

起業家・起業希望者アンケート

1. 調査概要

(1) 調査名称

生駒市起業支援のための起業家等意向調査

(2) 調査地域

生駒市全域

(3) 調査対象

生駒市内で近年起業した起業家、今後市内で起業を考えている人（100件程度）

(4) 配布方法

「創業者支援セミナー」（生駒商工会議所）など、起業支援に関わるイベントへの参加者・登録者等

(5) 調査方法

回答は無記名式とし、平成28年9月中を調査期間として郵送及びイベント会場における配布・回収

(6) 調査内容

- ①事業の概要（現在の状況、業種）
- ②起業について（きっかけ、起業時の課題、相談相手）
- ③起業における課題（施策の利用状況、事業継続に必要な施策、事業スペース、）
- ④起業において利用した機関、期待すること
- ⑤生駒市テレワーク&インキュベーションセンターへの期待
- ⑥回答者プロフィール（性別、年齢、起業地等）

(7) 回収状況

配布数100件程度に対し有効回収数25件を得た

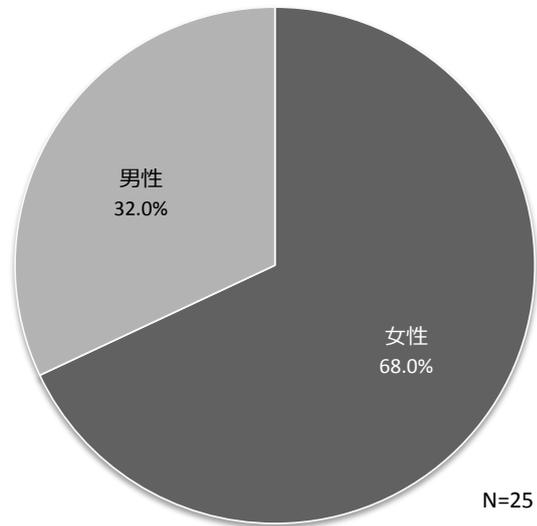
(8) 留意点

- ・集計では、小数点以下の数値を四捨五入することから、比率の合計が100%にならない場合がある。
- ・グラフ中のNとは、母数を表す。複数回答の場合、比率は母数に対する出現率を表し、100%を超える場合がある。

① 性別

○女性からの回答が 68.0%と多くなっています。

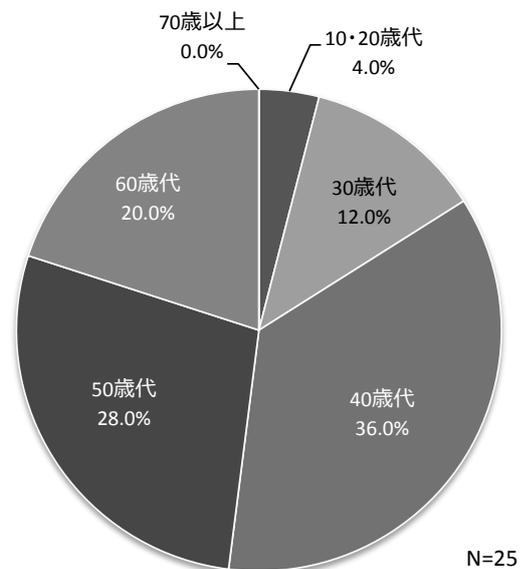
回答数	25	100.0%
女性	17	68.0%
男性	8	32.0%



② 年齢

○年齢別では「40 歳代」が 36.0%と最も多く、以下「50 歳代」(28.0%)、「60 歳代」(20.0%)、「30 歳代」(12.0%) が続き、多様な年齢層からの回答が得られています。

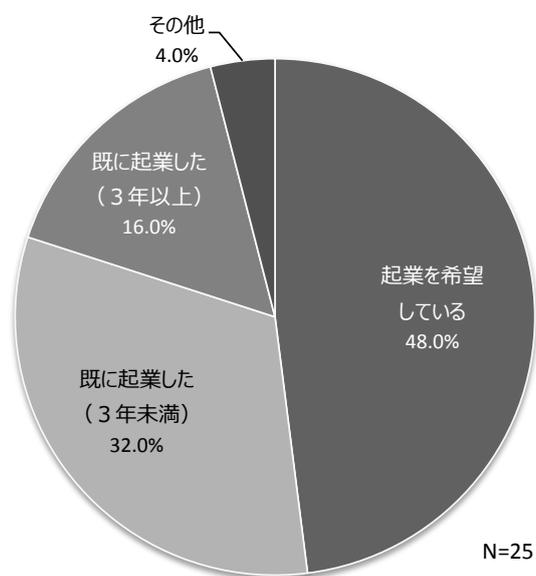
回答数	25	100.0%
10・20歳代	1	4.0%
30歳代	3	12.0%
40歳代	9	36.0%
50歳代	7	28.0%
60歳代	5	20.0%
70歳以上	-	-



問1 あなたのお立場は次のどれにあたりますか。(1つ選択)

○回答者の立ち位置としては、「起業を希望している」が48.0%、すでに起業している人が48.0%と同数になっています。

回答数	25	100.0%
起業を希望している	12	48.0%
既に起業した□(3年未満)	8	32.0%
既に起業した□(3年以上)	4	16.0%
その他	1	4.0%

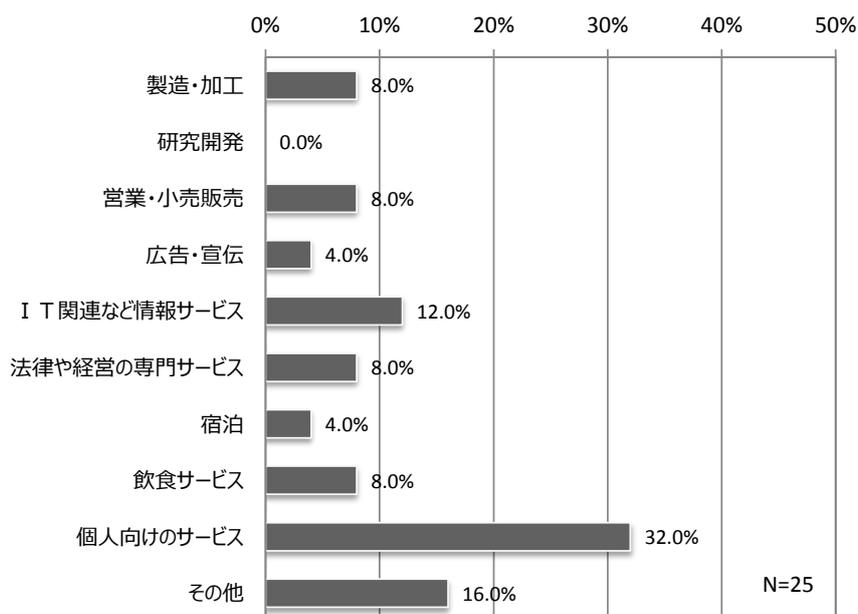


問2 事業の業種は次のどれにあたりますか。(1つ選択)

○起業する(した)業種としては、「個人向けのサービス」が32.0%と最も多く、「ITなど情報サービス」(12.0%)、「製造・加工」「法律や経営の専門サービス」「飲食サービス」(各8.0%)が続きます。

回答数	25	100.0%
製造・加工	2	8.0%
研究開発	-	-
営業・小売販売	2	8.0%
広告・宣伝	1	4.0%
IT関連など情報サービス	3	12.0%
法律や経営の専門サービス	2	8.0%
宿泊	1	4.0%
飲食サービス	2	8.0%
個人向けのサービス	8	32.0%
その他	4	16.0%

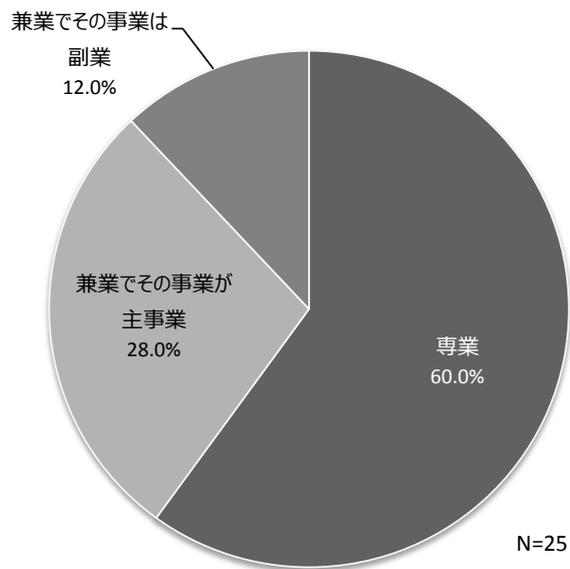
「その他」の具体的な記載
 ・高齢者向け作業・飲食サービス
 ・コンサルタント
 ・人材育成・教育
 ・講師業



問3 その事業は専業ですか。(1つ選択)

○その事業が「専業」との回答が60.0%、「兼業で主事業」が28.0%と8割近い回答者が主事業として取り組んでおり、「副業」との回答は12.0%にとどまっています。

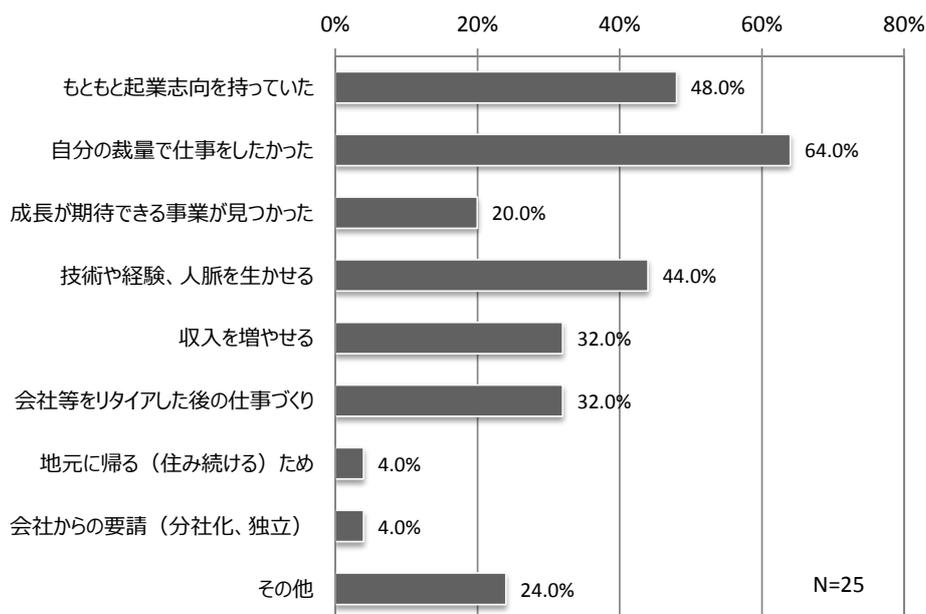
回答数	25	100.0%
専業	15	60.0%
兼業でその事業が主事業	7	28.0%
兼業でその事業は副業	3	12.0%



問 4 起業の動機（きっかけ）は何ですか。（いくつでも）

- 起業の動機（きっかけ）を複数回答で尋ねたところ、「自分の裁量で仕事をしたかった」が 64.0% と 2 / 3 の回答者から選択されています。
- 以下、「もともと起業志向を持っていた」（48.0%）、「技術や経験、人脈を生かせる」（44.0%）が続いています。

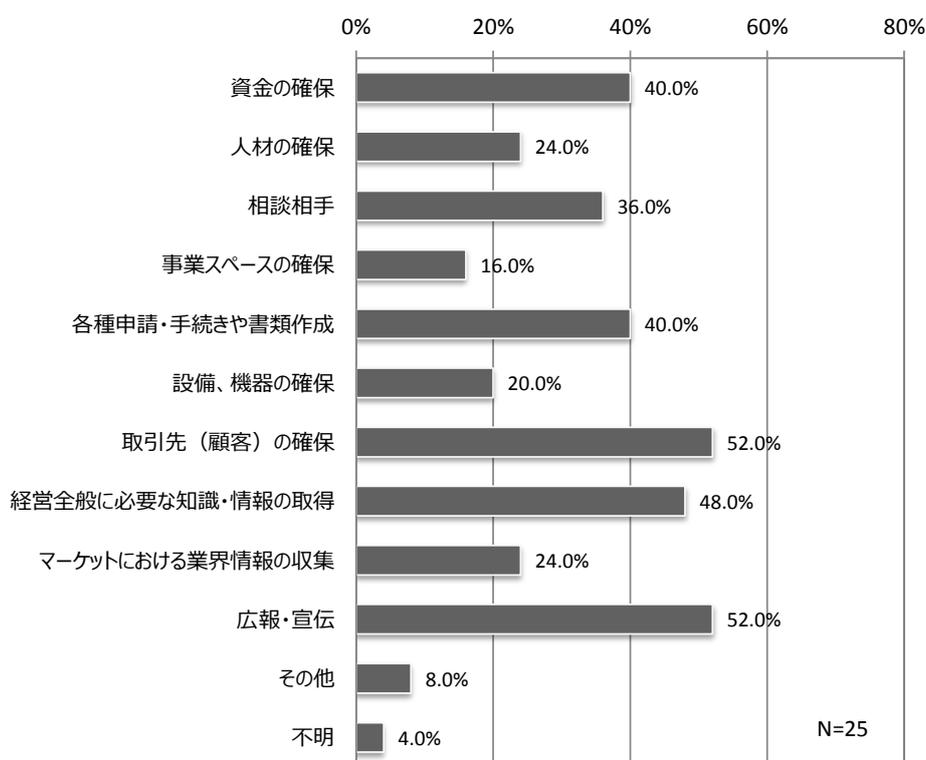
回答数	25	100.0%
もともと起業志向を持っていた	12	48.0%
自分の裁量で仕事をしたかった	16	64.0%
成長が期待できる事業が見つかった	5	20.0%
技術や経験、人脈を生かせる	11	44.0%
収入を増やせる	8	32.0%
会社等をリタイアした後の仕事づくり	8	32.0%
地元に戻る（住み続ける）ため	1	4.0%
会社からの要請（分社化、独立）	1	4.0%
その他	6	24.0%



問5 起業に際して苦労したことは何ですか。(いくつでも)

- 起業に際して苦労したことを複数回答で尋ねたところ、「取引先の確保」「広報・宣伝」がともに52.0%と半数を超え、顧客づくりやPRが起業時における大きな課題となっています。
- 以下「経営全般に必要な知識・情報の取得」(48.0%)、「資金の確保」「各種申請・手続きや書類作成」(ともに40.0%)、「相談相手」(36.0%)など、専門家や金融機関など支援者とのネットワーク等が期待される項目が続いています。

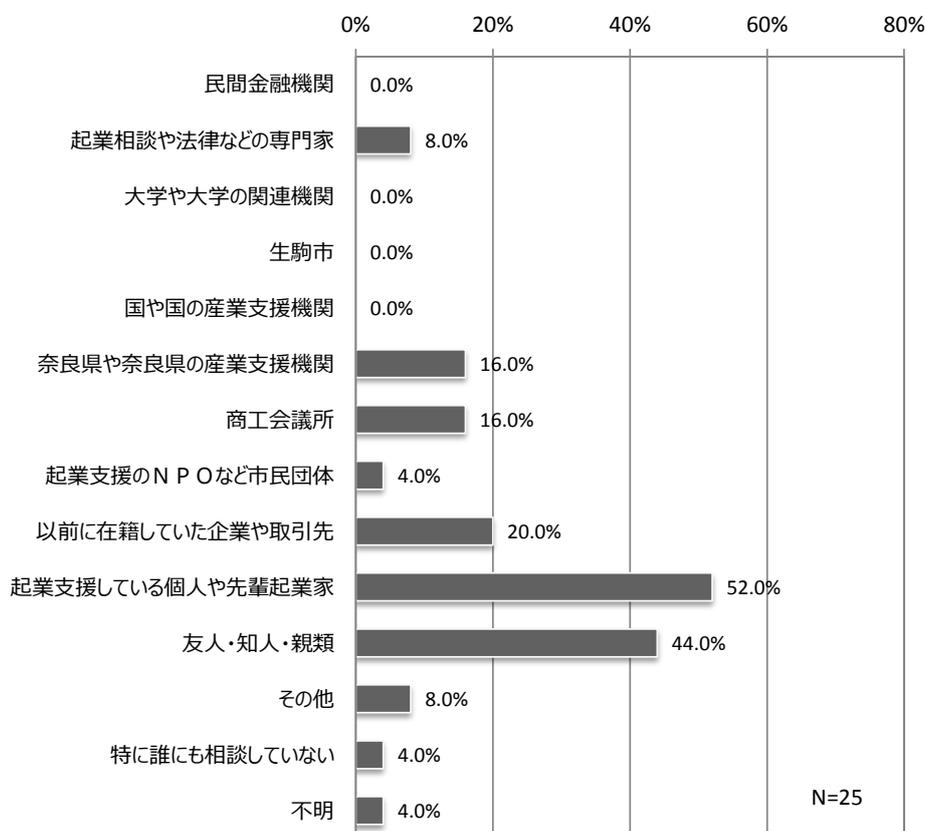
回答数	25	100.0%
資金の確保	10	40.0%
人材の確保	6	24.0%
相談相手	9	36.0%
事業スペースの確保	4	16.0%
各種申請・手続きや書類作成	10	40.0%
設備、機器の確保	5	20.0%
取引先（顧客）の確保	13	52.0%
経営全般に必要な知識・情報の取得	12	48.0%
マーケットにおける業界情報の収集	6	24.0%
広報・宣伝	13	52.0%
その他	2	8.0%
不明	1	4.0%



問6 起業に際して、どんな人・機関に相談やアドバイスを受けましたか。特に重要な支援を受けたと考える相手を選んでください。(3つまで選択)

- 起業に際して相談した相手を(3つまで)尋ねたところ、「起業支援している個人や先輩起業家」(52.0%)、「友人・知人・親類」(44.0%)と、身近なロールモデル(模倣・学習する対象となる人材)や知り合いと相談する(した)という回答が多くなっています。
- 逆にこれ以外の機関の活用は進んでおらず、情報の提供やPR、窓口機能の充実・役割分担などを進める必要があると考えられます。

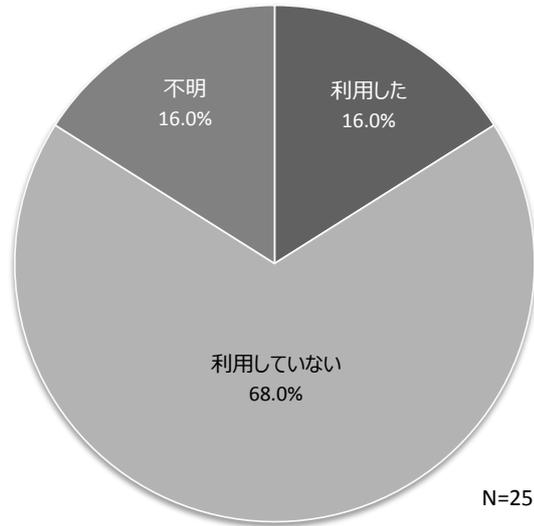
回答数	25	100.0%
民間金融機関	-	0.0%
起業相談や法律などの専門家	2	8.0%
大学や大学の関連機関	-	-
生駒市	-	-
国や国の産業支援機関	-	-
奈良県や奈良県の産業支援機関	4	16.0%
商工会議所	4	16.0%
起業支援のNPOなど市民団体	1	4.0%
以前に在籍していた企業や取引先	5	20.0%
起業支援している個人や先輩起業家	13	52.0%
友人・知人・親類	11	44.0%
その他	2	8.0%
特に誰にも相談していない	1	4.0%
不明	1	4.0%



問7 起業に際して、民間、公共などの起業支援の制度や仕組みを利用しましたか。
また、利用した場合、その機関（会社、組織）と支援の内容

- 起業に際して起業支援の制度や仕組みの利用の有無を尋ねたところ、「利用した」との回答は16.0%にとどまっています。
- 「利用した」回答者（4件）にその内容を訊くと、全ての回答者で「経営支援（相談、研修、情報提供等）」を選んでおり、この部分におけるニーズが高いと考えられます。

回答数	25	100.0%
利用した	4	16.0%
利用していない	17	68.0%
不明	4	16.0%

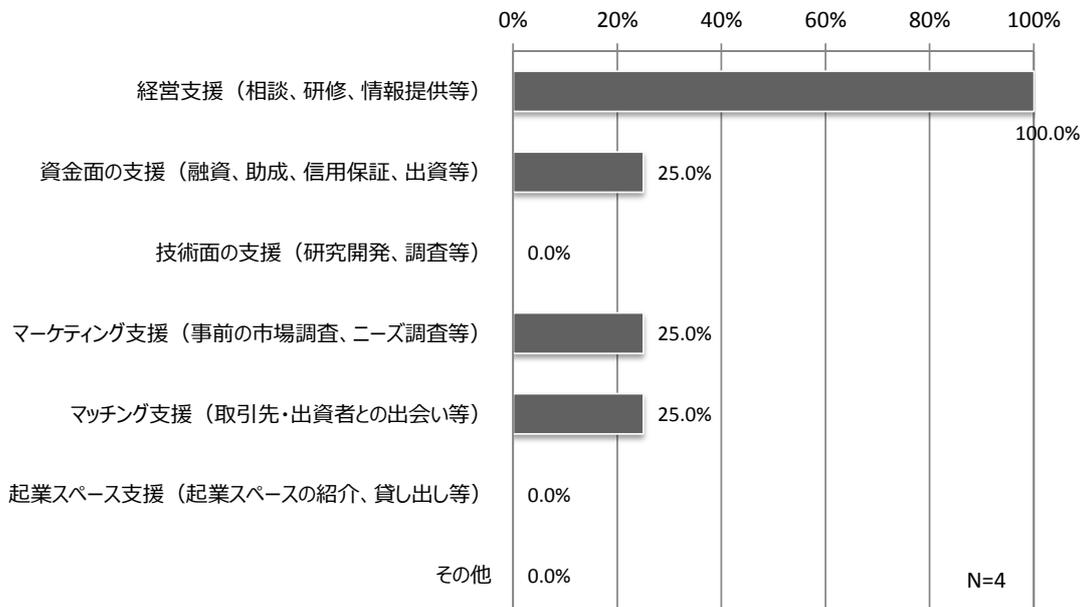


利用した具体的な機関の記載（3件）

- ・奈良県よろず支援拠点
- ・大阪府中小企業診断協会
- ・日本政策金融公庫 各1件

利用した機関（会社、組織）と支援内容

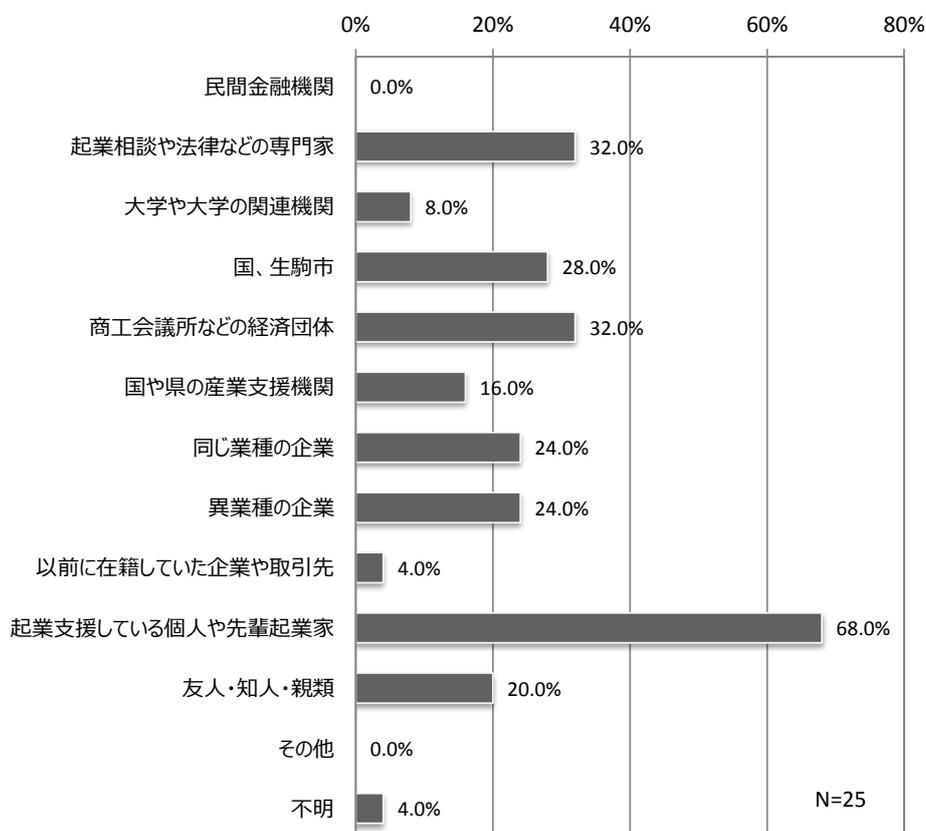
回答数	4	100.0%
経営支援（相談、研修、情報提供等）	4	100.0%
資金面の支援（融資、助成、信用保証、出資等）	1	25.0%
技術面の支援（研究開発、調査等）	-	-
マーケティング支援（事前の市場調査、ニーズ調査等）	1	25.0%
マッチング支援（取引先・出資者との出会い等）	1	25.0%
起業スペース支援（起業スペースの紹介、貸し出し等）	-	-
その他	-	-



問8 起業後、事業の運営や新しい取組を進めていく上で、どのような相手との交流やネットワークに期待しますか。(3つまで選択)

- 今後の事業運営や新たな取組において連携・交流を期待する相手としては、起業に際して相談する(した)相手と同様、「起業支援している個人や先輩起業家」が68.0%とトップで、起業支援や情報提供にあたっては、こうした個人・機関との連携が効果的と考えられます。
- 以下では「起業相談や法律などの専門家」「商工会議所などの経済団体」(各32.0%)など専門家・専門機関へのニーズが示されており、企業の発展段階に応じて異なる相談体制(及び関係者の関与)が求められると考えられます。

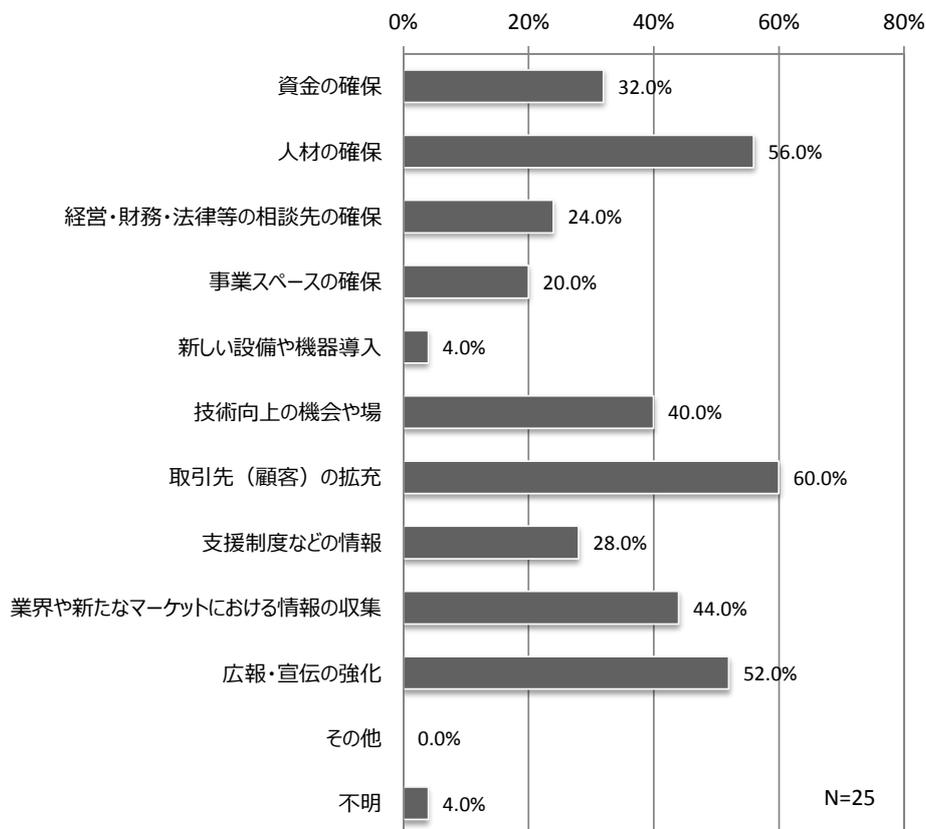
回答数	25	100.0%
民間金融機関	-	0.0%
起業相談や法律などの専門家	8	32.0%
大学や大学の関連機関	2	8.0%
国、生駒市	7	28.0%
商工会議所などの経済団体	8	32.0%
国や県の産業支援機関	4	16.0%
同じ業種の企業	6	24.0%
異業種の企業	6	24.0%
以前に在籍していた企業や取引先	1	4.0%
起業支援している個人や先輩起業家	17	68.0%
友人・知人・親類	5	20.0%
その他	-	-
不明	1	4.0%



問9 将来の規模拡大や事業の継続にあたって必要なものは何だと思いますか。(いくつでも)

○将来の規模拡大や事業継続で必要なものを複数回答で尋ねたところ、「取引先の拡充」(60.0%)や「広報・宣伝の強化」(52.0%)という起業時と同様の項目に続き、「人材の確保」(56.0%)や「業界や新たなマーケットにおける情報の収集」(44.0%)、「技術向上の機会や場」(40.0%)など、人材の育成・確保やマーケティングへのニーズが生じることを示しています。

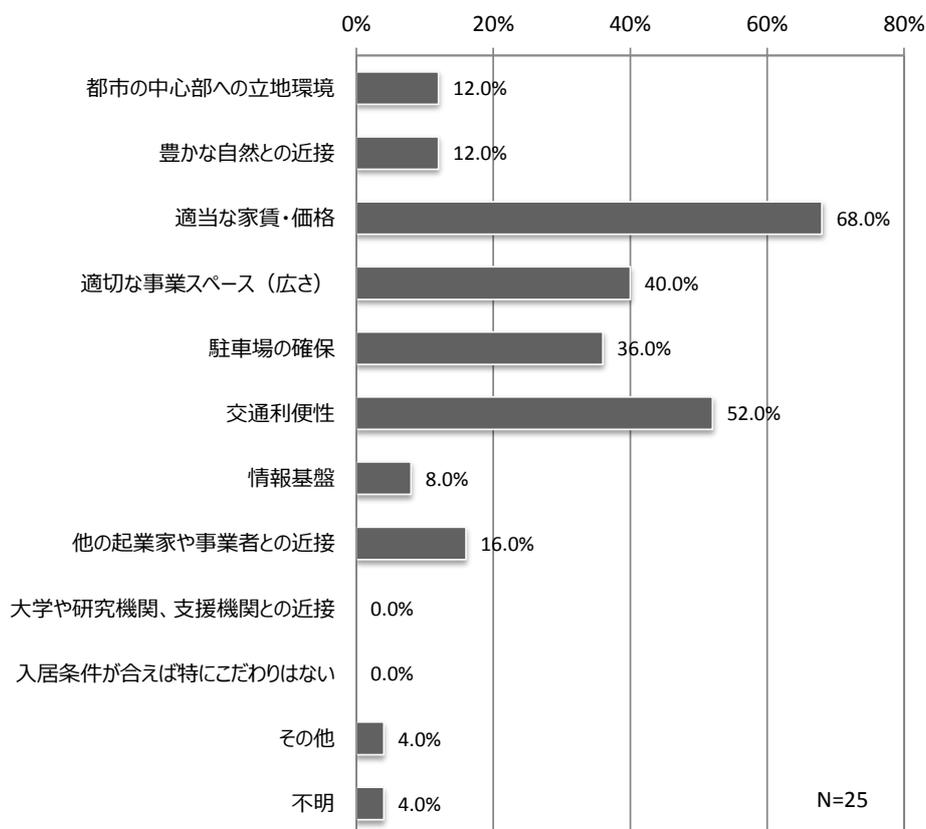
回答数	25	100.0%
資金の確保	8	32.0%
人材の確保	14	56.0%
経営・財務・法律等の相談先の確保	6	24.0%
事業スペースの確保	5	20.0%
新しい設備や機器導入	1	4.0%
技術向上の機会や場	10	40.0%
取引先(顧客)の拡充	15	60.0%
支援制度などの情報	7	28.0%
業界や新たなマーケットにおける情報の収集	11	44.0%
広報・宣伝の強化	13	52.0%
その他	-	-
不明	1	4.0%



問 10 事業スペースの確保について、特に重視するのはどんな点ですか。（3つまで選択）

○事業スペースの確保で重視されるのは「適当な家賃・価格」（68.0%）と費用面がトップで、「交通利便性」（52.0%）が続いています。以下、「適切な事業スペース（広さ）」（40.0%）や「駐車場の確保」（36.0%）など空間の広さに関する意見が多くなっており、執務環境等に対するニーズは起業時のスペースにおいては相対的に低くなっています。

回答数	25	100.0%
都市の中心部への立地環境	3	12.0%
豊かな自然との近接	3	12.0%
適当な家賃・価格	17	68.0%
適切な事業スペース（広さ）	10	40.0%
駐車場の確保	9	36.0%
交通利便性	13	52.0%
情報基盤	2	8.0%
他の起業家や事業者との近接	4	16.0%
大学や研究機関、支援機関との近接	-	-
入居条件が合えば特にこだわりはない	-	-
その他	1	4.0%
不明	1	4.0%



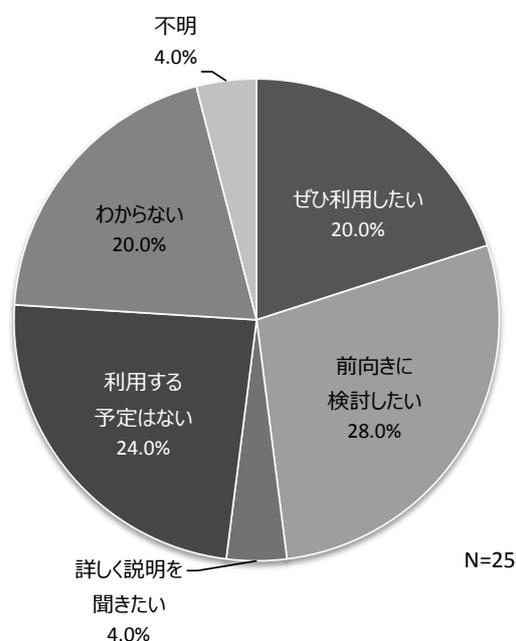
問 11 生駒市では、平成29年3月、テレワークやインキュベーション、コワーキングの機能を持った施設を生駒駅前開設予定です。施設の具体的なサービスとしては、有料でのスペース提供や、セミナーの開催などを予定していますが、この施設について利用したいと考えますか。(①～③の各項目について、それぞれ1～5のあてはまる番号を選択)

○テレワーク&インキュベーションに対しては、特にインキュベーションに対して「ぜひ利用したい」「前向きに検討したい」との回答が多く(72.0%)なっています。また、コワーキングについては同じく56.0%、テレワーク48.0%と、いずれの機能に対しても期待は大きいものとなっています。

○なお、セミナー等の参加者への調査であるにも関わらず、「わからない」との回答が各機能とも一定の割合を占めており、情報発信のさらなる強化が必要と考えられます。

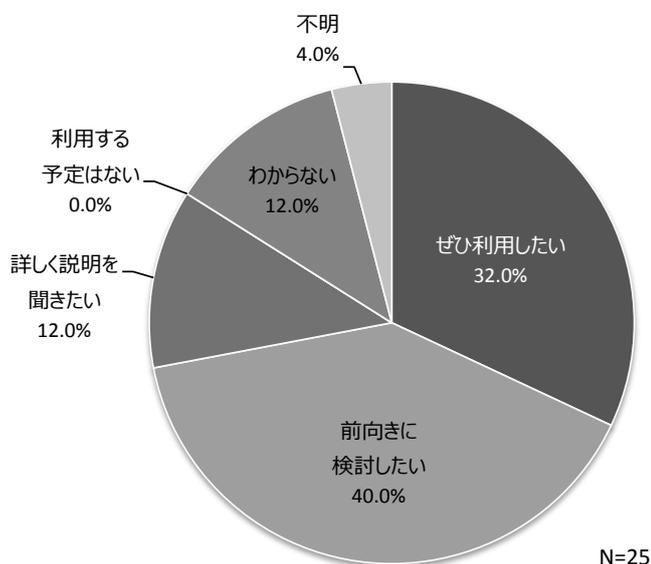
①テレワーク

回答数	25	100.0%
ぜひ利用したい	5	20.0%
前向きに検討したい	7	28.0%
詳しく説明を聞きたい	1	4.0%
利用する予定はない	6	24.0%
わからない	5	20.0%
不明	1	4.0%



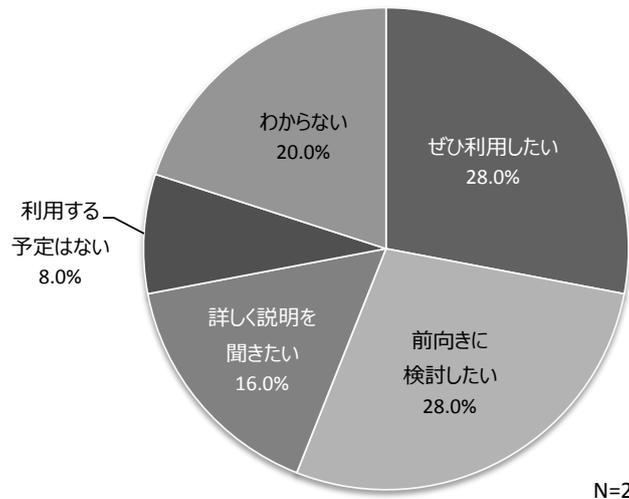
②インキュベーション

回答数	25	100.0%
ぜひ利用したい	8	32.0%
前向きに検討したい	10	40.0%
詳しく説明を聞きたい	3	12.0%
利用する予定はない	-	-
わからない	3	12.0%
不明	1	4.0%



③コワーキング

回答数	25	100.0%
ぜひ利用したい	7	28.0%
前向きに検討したい	7	28.0%
詳しく説明を聞きたい	4	16.0%
利用する予定はない	2	8.0%
わからない	5	20.0%



生駒市で起業が活発になるため、期待すること、ご提案があればお書きください。

【意見概要】

まちの魅力の向上	○交通便利やまちの魅力があれば、もっと多くの人が足を向けるのでは。
創業資金の調達・確保	○創業資金の調達における優遇策・支援を期待する。
起業・産業人材の育成	○高校時代から起業の魅力を伝えるカリキュラムを導入する。
起業スペース、起業家交流の場	○コワーキングスペースの充実など、志を同じくする人が集まれる場、2人以上のチームで起業できるような出会いの場が重要である。 ○異業種交流のハードルが低く、人が集まりやすいコワーキングスペースの活用を。 ○空き家や空き店舗の活用方法の検討。 ○起業を考えている人たちが活動できる場が欲しい。 ○箱づくりや管理だけでなく、起業家同士の出会いや人脈の拡大、取引先とのマッチング等につながるシステムやコーディネーター的な役割を持った窓口機能に期待する。 ○インキュベーションセンターの拡充や起業家ネットワークの充実を。
中間支援機関・ロールモデルとの連携	○先輩起業家の成功例、失敗例等に関する情報交換など不安を抑制する取組。 ○想いを共有できる仲間づくりも大切。 ○NPO など支援団体による起業セミナーの開催。 ○人同士のつながりやネットワークが大切であり、「なんとなくやりたい」という人が体験談を聞いたり、集まる場所があると助かる。 ○中小企業診断士など地元の専門家の活用。
営業力の強化	○顧客を確保するための営業力の教育など、起業するためのノウハウの提供があれば、より企業しやすくなる。
情報受発信の強化	○情報発信のやり方がわからないという場合もあるため、セミナーの開催など官民あげた情報受発信が大切。
その他	○今後、高山町では高齢化が進み、交通手段等の問題が生じると想定され、安心して暮らせる場所にするための事業を行政と連携で起こしたい。 ○これからの時代に相応しい、生駒市らしい事業が必要。