

2014年度新規開業調査（定例調査）単純集計

選択肢を回答する設問においては回答割合を、実数を回答する設問においては平均値をそれぞれ記した。

I 事業の概要についてうかがいます。

問1 (1)開業時と、(2)現在の経営形態のそれぞれについて、当てはまるものを一つずつご記入ください。

	個人経営	株式会社	NPO法人	その他
(1)開業時	61.0%	33.5%	0.9%	4.6%
(2)現在	58.9%	35.9%	0.9%	4.4%

問2 現在の事業の内容などについてうかがいます。

(1) 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）に新しい点がありますか。

1 大いにある	17.7%	2 多少ある	52.9%
3 あまりない	24.8%	4 まったくない	4.6%

(2) 貴社の商品・サービスの特徴について、当てはまるものをすべてお答えください。

1 価格が安い	30.0%	2 付加価値が高い	46.5%
3 品揃えが豊富	14.5%	4 他社では扱っていない	27.6%
5 顧客ニーズをもとに開発	32.4%	6 独自技術をもとに開発	19.1%
7 その他()	5.3%	8 とくにない	11.6%

(3) 開業した事業はベンチャービジネスやニュービジネスに該当すると思いますか。

1 思う	11.6%	2 思わない	69.8%	3 わからない	18.7%
------	-------	--------	-------	---------	-------

(4) 商品・サービスの開発にあたって、他社や大学などと連携しましたか。連携した場合は、連携先について、当てはまるものをすべてお答えください。

1 <u>連携した</u>	20.8%	2 連携していない	79.2%
---------------	-------	-----------	-------

↓ 連携先

1 同業種の他社	69.4%	2 異業種の他社	32.5%
3 大学	10.9%	4 その他の機関	14.8%

問3 商品・サービスの市場に関する以下の①～④について、当てはまるものをお答えください。

①現在の需要	1 多い	66.6%	2 少ない	33.4%
②今後の需要	1 増加する	80.5%	2 減少する	19.5%
③競合企業の数	1 多い	68.7%	2 少ない	31.3%
④大企業との競合の有無	1 ある	42.9%	2 ない	57.1%

問4 事務所や店舗など主な事業所についてうかがいます。

(1) 主な事業所はご自宅と同じ場所ですか。

1 自宅と同じ場所 18.8% 2 自宅と異なる場所 81.2%

(2) 主な事業所がある市町村の人口規模をお答えください。

1 100万人以上(東京23区を含む) 30.3% 2 30万人以上100万人未満 24.1%
3 10万人以上30万人未満 22.3% 4 10万人未満 23.3%

問5 販売先についてうかがいます。

(1) 商圏の範囲について、最も当てはまるものを一つお答えください。

1 事務所や店舗の近隣 20.3% 2 同じ市区町村内 36.6%
3 同じ都道府県内 18.3% 4 近隣の都道府県 11.6%
5 日本国内 12.7% 6 海外 0.6%

(2) 主な販売先は「事業所(企業・官公庁など)」と「一般消費者」のどちらですか。「事業所(企業・官公庁など)」の場合は、上場企業(子会社を含みます)や官公庁、地方自治体との取引の有無について、当てはまるものをすべてお答えください。

1 事業所(企業・官公庁など) 24.5% 2 一般消費者 75.5%

上場企業や官公庁、地方自治体との取引の有無

1 上場企業との取引がある 46.1% 2 官公庁との取引がある 11.4%
3 地方自治体との取引がある 15.0% 4 いずれとも取引はない 40.8%

問6 商品・サービス、事業の内容などに関して、新技術・新商品やビジネスプランなどのコンテストで受賞したことがありますか。当てはまるものをすべてお答えください。

1 開業前に受賞した 3.0% 2 開業後に受賞した 1.4%
3 受賞したことはない 95.8%

問7 従業員についてうかがいます。

(1)開業時と、(2)現在の従業員数をご記入ください。該当者がいない場合は「0」とご記入ください。

	経営者 本人	家族従業員	常勤役員・ 正社員	パートタイマー・ アルバイト	派遣社員・ 契約社員
(1) 開業時	1人	0.4人	1.0人	1.5人	0.1人
(2) 現在	1人	0.4人	1.6人	2.2人	0.3人

II 経営者ご本人についてうかがいます。

問8 開業されたときの年齢をお答えください。

42.1 歳

問9 性別をお答えください。

1 男性 84.0% 2 女性 16.0%

問10 最終学歴（中退を含む）をお答えください。

1 中学	3.2%	2 高校	27.7%
3 高専	1.0%	4 専修・各種学校	26.6%
5 短大	3.6%	6 大学	34.0%
7 大学院	3.7%	8 その他（ ）	0.1%

問11 職歴についてうかがいます。

※ 年数について1年未満の端数がある場合は、切り上げてお答えください。

(1) 学校を卒業してから開業までに勤務した経験がありますか。経験がある場合は、働いた企業（官公庁を含む）の数と経験年数の合計もご記入ください。

※ パートタイマー・アルバイト、派遣社員・契約社員、家族従業員として働いた経験を含みます。

1 ある → 合計 3.5 社 19.5 年 2 ない
99.6% 0.4%

(2) 開業前に、現在の事業に関連する仕事をした経験がありますか。経験がある場合は、経験年数の合計もご記入ください。

1 ある → 合計 13.9 年 2 ない
85.0% 15.0%

(3) 開業前に、顧客への営業や接客、マーケティングに関する仕事をした経験がありますか。経験がある場合は、経験年数の合計もご記入ください。

1 ある → 合計 13.6 年 2 ない
65.6% 34.4%

(4) 管理職（3人以上の部下をもつ課もしくは部などの長またはリーダー）として働いた経験がありますか。経験がある場合は、経験年数の合計もご記入ください。

1 ある → 合計 10.1 年 2 ない
68.8% 31.2%

(5) 現在の事業を始める前に事業を経営した経験がありますか。経験がある場合は、経験年数の合計もお答えください。

1 事業を経営したことはない	86.8%	} → 合計 9.9 年
2 事業を経営したことがあり、現在もその事業を続けている	5.4%	
3 事業を経営したことはあるが、すでにその事業をやめている	7.8%	

問12 開業する直前の職業は次のうちどれですか。

1 会社や団体の常勤役員	10.2%	2 正社員・職員(管理職)	44.9%
3 正社員・職員(管理職以外)	29.2%	4 パートタイマー・アルバイト	6.4%
5 派遣社員・契約社員	2.8%	6 家族従業員	1.6%
7 自営業主	2.8%	8 学生	0.2%
9 専業主婦・主夫	0.8%	10 その他（ ）	1.1%

問13 問12で「1 会社や団体の常勤役員」「2 正社員・職員（管理職）」「3 正社員・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」と回答した方におたずねします。それ以外の方は5ページの間14にお進みください。

(1) 開業する直前の勤務先の従業者規模をお答えください。

1	4人以下	13.0%	2	5～9人	20.2%
3	10～19人	17.3%	4	20～29人	8.4%
5	30～49人	8.2%	6	50～99人	7.5%
7	100～299人	10.1%	8	300～999人	5.9%
9	1,000人以上	8.1%	10	公務員	1.4%

→ (8)へお進みください

(2) 開業する直前の勤務先の創業年はいつごろですか。

1	1974年以前	19.8%	2	1975年～1984年	13.7%
3	1985年～1994年	14.2%	4	1995年～2004年	21.5%
5	2005年以降	16.1%	6	わからない	14.7%

(3) 開業する直前の勤務先は現在も存続していますか。

1	存続している	89.1%	2	他社に吸収合併された	1.4%
3	倒産・廃業した	7.6%	4	わからない	1.9%

(4) 開業する直前の勤務先の業種をお答えください。

1	建設業	9.2%	2	製造業	8.5%
3	情報通信業	3.7%	4	運輸業	2.3%
5	卸売業	4.6%	6	小売業	7.7%
7	飲食店	11.1%	8	宿泊業	0.9%
9	医療、福祉	18.9%	10	教育、学習支援業	1.7%
11	物品賃貸業	0.2%	12	サービス業(9、10、11を除く)	25.0%
13	不動産業	3.4%	14	その他()	3.1%

(5) 現在の事業は、開業する直前の勤務先と同じ業界ですか。

1	同じ業界または関連する業界である	80.4%	2	異なる業界である	19.6%
---	------------------	-------	---	----------	-------

→ (7)へお進みください

(6) あなたが開業した事業の内容は、直前の勤務先の事業内容とどのような点が異なりますか。当てはまるものをすべてお答えください。

1	対象とする顧客層を絞り込んだ	31.2%
2	対象とする顧客層を広げた	25.5%
3	商品・サービスの種類を絞り込んだ	23.5%
4	商品・サービスの種類を増やした	23.4%
5	商品・サービスの価格を安くした	18.5%
6	商品・サービスの付加価値を高めた	43.8%
7	商品・サービスの新しい生産方法や新しい提供方法を開発した	19.9%
8	その他()	2.4%
9	異なる点はない	12.8%

(7) 開業する直前の勤務先を離職したときの勤務先の業況（事業の状況）はいかがでしたか。

1 良かった	34.0%	2 良くも悪くもなかった	38.5%
3 悪かった	22.5%	4 わからない	5.0%

(8) 開業する直前の勤務先では、顧客と直接話をする機会はどの程度ありましたか。

1 たくさんあった	70.7%	2 ときどきあった	22.5%	3 まったくなかった	6.8%
-----------	-------	-----------	-------	------------	------

(9) 開業する直前の勤務先に関する以下の①～④について、それぞれ当てはまるものを一つお答えください。

①与えられた仕事の裁量

1 大きかった	49.6%	2 やや大きかった	36.3%
3 やや小さかった	10.1%	4 小さかった	4.1%

②与えられた仕事の種類

1 多かった	48.8%	2 やや多かった	37.9%
3 やや少なかった	10.3%	4 少なかった	3.1%

③報酬

1 多かった	12.4%	2 やや多かった	33.0%
3 やや少なかった	33.0%	4 少なかった	21.6%

④新しいことに取り組む気風

1 大いにあった	19.5%	2 ややあった	33.3%
3 あまりなかった	34.6%	4 まったくなかった	12.5%

(10) 開業する直前の勤務先における不満が開業の重要なきっかけになりましたか。

1 なった	52.0%	2 ならなかった	48.0%
-------	-------	----------	-------

(11) 開業する直前の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答えください。

1 自らの意思による退職	82.3%	2 事業部門の縮小・撤退に伴う退職	4.0%
3 定年による退職	2.0%	4 勤務先の倒産・廃業	4.4%
5 解雇	1.7%	6 その他()	1.3%
7 退職していない	4.3%		

(12) 開業する直前の勤務先から、何か引き継いだものはありますか。有償・無償を問わず、当てはまるものをすべてお答えください。

1 従業員	14.9%	2 設備(機械・工場・店舗など)	9.1%
3 特許や製造技術	2.3%	4 販売先・受注先	17.9%
5 仕入先・外注先	26.7%	6 製品・商品・原材料	6.8%
7 その他()	1.1%	8 何も引き継いでいない	58.5%

(13) 現在の事業と開業する直前の勤務先との関係について、当てはまるものをすべてお答えください。

1 前勤務先は販売先・受注先である	9.1%	2 前勤務先は仕入先・外注先である	8.6%
3 前勤務先は競合相手である	28.2%	4 関係はない	60.0%

(14) 開業する直前の勤務先から支援を受けましたか。当てはまるものをすべてお答えください。

- | | | | |
|--------------------|------|--------------------|-------|
| 1 販売先・受注先を紹介してもらった | 7.6% | 2 仕入先・外注先を紹介してもらった | 8.8% |
| 3 顧客となってもらった | 5.2% | 4 資金面で協力してもらった | 3.4% |
| 5 金融機関を紹介してもらった | 3.3% | 6 経営に関する助言を受けた | 14.5% |
| 7 その他() | 0.8% | 8 これといった支援は受けていない | 73.2% |

問14 事業を経営するうえで、何を最も重視していますか。当てはまるものを一つお答えください。

- | | | | |
|-----------------|-------|--------------|-------|
| 1 事業規模を拡大すること | 9.6% | 2 利益を最大化すること | 9.4% |
| 3 事業を継続すること | 42.6% | 4 家計を維持すること | 6.1% |
| 5 仕事の内容に満足できること | 14.6% | 6 社会の役に立つこと | 15.6% |
| 7 その他() | 2.0% | | |

問15 (1)開業前に心配だったことは何ですか。また、(2)開業時に苦勞したこと、(3)現在苦勞していることは何ですか。それぞれについて、当てはまるものを三つまでお答えください。

	(1) 開業前に心配だったこと	(2) 開業時に苦勞したこと	(3) 現在苦勞していること
1 商品・サービスの企画・開発	10.8%	9.5%	11.7%
2 顧客・販路の開拓	45.6%	45.6%	44.2%
3 仕入先・外注先の確保	17.4%	11.4%	5.6%
4 従業員の確保	17.7%	20.3%	28.1%
5 従業員教育、人材育成	14.7%	15.2%	25.1%
6 業界に関する知識の不足	10.8%	10.9%	4.7%
7 商品・サービスに関する知識の不足	7.7%	6.1%	3.3%
8 財務・税務・法務に関する知識の不足	29.2%	33.8%	25.3%
9 資金繰り、資金調達	77.8%	47.7%	39.7%
10 経営の相談ができる相手がいないこと	7.7%	11.1%	11.9%
11 家事や育児、介護等との両立	5.4%	4.3%	7.1%
12 その他()	0.6%	0.9%	1.1%
13 とくにない	2.8%	6.1%	8.3%

問16 以下の①～⑩の項目について、経営者として自信はありますか。(1)開業時と(2)現在のそれぞれについて、当てはまるものを一つずつお答えください。

	(1) 開業時				(2) 現在			
	自 大 信 い が に あ っ た	自 や 信 や が あ っ た	自 あ 信 ま が り な か っ た	自 ま 信 つ が た く な か っ た	自 大 信 い が に あ る	自 や 信 や が あ る	自 あ 信 ま が り な い	自 ま 信 つ が た く な い
① 経理・税務・法律などの知識	3.4%	13.9%	39.2%	43.5%	4.2%	32.9%	52.0%	10.9%
② 人事・労務や人材教育の知識	5.4%	35.2%	39.7%	19.7%	6.6%	43.8%	41.4%	8.3%
③ 業界に関する知識	24.1%	46.6%	22.1%	7.1%	27.5%	55.4%	16.2%	0.9%

④ 組織マネジメントに関する能力	8.6%	39.0%	39.3%	13.1%	10.6%	45.5%	37.2%	6.7%
⑤ 顧客を開拓する営業力	15.3%	44.0%	32.2%	8.5%	18.7%	50.9%	27.0%	3.4%
⑥ 事業を営むための体力	29.5%	44.2%	20.6%	5.7%	27.7%	48.9%	20.8%	2.5%
⑦ 商品・サービスの知識・技術	28.6%	49.0%	18.2%	4.2%	32.2%	54.1%	12.5%	1.3%
⑧ 商品・サービスの企画開発力	18.6%	44.5%	31.0%	5.9%	20.9%	52.3%	23.2%	3.6%
⑨ 人的ネットワーク（人脈）	18.0%	41.2%	32.7%	8.1%	23.6%	49.5%	24.6%	2.3%
⑩ 総合的な経営力	6.5%	43.2%	40.8%	9.5%	9.0%	57.2%	31.8%	2.0%

Ⅲ 開業の準備についてうかがいます。

問17 開業時期についてうかがいます。

(1) 事業を開始したのは何年何月ですか。

西暦 年 月 業歴 14.8 カ月

(2) 具体的な開業準備(場所の検討、取引先の探索、求人活動など)を始めたのは何年何月頃ですか。

西暦 年 月頃
具体的な開業準備の開始から開業までの経過月数 8.0 カ月

問18 事業を始めようと思った動機について、当てはまるものを三つまで重要な順にお答えください。

	最も重要な動機	二番目に重要な動機	三番目に重要な動機
1 収入を増やしたかった	16.4%	14.8%	15.8%
2 自由に仕事をしたかった	17.2%	17.5%	14.9%
3 事業経営という仕事に興味があった	15.9%	12.9%	9.9%
4 自分の技術やアイデアを事業化したかった	11.9%	10.2%	10.3%
5 仕事の経験・知識や資格を生かしたかった	14.1%	17.5%	9.2%
6 趣味や特技を生かしたかった	1.1%	2.4%	3.0%
7 社会の役に立つ仕事をしたかった	10.0%	10.2%	11.7%
8 年齢や性別に関係なく仕事をしたかった	2.2%	4.9%	5.9%
9 時間や気持ちにゆとりが欲しかった	2.1%	4.0%	7.2%
10 適当な勤め先がなかった	2.3%	1.6%	3.2%
11 その他()	6.7%	1.0%	1.4%

問19 開業の経緯として、当てはまるものをすべてお答えください。

- | | |
|------------------------|-------|
| 1 特定企業の関連会社として開業した | 4.3% |
| 2 家業を発展させる形で新会社を設立した | 5.3% |
| 3 フランチャイズチェーンに加盟して開業した | 7.3% |
| 4 当てはまるものはない | 83.6% |

問20 (1)開業にかかった費用と、(2)その費用の調達先について、金額の内訳を表の太枠内にご記入ください。該当しない項目には「0」とご記入ください。

(1) 開業にかかった費用の内訳

	(億)	(万円)
①土地を購入する代金		68.5
②建物を購入する代金（新築・増改築を含む）		211.2
③土地・建物を借りる費用（敷金や入居保証金など）		72.4
④工場・店舗・事務所などの内外装工事費用		242.3
⑤機械設備・車両・じゅう器・備品などの購入費用		298.3
⑥営業保証金、フランチャイズ加盟金		43.5
⑦運転資金（仕入代金、人件費など）		350.9
合 計		1,287.1

(2) 費用の調達先の内訳

	(億)	(万円)
①自己資金（預貯金、退職金など）		350.1
②配偶者・親・兄弟姉妹・親戚からの借入金・出資金		100.2
③自社の役員・従業員からの借入金・出資金（②を除く）		21.1
④事業に賛同してくれた個人・法人からの借入金・出資金		16.7
⑤友人・知人からの借入金・出資金（④を除く）		7.5
⑥日本政策金融公庫からの借入金		660.3
⑦地方自治体の制度融資		21.8
⑧公的機関からの借入金（⑥、⑦を除く）		21.6
⑨民間金融機関（銀行、信用金庫など）からの借入金		224.5
⑩ベンチャーキャピタルからの出資金		0.0
⑪リース、設備手形、設備業者のローン		31.2
⑫その他（		8.8
合 計		1,463.8

問21 開業費用を節約するために行ったことはありますか。当てはまるものをすべてお答えください。

- | | |
|------------------------|-------|
| 1 中古の設備や備品を購入した | 51.3% |
| 2 レンタルやリースの設備や備品を利用した | 26.1% |
| 3 店舗、事務所などの内装工事を自分で行った | 20.5% |

4	自宅の一部を店舗、事務所などにした	19.5%
5	インキュベーション施設に入居した	1.3%
6	知人の店舗、事務所などの一部を間借りした	7.2%
7	外注やアウトソーシングを利用した	5.6%
8	取引先と交渉して有利な取引条件にした	27.8%
9	扱う商品やサービスを絞り込んだ	17.9%
10	従業員を雇用せず家族に働いてもらった	22.7%
11	その他()	2.2%
12	とくにない	9.9%

IV 顧客獲得の取り組みについてうかがいます。

問22 開業時における顧客の確保状況についてうかがいます。

(1) 開業時に、顧客をどの程度確保していましたか。

1	十分に確保していた	8.2%
2	十分ではないが、ある程度は確保していた	53.3%
3	まったく確保していなかった	38.6%

(2) (1)で「1 十分に確保していた」「2 十分ではないが、ある程度は確保していた」と回答した方におたずねします。それ以外の方は問23にお進みください。

開業時に確保した顧客は、現在も取引・購入してくれていますか。現在も取引・購入してくれている顧客がいる場合は、開業時に確保していた顧客に占める割合についてもお答えください。

1	現在も取引・購入してくれている	98.3%	→開業時に確保していた顧客の約	7.1	割
2	現在は取引・購入してくれていない	1.7%			

問23 以下の①～⑦の人や企業に、顧客となってもらうための営業をしましたか。また、営業した場合、その結果はどうでしたか。(1)開業前・開業時と(2)開業後のそれぞれについて、当てはまるものを一つずつお答えください。

	(1) 開業前・開業時			(2) 開業後		
	営業していない	営業した		営業していない	営業した	
		な顧客になかった	顧客になった		な顧客になかった	顧客になった
① 元勤務先、その勤務者	72.0%	5.4%	22.6%	67.1%	5.7%	27.2%
② 元勤務先の取引先、その勤務者	61.3%	5.6%	33.1%	55.4%	5.3%	39.3%
③ 仕事で知り合った友人・知人 (①、②を除く)	48.7%	7.4%	43.9%	38.3%	6.7%	55.0%
④ 学生時代の友人・知人	63.9%	6.0%	30.1%	56.6%	6.9%	36.6%
⑤ 地域の友人・知人 (④を除く)	57.5%	6.0%	36.5%	47.7%	5.4%	47.0%
⑥ 親戚	67.4%	6.0%	26.6%	61.7%	6.7%	31.6%

⑦ 開業前から面識があった その他の人 ()	53.7%	6.5%	39.8%	45.8%	5.0%	49.2%
----------------------------	-------	------	-------	-------	------	-------

問24 以下の①～⑬の人や企業は顧客を紹介してくれましたか。また、紹介してくれた場合、その結果はどうでしたか。(1)開業前・開業時と(2)開業後のそれぞれについて、当てはまるものを一つずつお答えください。

	(1) 開業前・開業時			(2) 開業後		
	く紹介 しな な か つ た	紹介してくれた		く紹介 しな な か つ た	紹介してくれた	
		で顧 客 を か つ た	で顧 客 を 獲 得 した		で顧 客 を か つ た	で顧 客 を 獲 得 した
① 元勤務先、その勤務者	67.4%	4.8%	27.8%	60.3%	4.0%	35.7%
② 元勤務先の取引先、その勤務者	63.3%	6.0%	30.7%	55.0%	4.6%	40.4%
③ 仕事で知り合った友人・知人 (①、②を除く)	44.9%	7.3%	47.8%	34.4%	5.4%	60.2%
④ 学生時代の友人・知人	59.2%	6.3%	34.6%	52.1%	6.7%	41.2%
⑤ 地域の友人・知人 (④を除く)	52.8%	6.1%	41.1%	43.8%	4.2%	52.0%
⑥ 家族や親戚	56.4%	6.0%	37.7%	49.6%	6.4%	43.9%
⑦ 仕入先や外注先 (①～③を除く)	65.4%	8.5%	26.1%	57.2%	7.3%	35.5%
⑧ 同業者や業界団体 (①～③を除く)	67.2%	7.0%	25.9%	57.9%	6.3%	35.8%
⑨ 金融機関 (日本政策金融公庫を含む)	90.6%	3.7%	5.6%	87.7%	4.0%	8.3%
⑩ 商工会議所・商工会、創業支援機関	88.3%	4.5%	7.2%	85.6%	4.7%	9.7%
⑪ 異業種交流会やセミナーなどで 知り合った人	84.0%	5.9%	10.1%	77.8%	7.2%	15.0%
⑫ 新しく顧客となった人や企業 (上記以外)	54.5%	6.6%	39.0%	39.4%	5.1%	55.5%
⑬ 開業前から面識があった その他の人 ()	57.1%	5.6%	37.3%	50.3%	4.2%	45.5%

問25 開業後に、新たな顧客を獲得できていますか。

1 順調に獲得できている	35.1%
2 順調ではないが、ある程度は獲得できている	61.5%
3 まったく獲得できていない	2.1%
4 新たな顧客を獲得する必要はない	1.3%

問26 開業時と比べて、現在の顧客の数はどうなっていますか。

1 増えている	80.3%	2 同じ程度	15.8%	3 減っている	3.9%
---------	-------	--------	-------	---------	------

問27 繰り返し取引・購入してくれる顧客は多いですか。

1 多い	72.5%	2 少ない	8.7%	3 どちらともいえない	18.8%
------	-------	-------	------	-------------	-------

問28 (1)開業時と(2)現在の、営業を担当する従業員の数（経営者を除く）をご記入ください。
 該当者がいない場合は「0」とご記入ください。

(1)開業時

0.9

 人 (2)現在

1.3

 人

問29 顧客獲得のための費用についてうかがいます。

(1)開業時に、顧客獲得のための費用をどれくらいかけましたか。

- 1 十分にかけた 9.4% 2 十分ではないが、ある程度はかけた 56.0%
 3 まったくかけなかった 34.6%

(2)開業後から現在までに、顧客獲得のための費用をどれくらいかけていますか。

- 1 十分にかけている 10.1% 2 十分ではないが、ある程度はかけている 68.7%
 3 まったくかけていない 21.2%

問30 経営者自ら顧客獲得のための営業活動をしていますか。当てはまるものを一つお答えください。

- 1 開業時も開業後もしている 67.3%
 2 開業時はしていたが、開業後はしていない 8.0%
 3 開業時はしていなかったが、開業後はしている 12.5%
 4 開業時も開業後もしていない 12.1%

問31 多くの人や企業に周知・アピールするために、以下の①～⑮の取り組みを行いましたか。また、行った場合、その効果はどうでしたか。(1)開業前・開業時と(2)開業後のそれぞれについて、当てはまるものを一つずつお答えください。

	(1) 開業前・開業時			(2) 開業後		
	行っていない	行った		行っていない	行った	
		な効か果つはた	あ効つ果たが		な効か果つはた	あ効つ果たが
① 新聞折込チラシの配布	73.2%	7.7%	19.2%	74.5%	7.5%	18.0%
② ダイレクトメールの送付	82.5%	5.0%	12.5%	77.6%	5.5%	17.0%
③ チラシのポスティング	66.3%	10.8%	22.9%	65.7%	10.4%	23.9%
④ メディアへのプレスリリース	90.3%	3.1%	6.6%	84.8%	5.1%	10.1%
⑤ 業界紙やフリーペーパーなどの媒体で広告	79.5%	7.3%	13.2%	71.7%	8.6%	19.7%
⑥ 展示会やイベントなどへの出展	92.6%	2.3%	5.0%	87.1%	4.2%	8.7%
⑦ 集客力のある場所への出店	89.6%	2.1%	8.3%	86.7%	2.4%	10.9%
⑧ 自社や商品・サービスに関するホームページの開設	59.4%	13.8%	26.8%	45.8%	12.5%	41.7%
⑨ 他の組織（商工会議所・商工会など）のホームページでの情報発信	90.0%	5.3%	4.7%	85.5%	7.4%	7.1%
⑩ 自社以外のネットショップ（楽天やアマゾンなど）に出店・出品	96.4%	1.3%	2.4%	94.1%	1.4%	4.5%
⑪ インターネット広告の掲載	85.8%	3.9%	10.4%	78.8%	4.8%	16.4%

⑫ 販路の開拓に関するサービスの利用（ビジネスマッチングやセールスレップなど）	97.5%	1.2%	1.3%	94.7%	2.3%	3.0%
⑬ SNS（フェイスブックやツイッター、ブログなど）での情報発信	73.1%	7.9%	19.0%	59.8%	10.8%	29.4%
⑭ 商品・サービスに関するコミュニティ（同じ趣味や関心を持つ人が集まる場）に参加	88.0%	3.9%	8.1%	80.9%	5.0%	14.0%
⑮ その他（ ）	94.9%	1.1%	3.9%	92.3%	1.3%	6.3%

問32 特定の人や企業との関係を構築・深耕するために、以下の①～⑧の取り組みを行いましたか。また、行った場合、その効果はどうでしたか。(1)開業前・開業時と(2)開業後のそれぞれについて、当てはまるものを一つずつお答えください。

	(1) 開業前・開業時			(2) 開業後		
	行っていない	行った		行っていない	行った	
		な効果はなかった	あつ果たが		な効果はなかった	あつ果たが
① 訪問営業	70.1%	5.3%	24.6%	61.1%	4.4%	34.5%
② プライベートでの交流	52.2%	7.9%	39.9%	40.9%	6.8%	52.3%
③ ホームページでの販売・予約の受付	82.6%	6.6%	10.8%	72.6%	8.1%	19.2%
④ メールマガジンの発行	96.8%	1.2%	1.9%	94.3%	1.8%	3.9%
⑤ ダイレクトメールの送付	85.9%	4.0%	10.1%	81.0%	4.5%	14.5%
⑥ SNS（フェイスブックやツイッター、ブログなど）での顧客との交流	76.1%	6.5%	17.4%	62.8%	9.0%	28.3%
⑦ 商品・サービスに関するコミュニティ（同じ趣味や関心を持つ人が集まる場）に参加	87.3%	3.9%	8.8%	80.2%	5.3%	14.5%
⑧ その他（ ）	97.5%	0.6%	1.8%	96.6%	0.4%	3.0%

問33 顧客の満足度を高めるために取り組んでいることはありますか。当てはまるものをすべてお答えください。

1 商品・サービスの詳細な説明	59.3%
2 価格の引き下げ	19.9%
3 納期の厳守	28.8%
4 品質管理の徹底	43.3%
5 アフターサービスの充実	33.6%
6 顧客の意見やクレームへの適切な対応	59.8%
7 商品・サービスの改善・改良	45.0%
8 顧客ニーズに対応した商品・サービスの開発	50.2%
9 自社の商品・サービスによる改善の提案	23.6%
10 その他（ ）	1.4%
11 とくにない	2.8%

問34 顧客が貴社の商品・サービスの評判について、(1)対面でのクチコミ、(2)クチコミサイト（商品・サービスの評価が投稿されている食べログやアマゾン、価格コムなど）、(3) SNS（フェイスブックやツイッター、ブログなど）で広めることはありますか。

(1)対面でのクチコミ	1	ある	68.1%	2	ない	17.8%	3	わからない	14.1%
(2)クチコミサイト	1	ある	21.1%	2	ない	51.7%	3	わからない	27.2%
(3) SNS	1	ある	29.5%	2	ない	44.7%	3	わからない	25.8%

問35 顧客と、仕事と関係のない雑談をしたり仕事以外で交流したりすることは多いですか。

1	多い	48.2%	2	少ない	34.3%	3	どちらともいえない	17.6%
---	----	-------	---	-----	-------	---	-----------	-------

V 開業後の経営等についてうかがいます。

問36 現在の売上状況をお答えください。

1	増加傾向	64.8%	2	横ばい	30.0%	3	減少傾向	5.2%
---	------	-------	---	-----	-------	---	------	------

問37 現在の採算状況をお答えください。黒字基調の方は、黒字基調になった時期もご記入ください。

1	黒字基調	64.9%	————→	開業して	6.7	カ月後
2	赤字基調	35.1%				

問38 同業他社と比べて現在の業況（事業の状況）はいかがですか。

1	良い	12.0%	2	やや良い	51.5%
3	やや悪い	30.1%	4	悪い	6.4%

問39 (1)開業前に予想していた月商（1カ月当たりの売上高）、(2)事業を継続していくために現時点で最低限必要な月商、(3)現在の月商はそれぞれおいくらですか。

(1)開業前に予想していた月商	<input type="text"/>	億	<input type="text"/>	万円
(2)最低限必要な月商	<input type="text"/>	億	<input type="text"/>	万円
(3)現在の月商	<input type="text"/>	億	<input type="text"/>	万円

問40 商品・サービス、事業の内容などが、テレビや新聞（業界新聞を含む）などで紹介されたことはありますか。当てはまるものをすべてお答えください。

1	テレビで紹介されたことがある	10.6%
2	新聞で紹介されたことがある	12.2%
3	その他のメディアで紹介されたことがある	20.8%
4	紹介されたことはない	70.1%

問41 現在の経営課題についてうかがいます。

(1) 現在の経営課題として当てはまるものをすべてお答えください。

(2) (1)で選んだもののうち、最も重要な課題を一つ選び、番号を口にご記入ください。

	(1) 当てはまるもの	(2) 最も重要な課題
1 既存商品・サービスの質の維持	50.1%	15.1%
2 新商品・サービスの開発・販売	44.9%	11.8%
3 新たな事業分野への進出(多角化)	26.3%	7.6%
4 販売・受注先の開拓	41.8%	23.0%
5 仕入・外注先の選別	18.7%	2.4%
6 業務プロセスの見直し・変更	15.6%	1.8%
7 組織の見直し・変更	10.5%	0.5%
8 人事の見直し	12.2%	0.6%
9 人材の確保・育成	58.4%	28.8%
10 社内の情報化の促進	7.3%	0.1%
11 経営理念の確立	18.0%	4.0%
12 店舗・工場・事務所の見直し	14.8%	3.3%
13 その他()	1.9%	1.1%
14 とくにない	3.1%	-

問42 今後の事業規模についてどのようにお考えですか。(1)売上高、(2)将来の株式上場のそれぞれについてお答えください。

(1) 売上高

1 拡大したい 90.0% 2 現状程度でよい 9.7% 3 縮小したい 0.2%

(2) 将来の株式上場

1 考えている 12.3% 2 考えていない 87.7%

これで質問はすべて終わりです。このアンケート票は同封の返信用封筒（切手不要）に入れ、ご返送ください。ご協力ありがとうございました。