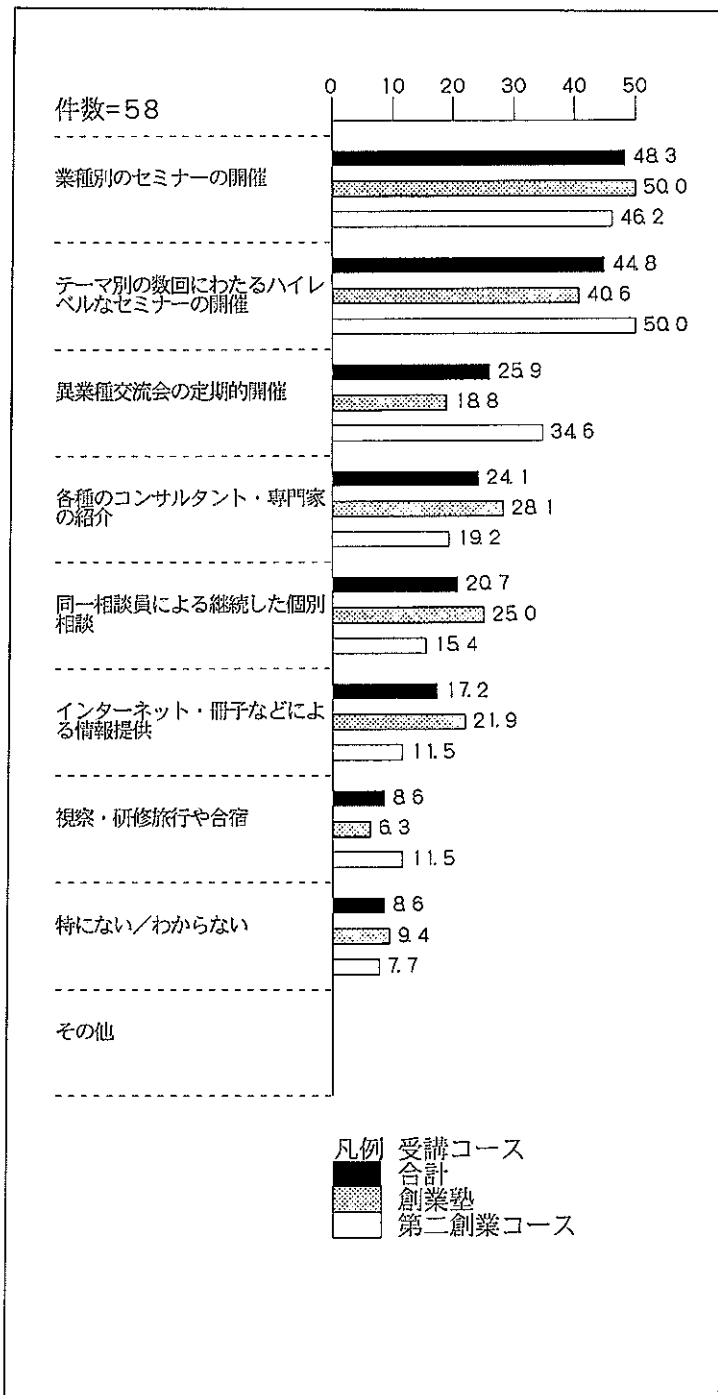
受講後のフォローアップは、「業種別のセミナーの開催」が最多となり48.3%。

受講後に望まれているフォローアップは、「業種別のセミナーの開催」が最多で48.3%。

次いで「テーマ別の数回にわたるハイレベルなセミナーの開催」44.8%、「異業種交流会の定期的開催」25.9%などとなった。

受講コース別でみると、創業塾の受講者は、「業種別のセミナーの開催」、「各種のコンサルタント」「同一相談員による継続した個別相談」などに回答を集め、第二創業コースの受講者は、「テーマ別の数回にわたるハイレベルなセミナーの開催」、「異業種交流会の定期的開催」などが主に望まれているようである。

【図表2-13-1 今後望むフォローアップの内容】

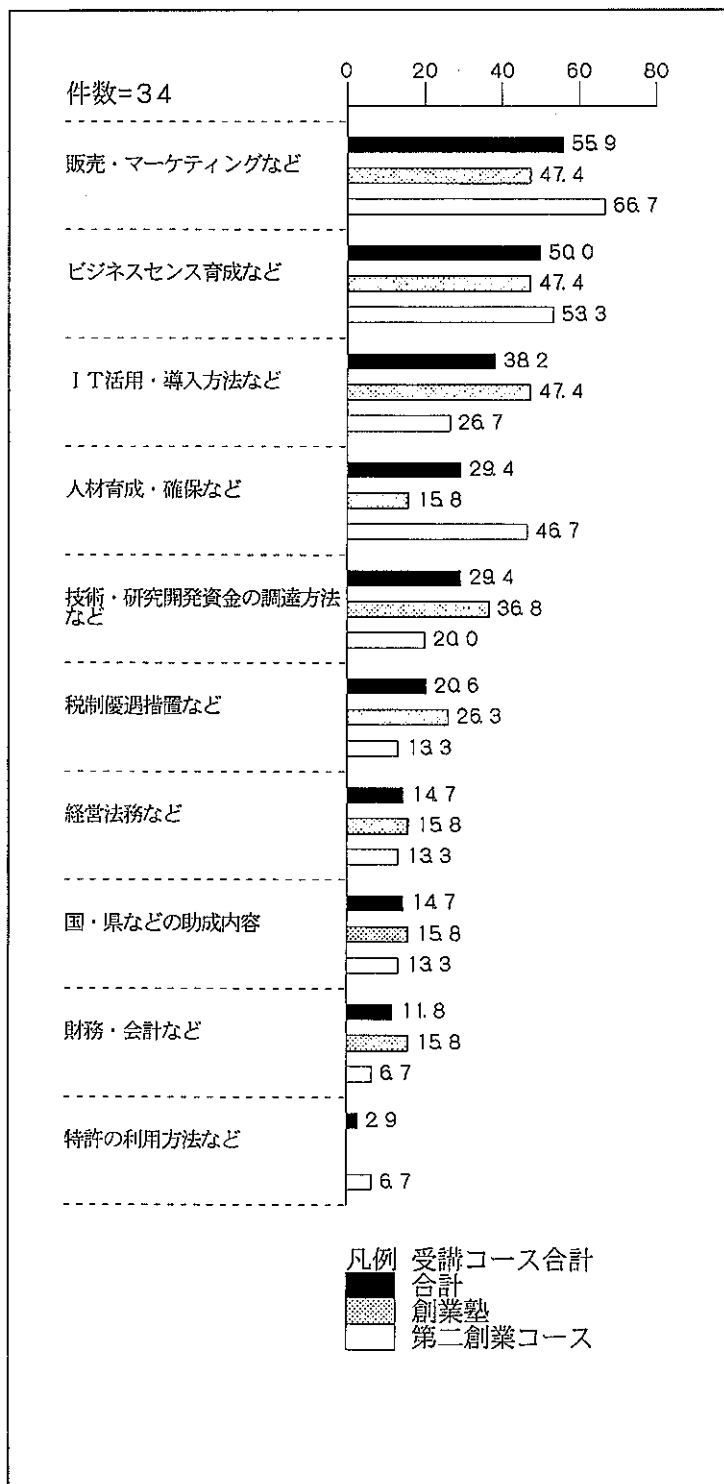


(2) 「テーマ別の数回にわたるハイレベルなセミナーの開催」及び「各種のコンサルタント専門家の紹介」に望む具体的な内容

「販売・マーケティングなど」が最多で55.9%。

「テーマ別の数回にわたるハイレベルなセミナーの開催」及び「各種のコンサルタント専門家の紹介」に望む具体的な内容は、「販売・マーケティング」の55.9%や、「ビジネス・センスの育成」50.0%などが上げられた。

【図表2-13-2 ハイレベルなセミナーの開催、
コンサルタント・専門家の紹介に望む具体的な内容】



第3章. ヒアリング調査結果

●ヒアリング調査について

このヒアリング調査は、本アンケートを実施した時に、相談希望者を対象に実施したものである。

アンケート回収後、中小企業診断士が直接回答者宅へ訪問し、実施してきたもので、

1. 受講後の状況
2. 経営計画作成後の達成状況
3. 現在直面している問題点や課題
4. 専門家への相談内容
5. 相談内容に対する専門家のアドバイス

を、中心に結果をまとめている。

●実施時期について

相談希望者と専門家との日程上の都合もあり、時期的には比較的長期に渡った。

ヒアリング実施年月日	H17. 10. 3	ヒアリング担当者	中小企業診断士
ヒアリング対象者の概要	性別・年齢 : 女性 50歳台 事業形態 : 創業予定 業種 : 喫茶店 受講のコース: 創業塾(平成15年度)第二創業コース(平成17年度)		
1. 受講後の状況 (受講してから現在に至るまでの経緯など)	1. 専業主婦で創業できるか不安であったが、チラシの主婦でも学生でもOKといううたい文句に誘われて受講した。 2. 喫茶店を考えていたが、受講後、体調をくずしたり、家庭の事情もあり、創業に至っていない。 3. しかし、平成18年春には開業する予定である。		
2. 経営計画作成後の達成状況 (予定通りに進んでいるかどうかなど)	1. 平成15年度の創業塾で開業計画書を作成し、平成17年の第二創業コースでブラッシュアップを図った。		
3. 現在直面している問題点や課題	1. 現在居住している大正時代の別荘を活用し、一人で営むことができる規模の喫茶店開業を目指すのであるが、一番、難しいのは、現立地とお客の利用動機・ニーズの絞り込みである。これらを整理し、一貫性・具体性のある事業計画にまとめる必要がある。 2. 健康に留意し、無理のない事業を展開する。		
4. 専門家への相談内容	1. 顧客の利用ニーズ及び顧客の特定		
5. 上記に対する専門家のアドバイス (中小企業診断士)	1. ブレインストーミング等により様々なアイデアや視点を得たので、事業として、顧客ニーズの特定、顧客層の絞り込み、店舗コンセプトの明確化、飲食メニュー・価格・店舗の改装、収支計画、実行計画等、身の丈に合わせた開業計画を練り上げる。 2. 顧客ニーズとして、立地特性から、ビジネスニーズとパーソナルニーズが存在する。具体的には、仕事の打ち合せや休息、やすらぎ、美味しいコーヒーを飲みたい、大正ロマンの喫茶空間に浸りたい等のニーズが存在するので、創業者のこだわり度が最終的な決断になる。		

ヒアリング実施年月日	H17. 10. 3	ヒアリング担当者	中小企業診断士
ヒアリング対象者の概要	性別・年齢 : 女性 30歳台 事業形態 : 個人 業種 : フラワーデザイン 受講のコース: 創業塾(平成16年度)		
1. 受講後の状況 (受講してから現在に至るまでの経緯など)	1. 自分の好きな道が「花」に関連したことであるので、「花」に関連した事業を行いたいため、経営に関する知識やスキルを身につけたいと思い、創業塾を受講した。 2. 受講後、FCに関する知識習得や開業資金の調達等の準備で1年余かかったが、平成17年度9月に開業した。		
2. 経営計画作成後の達成状況 (予定通りに進んでいるかどうか など)	1. 平成16年度の創業塾で開業計画書を作成し、平成17年度に開業したが、売上高や利益額が未達である。		
3. 現在直面している問題点や課題	1. 公民館や保険会社等での出前講座による事業を開始してしましたが、市場特性や市場規模の予測、出前講座による必要売上高のシミュレーション、事業モデルの構築等、事情計画のブラッシュアップを図らないまま創業した。 2. 新規客の開拓や提供する場、資金の調達等である。		
4. 専門家への相談内容	1. 収支計画の立て方とその実現法 2. 連携できるパートナーとのマッチング		
5. 上記に対する専門家のアドバイス (中小企業診断士)	1. 低損益分岐点経営主義に基づく収支計画のポイントを説明した。売上実現には、フラワーアレンジメントという商材のコンセプトの見直し、メインターゲットの特定し、具体的な顧客へのメッセージやPRの実践の必要性を説明した。併せて、資金の調達と運用について、具体的に説明した。 2. フラワーショップを営んでいる経営者とのマッチングの場を設定したり、出前のできるセミナー会場の提案を行った。		

ヒアリング実施年月日	H17. 10. 10	ヒアリング担当者	中小企業診断士
ヒアリング対象者の概要	性別・年齢 : 女性 50歳台 事業形態 : 法人 業種 : 老人福祉・介護事業 受講のコース : 創業塾(平成16年度)第二創業コース(平成16年度)		
1. 受講後の状況 (受講してから現在に至るまでの経緯など)	1. 両親の介護を20数年行う体験と所有資産の活用できる介護サービス事業を創業したいと思い、必要な知識やスキルを習得するため、受講した。 2. 市場性の把握や許認可・各種手続き、家族の協力、開業資金の調達等で苦労したが、平成17年10月に開業した。		
2. 経営計画作成後の達成状況 (予定通りに進んでいるかどうかなど)	1. 利用者は漸増とはいえ、売上高が未達である。 2. 設備資金で建築改装費用がオーバーしたことや運転資金で開業が1ヶ月遅れたことにより、資金計画に狂いが生じた。		
3. 現在直面している問題点や課題	1. 先発の病院系や医療施設系ではない独立型の介護サービス施設での利用客の増加策 2. 運転資金の追加借入策		
4. 専門家への相談内容	1. 利用客の増加策 2. 資金の追加借入		
5. 上記に対する専門家のアドバイス (中小企業診断士)	1. 施設内の町内会や隣組、公民館等の近隣マーケティングの展開、知人や各種団体等の身内マーケティングの展開、内覧会入場者の顧客名簿の有効利用を図り、誘客機能を強化する。 2. ①低損益分岐点経営の実践、固定費の管理及びそれに見合う売上高の確保に全力を投球する。 ②段階的発展ができる介護サービス品質の構築や利用者特性に応じた介護サービス力の蓄積、利用者の増加による収益の拡大策を開業後の実績と併せて金融機関に認めてもらうサポートをした。		

ヒアリング実施年月日	H17. 10. 26	ヒアリング担当者	中小企業診断士
ヒアリング対象者の概要	性別・年齢 : 女性 50歳代 FP資格保有 事業形態 : 8年前創業(個人経営) 業種 : 生命保険代理店 受講のコース : 第二創業コース		
1. 受講後の状況 (受講してから現在に至るまでの経緯など)	平成16年度第2創業コースを受講した。事業計画の立て方、販売・マーケティング知識について参考になった。 受講前から自宅・事務所移転や私事で忙しく、既存得意先の保険継続を中心とした営業に終始し、新規得意先獲得が疎かになっている。		
2. 経営計画作成後の達成状況 (予定通りに進んでいるかどうかなど)	第2創業コースで「経営計画の立て方」を学んだものの、自宅・事務所建築などで忙しく経営計画書を作成できなかった。「新規先獲得」の目標はあったが実現しなかった。 パソコンで配布用のチラシを作成したがどのように配布したらよいか検討中であった。とのこと。		
3. 現在直面している問題点や課題	1. 8年前発売のがん保険は、新聞広告だけでよく売れたが、最近では生保各社による競合が激化し、新規先が減少し既存得意先の継続に頼っている状況下にある。 2. 十数年A生保に勤務していたため、知識は豊富であるが、飛び込み営業の経験がなく、営業力の向上が急務である。		
4. 専門家への相談内容	1. 新規先獲得法 2. 営業の仕方		
5. 上記に対する専門家のアドバイス (中小企業診断士)	1. 新規先獲得法 ・地域密着かつ個客密着戦略をとる。 ・事務所を移転したA住宅団地を中心に半径500Mを制覇する。 2. 営業の仕方 ・ローラー作戦(お隣から始める)で見込み先作り。 ・根気良く、計画的に何回も訪問して見込み先を絞り込む。 ・手作りのチラシ、会社のカタログ、ノベルティ(チラシを捨てられないためバンドエイドなどを封入する)を準備する。 ・証券診断などのコンサルティング営業。 ・顧客管理(カルテ)で頼りになるお隣さんを目指す。		

ヒアリング実施年月日	H17. 11. 1	ヒアリング担当者	中小企業診断士
ヒアリング対象者の概要	性別・年齢 : 男性 38歳 事業形態 : 平成8年創業(有限会社) 業種 : 不動産業(賃貸管理・媒介 不動産売買・仲介) 受講のコース : 第二創業コース		
1. 受講後の状況 (受講してから現在に至るまでの経緯など)	受講理由と現在までの経緯 1. 企業の寿命が30年と言われている中、創業10年目に当り、改めて自社を振り返ってみようと思い受講した。 2. 6年前地元商工会の研修で財務を学び、今回は自社の強み・弱みの分析(SWOT分析)から経営戦略の考え方を学び、戦略的見地から自社を分析できた。 3. アンケートの実施を通じてCS(顧客満足)システムを構築している。地元業界での占有率は高まっていると思われる。		
2. 経営計画作成後の達成状況 (予定通りに進んでいるかどうかなど)	毎年正月に経営計画を策定している。2000~03年度は順調に推移してきたが、2004~05年度は、情勢が変化し厳しい状況で現状維持が精一杯であった。賃貸関係50%、売買関係50%の事業構成の中で、賃貸関係は良好に推移するも売買関係が予定通り達成できないことがあった。		
3. 現在直面している問題点や課題	1. 事務所が手狭になり、機能が分散している。3年後には移転を考慮しており、お客様がくつろげる店舗を作りたい。 2. 社員増加に伴い収益率が低下している。管理部門増強が要因となっている。生産性向上が課題。 3. 近隣主要都市への進出も検討している。(M&Aも考慮) 4. 地元中心市街地の物件を積極的に購入し、店舗として賃貸している。		
4. 専門家への相談内容	1. ベンチマークとして不動産業の経営指標が欲しい。社員の数値目標の参考にして生産性の向上を図りたい。 2. 近隣主要都市への進出について		
5. 上記に対する専門家のアドバイス (中小企業診断士)	1. 経営指標を参考に社員の目標を設定し、労働生産性の向上を図る。 中小企業の経営指標・原価指標(中小企業庁H14年版)、福島県中小企業の経営指標(福島県商工労働部)を送付した。 2. ドメイン(事業領域)の再検討。 ドメインを明確にすることで企業の進むべき方向性を明らかにし、挫折や失敗を防止する。当社は郡山市へ市場拡大、賃貸事業(貸主)として「街づくり事業」へと急激に事業を拡大しようとしている。経営理念との整合性、自社の経営資源を活かせるかなど再検討することで方向性を再確認すること。		

ヒアリング実施年月日	H17. 11. 26	ヒアリング担当者	中小企業診断士
ヒアリング対象者の概要	性別・年齢 : 女性 49歳 事業形態 : 未創業 業種 : 「心理療法」事業で創業予定 受講のコース: 創業塾		
1. 受講後の状況 (受講してから現在に至るまでの経緯など)	顧客獲得の方法が分からないうえ、資金が不足(自己資金ゼロ)しているため開業ができないでいる。		
2. 経営計画作成後の達成状況 (予定通りに進んでいるかどうかなど)	経営計画書を作成していない。		
3. 現在直面している問題点や課題	1. 療法士としての勉強及び体験は通算して20年以上になるが、威厳や風格が備わっていないため顧客の信頼を得られるか心配。 2. 現在は友人・知人の中での活動にとどまっており、口頭での説明、料金体系も不明確である。そのため、療法を実施してもビジネスと捉えてもらえず、料金請求が難しくなっている。		
4. 専門家への相談内容	1. ビジネスとして理解してもらえる方法。 2. 資金不足対策。		
5. 上記に対する専門家のアドバイス (中小企業診断士)	1. サービス・メニューの商品化(無形性から形あるものへ)で顧客の信頼を得る。そのためには、 (1) 心理療法の説明書作成。 (2) メニューと料金体系の明確化(〈例〉心と体のバランス調整1段階目1時間3000円など) 2. 資金不足対策 (1) チラシ広告、ポスティング、HP、診療所の設置、看板での誘導で集客を図るものだが、資金がないのでできることから始めること。特に友人、知人を通じて口コミなどで顧客に近づく。名刺は直ぐにも作成すること。 (2) 例えば3年後、5年後に本格的創業を目指すのであれば、3年後100万円、5年後200万円と自己資金目標を設定し貯蓄をすること。それが出来なければ創業を断念し、安定した会社員で安定を図ることも方策であろう。		

第4章. 調査結果の総括

●調査結果のまとめ

1. アンケート回答者の属性

「性別」、「年代別」に見ると、創業塾受講者は、男性約6割、女性約4割で、年代は50歳代以上が4割弱で最も多く、30歳代が3割弱と少なかった。

第二創業コース受講者は、男性約7割、女性約3割で、年代は30歳代、40歳代、50歳代以上、がほぼ同じ割合であった。女性の参加割合は創業塾のほうが高い結果であった。

2. 受講者の経営状況

創業塾受講者の中で現在「創業している」のは3割弱で、7割強は「創業していない」。第二創業コース受講者で現在「事業を行っている」のが4分の3、4分の1は現在「事業を行っていない」。これには第二創業コースの受講者の中に創業塾受講者の、もともと事業を行ってなかったものの参加の影響も考えられる。

3. 創業塾受講生の創業の経緯や創業の理由

(1) 創業（しようとした）の状況

受講者の創業（しようとした）前の状況は、「特に働いていなかった」受講者が最も多く、次いで「創業した（しようとした）業種と同じ業種に勤務していた」「創業した（しようとした）業種と異なる業種に勤務」していたという順であった。

現在、創業している受講者は、「創業した業種と同じ業種に勤務」していた割合が最も高く創業していない受講者では「特に働いていなかった」割合が高かった。

(2) 創業の理由

創業の理由は「自分の能力を発揮したかったから」が最も多く、次いで「以前より自分で仕事をするのが夢だったから」などが高くなっている。

また、実際に創業している受講者では、「夢」の他に「資産を活用」、「多くの収入を得たかった」、「職がなかった」、などの経済的理由が目立ち、現在創業していない受講者は「夢」、「精神的ゆとり」、「他人に指図されたくない」などの自分の気持ちを重視する回答が目立った。

自分の気持ちだけが先行している状態では、なかなか実際の創業に結びつくのは難しいということか。

(3) 創業準備で苦労したこと

創業準備で苦労したことは、回答者の約半数が「開業資金の調達」をあげ、「経営ノウハウの蓄積」がそれに次いでいる。他には「市場性の把握」、「事業計画の策定」などがあげられた。

また、最も苦労したことを1つだけあげた場合では、「開業資金の調達」、「経営ノウハウの蓄積」、そして3番目には「取引先の確保」が続いている。

(4) 創業していない理由

創業していない理由は、約半数が「まだ準備中である」をあげており、依然創業の意欲を失っていないことが窺われる。

4. 創業・経営している受講生の経営状況

(1) 今期の経営状況

創業している・事業を行っている受講生の今期の経営状況は、「先行き不安である」が約4割「かなり厳しい」と答えた受講生と合わせると約半数が厳しい状況に置かれていることが窺われる。一方で、「順調に成長している」、「安定的な傾向にある」との答えもそれぞれ2割程度ずつあった。

なお、事業形態別では「個人事業」の状況が最も悪い評価であった。

(2) 来期の経営状況見通し

来期の見通しは、「先行き不安」を上げる回答が増えるものの、良くなると見る回答も増え、全体としては、多少良くなる見通しである。

「個人事業」や、「従業者5人以下企業」が良くなる見通しを持っている。

(3) 今後の事業方針

今後の事業方針は、全体で半数以上の回答者が「現在の事業を市場へ浸透させたい」（市場浸透戦略）をあげており、成長期の事業所においては6割が、安定期の事業所においては、全てが市場浸透を目指している。

一方、衰退局面にある事業所では、「現在の事業を市場へ浸透させたい」が3割強に減少し代わって「新しい商品やサービスを導入したい」が3割弱と、成長機会の趣旨が異なる結果となった。

(4) 現在の経営上の問題点

現在の経営上の問題点としては、「利益が出ないこと」が最多となり、次いで「新規顧客を開拓できないこと」、「競合や新規参入により競争激化」、「売上が上がらない」、「顧客の深堀ができないこと」などが続いている。

また、経営状況の評価別では、安定期、衰退期の事業所とは異なり、成長期にある事業所において、半数が「マネジメント能力・経営ノウハウが不足していること」をあげているのが、特徴的である。

5. 創業塾・第二創業コースの受講内容の評価

(1) 受講に際し期待した内容

受講に際し期待していた内容は、創業塾・第二創業コースともに「事業計画の立て方」が最も高く、次いで「販売・マーケティング知識」となった。

以降は、受講コースによって分かれ、創業塾では「具体的な資金調達の仕方」、「会社設立の手続き」、「税務・法務知識」を、第二創業コースでは「事業計画に対する評価・助言」、「会計・財務知識」を期待していたようである。

(2) 受講内容の因果関係

講義内容を、因子分析にかけて、その共通する要因を抽出すると、各講義を以下のように「ソフトな経営資源の講義」と「ハードな経営資源の講義」の二つに分類できた。

- ①. ソフトな経営資源の講義（事業計画の立て方、創業者の体験談、事業計画に対する評価・助言、販売、マーケティング知識、全体の理解度／評価）
- ②. ハードな経営資源の講義（具体的な資金調達の仕方、国・県などの女性内容、会社設立の手続き、会計・財務知識、税務・法務知識）

結果としては、ソフトな経営資源の講義に対する期待度が高く、こうしたセミナー事業を運営するにおいて、重要であることがわかった。

また、自由意見では「面白かった」、「大変良い勉強をした」、「おかげで事業転換ができた」、「おかげで新規事業が新形態で立ち上げられた」などの積極的な評価が見られ、また創業塾・第二創業コースへの建設的な意見・要望が寄せられている。

(3) 受講者へのフォローアップ

今後望まれるフォローアップは、「業種別のセミナーの開催」、「テーマ別の数回にわたるハイレベルなセミナーの開催」が創業塾、第二創業コースともに、受講生に望まれている。

受講コース別では、創業塾が「各種のコンサルタント・専門家の紹介」、「同一相談員による継続した個別相談」を、第二創業コースでは「異業種交流会の開催」が望まれている。

また、「テーマ別の数回にわたるハイレベルなセミナーの開催」、「各種のコンサルタント・専門家の紹介」の具体的な内容としては、「販売、マーケティングなど」の要望が最多で、次いで「ビジネス・センスの育成」、「IT活用・導入方法など」が続いている。

6. 中小企業診断士として「創業塾」・「第二創業コース」の今後への提言

(1) 創業塾・第二創業コースの意義

調査結果では、結果創業塾受講者の約3割が、創業を果たしている。創業塾受講後創業を果たしていない受講者でも半数が「準備中」と創業に依然意欲を持ち、また資金面や経営ノウハウの不足、販路開拓ができないなどの理由で創業に至っていない中にも、創業の意欲を失っていない受講者は多数含まれているのではないかと推察される。

また、第二創業コースにおいては、実際に事業転換や新規事業への進出に役立ったとの報告が寄せられている。

創業塾・第二創業コース受講生で事業を行っているもののうち、4割は事業が「成長」もしくは「安定」状況にあり、5割が「先行き不安」、「かなり厳しい」状況にある。

これらの状況を見る限り、創業塾・第二創業コースの存在は意義あるものであり、今後ももっと活用されることにより、創業希望者、あるいは事業を行っている事業者に対して、夢の実現事業の安定成長に寄与していく役割が大いに期待されることである。

(2) 今後のあり方

今後の創業塾・第二創業コースともに、柱はこれまでどおり「事業計画の立て方」にあるのは論を待たないであろう。受講者からの期待が最も高いところでもある。

また、創業においては「開業資金の調達」で苦しんでいるケースが多く見られたが、きちんとした事業計画の策定は、資金調達に資するものであると考えられる。

第二創業コースにおいては、作成した計画に対する評価・助言にも力を入れたい。事業計画の策定を考えていく中で、講義内容には今よりもっとメリハリを付けていくことが望まれよう。

加えて、販売・マーケティングについての講義・指導助言を充実する必要がある。受講者の期待が大きくそれに応えきれていないことが今回わかった。

事業者が経営上の問題点として「利益が出ない」、「売上が上がらない」をあげているので、「売上高の確保」と「利益額の確保」に相関の高かった「販売・マーケティング計画」に力を入れるべきである。

その他、創業塾では「具体的な資金調達の仕方」、「会社設立の手続き」など、第二創業コースでは「会計・財務知識」などがポイントとしてあげられよう。

経営戦略面では、多くの事業者が「現在の事業を市場へ浸透させたい」と考えていることからアンゾフの市場マトリックスの「市場浸透戦略」を重点に。ただ、「新しい商品やサービス」を考える事業者、「競争激化」や「顧客の深堀」に苦慮する事業者の存在を考えると、他の「新

市場開拓戦略」、「新製品開発戦略」、「多角化」の重要性も、もちろんおざりにされるものではない。

また、創業塾においては、具体的なシーズを持たない「気持ち先行型」の創業希望者に対する配慮も必要となってくるだろう。経済的シーズやニーズを持つ者と彼らとを一緒くたにした事業計画策定中心の講義では、気持ち先行型の期待に応えられないかと思われる。気持ち先行型では実際の創業に結びつくのが難しい様子が見て取れた。勿論、創業塾に参加したからといって必ずしも創業させるのが良いわけではなく、あえて創業させない、断念させることも相手によっては必要であろう。いずれにしても配慮が必要に思う。

(3) フォローアップ —創業塾・第二創業コースを入口として—

創業塾・第二創業コース共に、さまざまな業種や事業ステージの受講者が混ざり合い（時にはやや偏ることがあっても）、行われているので講義内容が総花的になりがちであると考えられる。最初から業種などを特定して、創業塾・第二創業コースを企画するのもひとつのあり方かと思われる。

また、従来どおりに業種などを特定せず、そのかわりその創業塾・第二創業コースを入口として、業種別のセミナーへ繋いで行く、あるいは「販売・マーケティング」等々の突っ込んだレベルの高いセミナーへと繋いで行く、というあり方も良いかと思われる。

創業塾・第二創業コースともに、受講生が受講後も自分たちに対して支援が継続して行われることを望んでおり、「各種のコンサルタント・専門家の紹介」、「同一相談員による継続した個別相談」が望まれる創業塾生には、定期的に相談日を設けて状況を聞いたり、助言を行ったりすることが良いのではと思われる。

今回の調査は、福島県の中でも郡山・須賀川地区と限られた地域においてのみ行われ、回収サンプル数も限定されていることから、結果報告の中にもあるとおり、多少の偏りや誤差が含まれてもいる。より正確で、普遍的な結論は今後の広範囲の計画的な調査を待たれるが、今回の調査においても幾分の傾向は読み取れたのではないかと思われる。

ここに挙げた以外にも、いくつかの有意義な考察ができるかもしれない。

以上

《創業と経営に関する調査ご協力のお願い》

1

【ご挨拶】

今般、未曾有の景気の低迷は、地方経済にも多大な影響を及ぼし、様々な面から将来を懸念する状況にあり、経済再生を望む声は日毎に増加しております。中でも、その原動力となる新規開業事業促進及び既存企業の経営革新や雇用創出対策は、地方経済活性化の急先鋒として大きな意義を持ち、また期待されているところでもあります。

そのような環境のもと開講されております「創業塾」及び「第二創業コース」は、創業を目指す方々、経営革新を望まれる経営者の皆様を対象に、専門家によるアドバイスや情報提供等ソフト面の支援事業を実施してきております。

この度、当支援活動のますますの充実を図るため、福島県県中地域中小企業支援センター、郡山商工会議所中小企業相談所のご協力を頂き、社団法人 中小企業診断協会 福島県支部が「創業塾」の受講生を対象に、創業塾でのご意見・ご感想や受講後の経過についてお伺い致したく、誠に突然で恐縮ではございますが、アンケートをお送りさせて頂きました。

この調査結果は、今年の4月に施行された個人情報保護法を遵守し、今後の支援活動の参考資料としての活用に止め、他の目的には一切使用致しません。また、個人のプライバシーの外部への漏洩がないよう十分に配慮することを申し添えます。

つきましては、お忙しいところ誠に恐縮ではございますが、何卒ご理解とご協力を賜りますよう宜しくお願い申し上げます。

【アンケートの対象者】

平成14年度～平成16年度の創業塾の受講生。

(創業塾とは、新たに起業を目指す方を対象にしたセミナーです。)

【調査主体】

社団法人 中小企業診断協会 福島県支部

【調査協力機関】

郡山商工会議所中小企業相談所
福島県県中地域中小企業支援センター

【お問い合わせ先】

郡山商工会議所中小企業相談所 工業指導課
〒963-8691
福島県郡山市清水台1-3-8 担当 遠藤・熊谷
電話 024-921-2621
FAX 024-921-2640

平成17年8月31日(水)までにご投函頂けますようお願いいたします。

問1. 創業塾にご参加の方に伺います。参加された年度はいつですか。(1つに○)
(複数年度に参加された方は、直近に参加された年度をお選びください。)

1. 平成14年度

2. 平成15年度

3. 平成16年度

第5章. 調査票

最初に、創業の経緯や創業の有無についてお伺いします。

問2. あなたが創業した業種の類型（または創業しようとした業種の類型）は、どのようなものですか。（1つに○）

1. 創業した業種と同じ業種（パート・アルバイト、派遣による勤務を含む）
2. 勤務先の一部の事業部門を独立させた（スピンオフによる創業）
3. 創業した業種と類似、関係のある業種（パート・アルバイト、派遣による勤務を含む）
4. 創業した業種とは異なる業種
5. 特に働いていなかった
6. その他（具体的に： _____）

問3. あなたが創業した（または創業しようとした）のは、どのような理由からですか。（1つに○）

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

問4. あなたが創業時や準備期間中、苦勞したことはどのようなことですか。（いくつでも○）
問4-1. それでは、その中で最も苦勞したことはどのようなことですか。（1つに◎）

- | | |
|---------------|------------------|
| 1. 家族等の同意・協力 | 7. 労働力の確保 |
| 2. 事業分野の決定 | 8. 取引先の確保 |
| 3. 事業計画の策定 | 9. 技術・研究開発や商品化計画 |
| 4. 開業資金の調達 | 10. 経営ノウハウの蓄積 |
| 5. 店舗・事務所等の選定 | 11. 市場性の把握 |
| 6. 許認可や各種手続 | 12. その他（ _____） |

問5. あなたは現在、創業されていますか。（1つに○）

- | | |
|--------------|-----------------|
| 1. はい →（問6へ） | 2. いいえ →（問5-1へ） |
|--------------|-----------------|

問5で「2. いいえ」の方にお伺いします。

問5-1. あなたが創業されていない主な理由は、どのようなことですか。（1つに○）

1. 創業することは難しいと知ったから（自信をなくしたから）
2. 資金面で都合がつかなかったから
3. 採算のめどがたたない、販路開拓ができなかったから
4. 経営ノウハウが不足していることを知ったから
5. ビジネスモデルについて、専門家に相談したところ計画の見直しを提言されたから
6. 資金面以外（情報収集、人材、等）がうまくいかなかったから
7. 家族や友人等から反対されたから
8. 社会、経済、家庭等、環境が変わったから
9. 現在はまだ、準備中である
10. その他（具体的に： _____）

問11（4ページ）以降にお答え下さい。

現在の経営状況についてお伺いします。

問6. あなたは、今期の経営状況をどのように評価されますか。

(1つに○)

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

問7. それでは、来期の経営状況は、どのような見通しですか。

(1つに○)

- | | |
|-----------------|----------------|
| 1. 急成長の予定である | 4. 先行き不安である |
| 2. 順調に成長する予定である | 5. かなり厳しい状況にある |
| 3. 安定的な状況の予定である | 6. わからない |

問8. あなたは、今後の事業方針についてどのようにお考えですか。

(1つに○)

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

問9. 現在の経営上の問題点は、どのようなことがあげられますか。

(いくつでも○)

1. 売上が上がらないこと
2. 利益がでないこと
3. 新規顧客を開拓できないこと
4. 顧客の深堀ができないこと
5. 資金調達・資金繰りが困難なこと
6. 経費の削減が困難なこと
7. 従業員の育成・確保が困難なこと
8. 業務提携先が見つからないこと
9. マネジメント能力・経営ノウハウが不足していること
10. 技術・技能・商品知識が不足していること
11. 信用度・知名度が低いこと
12. 取引先、消費者のニーズの変化が把握しづらい
13. 仕入先の確保や情報収集が困難
14. 競合他社や新規業者参入による競争の激化
15. 生産設備、販売設備、店舗設備などの老朽化
16. IT関連の技術や知識の人材が不足している
17. 業界知識、経験豊富な人材が不足している
18. 取引先からの売上金回収が困難なこと
19. その他(具体的に:)
20. 特にない

問10. 創業塾で学習した内容や計画についてお伺いします。
 実際に経営活動をしてみて当初の計画と直近の状況とでは、どのようになっていますか。
 (1～6の項目について1つずつ○)

	当 順 初 調 の 計 画 あ る 以 上 に	当 順 初 調 の 計 画 あ る 通 り	ど ち ら と も い え な い	当 多 少 の 違 っ て き て は い る	当 全 初 く の 違 っ て き て は い る
1. 直近の売上高の確保	5	4	3	2	1
2. 直近の利益額の確保	5	4	3	2	1
3. 直近の人事政策・人材の確保	5	4	3	2	1
4. 直近の販売・マーケティング計画	5	4	3	2	1
5. 直近の資金繰り・調達計画	5	4	3	2	1
6. 直近の事業計画全体	5	4	3	2	1

ここからは創業塾の受講生全員にお伺いします。

問1 1. あなたは、どのような内容を期待して参加されましたか。 (いくつでも○)
 問1 1-1. それでは、その中で最も期待していた内容はどれになりますか。 (1つに◎)

- | | |
|------------------|-----------------------|
| 1. 事業計画の立て方 | 6. 会社設立の手続 |
| 2. 創業者の体験談 | 7. 会計・財務知識 |
| 3. 事業計画に対する評価・助言 | 8. 販売・マーケティング知識 |
| 4. 具体的な資金調達の方法 | 9. 税務・法務知識 |
| 5. 国・県などの助成内容 | 10. その他 (具体的に:) |
| | 11. 期待していたものはない/わからない |

問1 2. 実際に参加されて、講義内容はどの程度参考になりましたか。 (1~10の項目について1つずつ○)

	とても参考になった	参考になった	どちらともいえない	あまり参考にならなかった	全く参考にならなかった
1. 事業計画の立て方	5	4	3	2	1
2. 創業者の体験談	5	4	3	2	1
3. 事業計画に対する評価・助言	5	4	3	2	1
4. 具体的な資金調達の方法	5	4	3	2	1
5. 国・県などの助成内容	5	4	3	2	1
6. 会社設立の手続	5	4	3	2	1
7. 会計・財務知識	5	4	3	2	1
8. 販売・マーケティング知識	5	4	3	2	1
9. 税務・法務知識	5	4	3	2	1
10. 全体の理解度/評価	5	4	3	2	1

問1 2-1. その他、ご意見ご要望などがございましたら、ご自由にお書きください。

問13. 今後、受講者に対して、どのようなフォローアップがあればよいと思いますか。
(3つまで○)

1. 業種別のセミナーの開催	5. 同一相談員による継続した個別相談
2. テーマ別の数回に渉る ハイレベルなセミナーの開催	6. 異業種交流会の定期開催
3. 各種のコンサルタント・専門家の紹介	7. 視察・研修旅行や合宿
4. インターネット・冊子等による情報提供	8. その他 ()
	9. 特にない/わからない

問13-1. 問13. で「2. テーマ別の数回に渉るハイレベルなセミナーの開催」または「3. 各種のコンサルタント・専門家の紹介」を選ばれた方に伺います。
具体的には、どのような内容のものを望まれますか。(3つまで○)

1. 技術・研究開発資金の調達方法など	7. IT活用・導入方法など
2. 税制優遇措置など	8. ビジネスセンス育成など
3. 経営法務など	9. 特許の利用方法など
4. 国・県等の助成内容など	10. 財務・会計など
5. 販売・マーケティングなど	11. その他 ()
6. 人材育成・確保など	12. 特にない/わからない

最後に、ご回答いただきましたあなた様や御社の概要についてお伺いします。

問14. 性別

1. 男性	2. 女性
-------	-------

問15. 年齢

1. 20歳代	2. 30歳代	3. 40歳代	4. 50歳代	5. 60歳代以上
---------	---------	---------	---------	-----------

問16. 業種 (または、創業しようとした業種) (1つに○)

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

問17. 事業形態 (または、創業しようとした事業形態) (1つに○)

1. 株式会社	2. 有限会社	3. 合資・合名会社	4. 個人事業	5. その他
---------	---------	------------	---------	--------

問18. 従事者数は何人ですか。
(経営者、社員、パート、アルバイト、派遣 等 全て含めてお答えください。)

人

当調査終了後、担当の専門家がお伺いし、現在の問題点などのヒアリングと簡単なご相談を予定しております。ご希望の方は、以下に必要事項をご記入ください。(9月～10頃を予定)
なお、希望者多数の場合は任意で選ばせて頂き、こちらから改めてご連絡させていただきますので、予めご了承賜りますようお願い申し上げます。

回答者名		連絡先(電話)	
事業所名		FAX番号	
住所	〒	希望連絡時間	

ご協力ありがとうございました。

《経営革新に関する調査ご協力のお願ひ》

2

【ご挨拶】

今般、未曾有の景気の低迷は、地方経済にも多大な影響を及ぼし、様々な面から将来を懸念する状況にあり、経済再生を望む声は日毎に増加しております。中でも、その原動力となる新規開業事業促進及び既存企業の経営革新や雇用創出対策は、地方経済活性化の急先鋒として大きな意義を持ち、また期待されているところでもあります。

そのような環境のもと開講されております「創業塾」及び「第二創業コース」は、創業を目指す方々、経営革新を望まれる経営者の皆様を対象に、専門家によるアドバイスや情報提供等ソフト面の支援事業を実施してきております。

この度、当支援活動のますますの充実を図るため、福島県県中地域中小企業支援センター、郡山商工会議所中小企業相談所のご協力を頂き、社団法人 中小企業診断協会 福島県支部が「第二創業コース」の受講生を対象に、第二創業コースでのご意見・ご感想や受講後の経過についてお伺い致したく、誠に突然で恐縮ではございますが、アンケートをお送りさせて頂きました。

この調査結果は、今年の4月に施行された個人情報保護法を遵守し、今後の支援活動の参考資料としての活用止め、他の目的には一切使用致しません。また、個人のプライバシーの外部への漏洩がないよう十分に配慮することを申し添えます。

つきましては、お忙しいところ誠に恐縮ではございますが、何卒ご理解とご協力を賜りますよう宜しくお願い申し上げます。

【アンケートの対象者】

平成16年度の第二創業コースの受講生。

(第二創業コースとは、経営革新を目的とした経営者向けのセミナーです。)

【調査主体】

社団法人 中小企業診断協会 福島県支部

【調査協力機関】

郡山商工会議所中小企業相談所
福島県県中地域中小企業支援センター

【お問い合わせ先】

郡山商工会議所中小企業相談所 工業指導課

〒963-8691

福島県郡山市清水台1-3-8

担当 遠藤・熊谷

電話 024-921-2621

FAX 024-921-2640

平成17年8月31日(水)までにご投函頂けますようお願いいたします。

問1. あなたは現在、事業を行っていますか。

(1つに○)

1. はい → (問2へ)

2. いいえ → (問7へ)

最初に、現在の経営状況についてお伺いします。

問2. あなたは、今期の経営状況をどのように評価されますか。 (1つに○)

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

問3. それでは、来期の経営状況は、どのような見通しですか。 (1つに○)

- | | |
|-----------------|----------------|
| 1. 急成長の予定である | 4. 先行き不安である |
| 2. 順調に成長する予定である | 5. かなり厳しい状況にある |
| 3. 安定的な状況の予定である | 6. わからない |

問4. あなたは、今後の事業方針についてどのようにお考えですか。 (1つに○)

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

問5. 現在の経営上の問題点は、どのようなことがあげられますか。 (いくつでも○)

- | | |
|-----------------------------|--|
| 1. 売上が上がらないこと | |
| 2. 利益がでないこと | |
| 3. 新規顧客を開拓できないこと | |
| 4. 顧客の深堀ができないこと | |
| 5. 資金調達・資金繰りが困難なこと | |
| 6. 経費の削減が困難なこと | |
| 7. 従業員の育成・確保が困難なこと | |
| 8. 業務提携先が見つからないこと | |
| 9. マネジメント能力・経営ノウハウが不足していること | |
| 10. 技術・技能・商品知識が不足していること | |
| 11. 信用度・知名度が低いこと | |
| 12. 取引先、消費者のニーズの変化が把握しづらい | |
| 13. 仕入先の確保や情報収集が困難 | |
| 14. 競合他社や新規業者参入による競争の激化 | |
| 15. 生産設備、販売設備、店舗設備などの老朽化 | |
| 16. IT関連の技術や知識の人材が不足している | |
| 17. 業界知識、経験豊富な人材が不足している | |
| 18. 取引先からの売上金回収が困難なこと | |
| 19. その他 (具体的に:) | |
| 20. 特にない | |

問6. 第二創業コースで学習した内容や計画についてお伺いします。
 実際に経営活動をしてみて当初の計画と直近の状況とでは、どのようになっていますか。
 (1～6の項目について1つずつ○)

	当 順 初 調 の 計 画 以 上 に	当 順 初 調 の 計 画 通 り	ど ち ら と も い え な い	当 多 初 少 の 違 計 画 と き は て い る	当 全 初 く の 違 計 画 と き は て い る
1. 直近の売上高の確保	5	4	3	2	1
2. 直近の利益額の確保	5	4	3	2	1
3. 直近の人事政策・人材の確保	5	4	3	2	1
4. 直近の販売・マーケティング計画	5	4	3	2	1
5. 直近の資金繰り・調達計画	5	4	3	2	1
6. 直近の事業計画全体	5	4	3	2	1

ここからは第二創業コースの受講生全員にお伺いします。

問7. あなたは、どのような内容を期待して参加されましたか。 (いくつでも○)
 問7-1. それでは、その中で最も期待していた内容はどれになりますか。 (1つに◎)

- | | |
|------------------|-----------------------|
| 1. 事業計画の立て方 | 6. 会社設立の手續 |
| 2. 創業者の体験談 | 7. 会計・財務知識 |
| 3. 事業計画に対する評価・助言 | 8. 販売・マーケティング知識 |
| 4. 具体的な資金調達の方法 | 9. 税務・法務知識 |
| 5. 国・県などの助成内容 | 10. その他 (具体的に:) |
| | 11. 期待していたものはない/わからない |

問8. 実際に参加されて、講義内容はどの程度参考になりましたか。 (1~10の項目について1つずつ○)

	とても参考になった	参考になった	どちらともいえない	あまりならなかった	全く参考にならなかった
1. 事業計画の立て方	5	4	3	2	1
2. 創業者の体験談	5	4	3	2	1
3. 事業計画に対する評価・助言	5	4	3	2	1
4. 具体的な資金調達の方法	5	4	3	2	1
5. 国・県などの助成内容	5	4	3	2	1
6. 会社設立の手續	5	4	3	2	1
7. 会計・財務知識	5	4	3	2	1
8. 販売・マーケティング知識	5	4	3	2	1
9. 税務・法務知識	5	4	3	2	1
10. 全体の理解度/評価	5	4	3	2	1

問8-1. その他、ご意見ご要望などがございましたら、ご自由にお書きください。

問9. 今後、受講者に対して、どのようなフォローアップがあればよいと思いますか。
(3つまで○)

1. 業種別のセミナーの開催	5. 同一相談員による継続した個別相談
2. テーマ別の数回に渉る ハイレベルなセミナーの開催	6. 異業種交流会の定期開催
3. 各種のコンサルタント・専門家の紹介	7. 視察・研修旅行や合宿
4. インターネット・冊子等による情報提供	8. その他 ()
	9. 特にない/わからない

問9-1. 問9. で「2. テーマ別の数回に渉るハイレベルなセミナーの開催」または「3. 各種のコンサルタント・専門家の紹介」を選ばれた方に伺います。
具体的には、どのような内容のものを望まれますか。(3つまで○)

1. 技術・研究開発資金の調達方法など	7. IT活用・導入方法など
2. 税制優遇措置など	8. ビジネスセンス育成など
3. 経営法務など	9. 特許の利用方法など
4. 国・県等の助成内容など	10. 財務・会計など
5. 販売・マーケティングなど	11. その他 ()
6. 人材育成・確保など	12. 特にない/わからない

最後に、ご回答いただきましたあなた様や御社の概要についてお伺いします。

問10. 性別

1. 男性	2. 女性
-------	-------

問11. 年齢

1. 20歳代	2. 30歳代	3. 40歳代	4. 50歳代	5. 60歳代以上
---------	---------	---------	---------	-----------

問12. 業種 (または、創業しようとした業種) (1つに○)

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

問13. 事業形態 (または、創業しようとした事業形態) (1つに○)

1. 株式会社	2. 有限会社	3. 合資・合名会社	4. 個人事業	5. その他
---------	---------	------------	---------	--------

問14. 従事者数は何人ですか。
(経営者、社員、パート、アルバイト、派遣 等 全て含めてお答えください。)

[] 人

当調査終了後、担当の専門家がお伺いし、現在の問題点などのヒアリングと簡単なご相談を予定しております。ご希望の方は、以下に必要事項をご記入ください。(9月～10月頃を予定)
なお、希望者多数の場合は任意で選ばせて頂き、こちらから改めてご連絡させていただきますので、予めご了承賜りますようお願い申し上げます。

回答者名		連絡先(電話)	
事業所名		FAX番号	
住所	〒	希望連絡時間	

ご協力ありがとうございました。

ヒアリング実施年月日			ヒアリング担当者			
ヒアリング対象者の概要	性別・年齢	事業形態	業種	事業経緯	受講のコース	等
1. 受講後の状況 (受講してから現在に至るまでの経緯など)						
2. 経営計画作成後の達成状況 (予定通りに進んでいるかどうか など)						
3. 現在直面している問題点や課題						
4. 専門家への相談内容						
5. 上記に対する専門家のアドバイス (中小企業診断士)						

お わ り に

本調査・研究を実施するに当たり、郡山商工会議所中小企業相談所のご協力を得まして郡山商工会議所及び須賀川商工会議所が実施致しました創業塾及び第二創業コース受講生を対象にアンケート調査を実施させて頂きました。

また、受講後の経営状況、課題等につきましてヒヤリング調査を行いましたが、ご協力頂きました受講生の方々にはご多用にもかかわらず、ご協力頂きましたことに厚く御礼申し上げます。

また、今回の調査結果を鑑みるに、受講生の要求に対し講師陣は誠実に、且つ着実に受講生に役立つ知識、情報の提供、そして伝え方も含めて真摯な態度をもって努めなければならぬことを痛切に感じた次第です。

最後となりましたが、本調査に対し多くのご理解とご協力を頂きました支部長、事務局長、並びに会員の皆様に心より御礼申し上げます。

支部調査・研究事業 委員

永 島 巖

石 田 彰

伊 藤 秀 樹

本 多 仁

南 條 晃 一

平成17年度 マスターセンター補助事業

創業塾及び第二創業コース
受講生の動向調査

報告書

発行日 平成18年1月

発行者 社団法人 中小企業診断協会 福島県支部

〒960-8165 福島市吉倉字吉田83

電 話 024-546-2447

FAX 024-546-2447