

令和7年度創業者フォローアップ事業 現状調査結果報告書要約版

調査期間:令和7年9月~10月 有効回答数 85件

1. 調査の概要

本調査は、特定の生駒市内で概ね10年未満の事業者・休止者・創業準備中の者を対象に、経営課題と心理的側面を包括的に把握するためWebアンケートで実施した。資金調達・売上拡大・人材確保等の経営課題に加え、孤独感や精神的負荷についても回答を得た。

2. 回答者の属性

創業準備中および創業1~3年未満が多く、事業基盤が未だ安定していない創業者が中心である。

項目	区分	割合
事業形態	個人事業主 / 法人	69.4% / 30.6%
従業員数	1人(本人のみ) / 2~3人 / 4人以上	69.4% / 23.5% / 7.0%
事業継続状況	継続中 / 準備中 / 休止中	90.6% / 7.1% / 2.3%
主な業種	専門・技術サービス業 / 生活関連サービス業	30.6% / 27.1%
創業支援プログラム経験	あり / なし	61.2% / 37.6%

個人事業主・従業員1人がともに約7割と、全国平均と同様に極めて小規模な「マイクロビジネス」の集合体である。業種は「専門・技術サービス業」「生活関連サービス業」の上位2業種で約58%を占め、コンサルタントや士業等、培った専門知見を直接事業化する傾向が強い。小売業(9.4%)、飲食・宿泊業(8.2%)等地域密着型の業種も一定数存在する。

3. 事業・財務状況

3-1. 売上規模と収益構造

創業1年目では月間売上「なし」が44.4%、2年目では全員が50万円未満と、初期の売上基盤は脆弱である。3~4年目に50万円以上層が約18%現れ始めるが、年間売上は100万円未満~500万円未満まで幅広く分散する。長期継続層(16年以上)では月間300万円以上が31.3%、年間売上3000万円以上が25.0%を占める一方、月50万円未満が37.5%残り、二極化が確認された。

全国調査では経常黒字企業が約54%だが、市内の創業2年目では収支「均等」が過半数を占め、「耐え時」が長期化している。専門・技術サービス業が多く、個人のスキルが商品となるため認知度向上に時間を要すると考えられる。

3-2. 収支状況と資金繰り

	月間売上50万未満	赤字割合	資金繰り「厳しい」
創業1年目	66.6%	33.3%	22.2%
創業2年目	100.0%	20.0%	50.0%
創業3~4年目	81.8%	36.0%	45.5%
創業5~7年目	53.8%	23.0%	38.5%
創業16年目以降	37.5%	43.8%	37.5%

全体的に「収支均等」に留まり余剰利益を生み出せていない層が厚い。創業2年目は収支「均等」が過半数ながら資金繰りは55.5%が「厳しい」と回答し、初期投資回収や成長資金の枯渇への不安がある。

4. 創業の動機とキャリア

4-1. 創業動機の特徴

動機の上位は「アイデアや技術の事業化(51件)」「自己実現(50件)」「社会的課題解決(35件)」「柔軟な働き方(34件)」である。全国調査では「収入を増やしたい」が首位なのに対し、当地域では「より高い収入(16件)」は低く、内発的動機が圧倒的に優位にある。

4-2. キャリアと地域特性・家族の関係

回答者の多くは20年以上の実務経験を有し、IT・医療・教育・金融・行政等の専門性を活かしている。生駒市は高等教育・研究機関へのアクセスが良く、高度な専門性を持つ住民層が集積する特性がある。

創業者に対する家族から支援は応援・見守りが中心で、配偶者が経理や事務を担う事例もある。友人・元同僚は顧客紹介や協業申し出などで事業に関わり、過去の人的ネットワークが初期顧客獲得に寄与している。一方「特に関心なし」という回答も一定数あった。

5. フェーズ別の課題とニーズ

全年代で「販路開拓・営業・マーケティング(19件)」が最大の障壁、「売上・利益の伸び悩み(18件)」が続くが、内実はフェーズごとに異なる。

フェーズ	課題1位	課題2位	課題3位
創業直後(0~1年)	事業計画策定	資金繰り・調達	売上の伸び悩み
軌道投入期(2~7年)	販路開拓・営業	新商品開発	既存顧客の維持
安定期(8~15年)	販路開拓・営業	事業計画の見直し	DX・生産性向上等
長期継続層(16年~)	事業承継	売上の伸び悩み	資金繰り

創業直後はビジネスモデルの具現化と初期費用確保が喫緊の課題。創業2~7年目では、知人経由の「ご祝儀受注」が途絶えた後の持続的集客構造の欠如が顕在化し、これが「死の谷」と課題視されている。8~15年目ではマンネリ化打破と「第二創業」的アプローチが求められ、16年以降では「事業承継(7件)」が突出する。

高度な専門スキルを持つ創業者が販路開拓に苦慮する背景には、組織内の専門能力が「提供価値の値付けと販売」という経営能力に転換できていないことがある。また全年代で「健康・時間管理」が計10件挙げられ、事業休止の理由も健康・介護・ライフステージ変化等個人事情が主因であった。

6. 心理的側面の課題

調査で分かったことは、創業者の「心理的孤独」と「自己効力感の低下」である。「相談相手がいない」「能力不足への焦り」「事業の方向性への迷い」「融資を受けてまで進めたいのかの不安」「時間やエネルギーの分散への懸念」などの回答があった。

物価高騰や資金調達環境といった外部要因に加え、生活と事業の両立への不安も大きい。内発的動機が強い創業者ほど、想いが市場に届かない時の拒絶感を人一倍感じ、事業の方向性自体への迷いが孤独感を深めていると推察される。

7. 支援施策に関する示唆

7-1. フェーズ別支援の方向性

フェーズ	主な課題	支援の方向性
立ち上げ期 (0~1年)	事業計画の未成熟、初期資金確保	創業者の想いを軸に、選ばれるプロダクトやサービスの磨きあげを支援
軌道投入期 (2~7年)	販路開拓の停滞、売上の伸び悩み	今ある手持ちのスキルや人脈を活かして、小さく動きながら道を切り開く方法を軸とした支援
再成長期 (5年~)	マンネリ化、事業承継	”なぜうまくいったのか”と”今の市場とのズレ”を見極め、創業期にやったことをより高い質でやり直し、価値の高いビジネスモデルへ切り替える支援

7-2. 心理的側面へのアプローチ

同じ志を持つ仲間がいることで、“自分にはできる”という気持ちを保ち続けられるため、創業者同士が語り合い、刺激し合える”仲間づくりの場”があるとよい。

<参考情報> 本調査の設問項目

1. 基本情報

お名前/事業名/事業主名/メールアドレス/電話番号/所在地/創業された年をお答えください/生駒市の創業塾経験者ですか？/本事業を知ったきっかけを教えてください。/事業形態をお聞かせください。

2. 事業の状況と財務状況

事業内容を具体的にお答えください/現在の従業員数(ご自身を含む)をお答えください
現在の事業状況を教えてください/直近の月商をお聞かせください/年間売上規模(直近の決算期)/現在の収支状況を教えてください。/現在の資金繰りの感触について、あなたの感覚に最も近いものをお聞かせください

3. 創業者の想いとキャリア

創業の動機やきっかけを教えてください/これまでの職務経験についてお聞かせください/事業で成し遂げたいことや、事業を通して社会に貢献したいことを教えてください/家族や周囲の方々は、あなたの事業にどのような関心、感想、関わりを持たれていますか？

4. 事業課題と支援ニーズ

現在、特に課題と感じていることは何ですか？/現在、最も相談したい具体的な支援内容を教えてください

5. 個別の伴走支援を希望される方への設問

今回の個別支援への応募を希望されますか？/個別支援への応募動機を教えてください。/
今後、新たな事業や取り組みに対して、時間・人材・資金を活用する際に、重視するポイントとその理由を教えてください。/現在取り組んでいる事業以外で、将来的に挑戦してみたいテーマや領域を教えてください。/新しい取り組みを進める際、チームや社員の方々とはどのような関わり方が理想的だとお考えですか？/今後、現在の事業を継続するうえで、課題や不安など、危機感を感じている点があればお聞かせください

6. 事業を休止された方への設問

事業を休止された年をお答えください/事業を休止された主な理由をお答えください。/休止されている事業を再開される予定はありますか？