

令和7年度 調査・研究事業

創業調査研究事業

報 告 書

令和8年2月

(一社)兵庫県中小企業診断士協会

はじめに

このたび、令和7年度「創業支援に関する調査研究報告書」をとりまとめるにあたり、ご協力いただいた関係各位に心より御礼申し上げます。

近年、地域経済の持続的な発展において「創業」が果たす役割は一層重要性を増しています。人口減少や産業構造の転換が進む中、新たなビジネスの創出は、地域の雇用を生み、生活者の課題を解決する有効な手段であり、地域の活力そのものともいえる存在です。

とりわけ、地方においてはUIJターンによる創業や、地域資源を活用した小商い、女性や若者の創業など、多様なスタイルの起業が注目されており、これらを支える創業支援機関の役割も多様化・高度化しています。そのような状況下で、創業支援が真に効果的であるためには、「支援する側」と「支援を受ける側」の意識やニーズのギャップを埋め、現場で本当に必要とされている支援の在り方を見直す必要があると考えております。

本調査研究は、創業者・創業希望者へのアンケートおよびヒアリング、ならびに支援機関への調査を通じて、創業支援の現場における課題と有効な支援のあり方を明らかにすることを目的としています。実態と意識の両面から検討を加え、今後の施策立案や支援事業の設計に資する内容となるよう努めてまいりました。

本報告書が、創業支援に携わる皆様の日々の実践の一助となり、より多くの地域において創業が前向きに捉えられ、挑戦が促進される環境づくりにつながることを願ってやみません。

末筆ながら、本調査にご協力いただきました創業者の皆様、支援機関の皆様、調査研究に携わっていただいた関係者の皆様に深く感謝申し上げます。

令和8年2月

創業調査研究事業 代表責任者

兵庫県中小企業診断士協会

常任理事 志水 功行

目次

はじめに	1
第1章 研究の背景と目的	4
1. 創業支援の社会的意義と政策的背景	4
2. 本研究の目的と課題設定	4
3. 研究対象と分析視点	4
第2章 先行研究とこれまでの調査結果との比較	6
1. 特定創業支援等制度の概要とあらまし	6
2. 特定創業支援等事業の理念と運用実態	8
3. 特定創業等支援事業における制度創設期の成果と課題	10
4. 創業支援の変遷と現在	12
5. 創業支援の課題と展望	16
6. まとめと今後の創業支援の方向性	18
第3章 調査方法	20
1. 調査の目的と設計方針	20
2. 調査対象	20
3. アンケート調査	21
4. ヒアリング調査	23
5. 分析手法	24
6. 研究上の限界と留意点	25
第4章 調査結果（創業者・支援機関の分析）	26
1. 兵庫県における創業者アンケート分析結果の報告	26
2. 支援機関アンケート分析結果の報告	33
第5章 創業支援に関する総合考察	43
1. 産業競争力強化法の要請に応える「創業実現ファネル」の構築	43
2. 政策的要請と現状の構造的乖離	43
3. 入口の「母数拡大」と途中の「創業率向上」への戦略的対応	44
4. 「点」の支援から「線」の伴走へ	45
5. 支援モデルの全体最適化	45
第6章 提言	46
1. はじめに	46

2. 提言①：「創業希望者の母数拡大」	46
3. 提言②：創業「率」を向上させるための環境整備と職員意識の転換	47
4. 提言③：創業後を見据えた「線の伴走支援」への構造転換	49
5. まとめ	51
おわりに	53
付録1 創業に関する意識・実態調査アンケート（創業者向け）	54
付録2 創業に関する意識・実態調査アンケート（支援機関向け）	69

第1章 研究の背景と目的

1. 創業支援の社会的意義と政策的背景

我が国において、創業は地域経済の活性化や雇用の創出、産業の新陳代謝を促す重要な要素として位置づけられてきた。中小企業庁をはじめとした行政機関は、「開業率の向上」を経済政策の中核に据え、各種の創業支援策を推進している。特に近年では、地方創生の一環として、地域に根差した創業の促進が求められており、「地域課題の解決」を担う創業者への期待が高まっている。

一方で、創業希望者の多くは資金面や情報面に不安を抱えており、起業に踏み切れない状況も依然として存在する。また、創業後も持続的な成長に至るまでの支援体制には課題が多く、地域の支援機関にとっても効果的な支援手法の確立が急務となっている。

そのような中で、各地域における商工団体、自治体、金融機関、中小企業支援機関等がどのような課題を認識し、どのように創業支援を展開しているのかを把握することは、政策実施の精度を高めるうえでも極めて重要である。

2. 本研究の目的と課題設定

本研究では、地域における創業支援の現状と課題を明らかにすることを目的とし、創業者と支援機関の双方に対するアンケート調査およびインタビュー調査を実施した。創業希望者の「意識」と「実態」、創業後の「困りごと」や「求める支援」、またそれに対応する支援機関の「支援方針」や「支援の限界」を比較分析することで、地域における創業支援のあり方を総合的に検討する。

本研究における主要な課題設定は、以下の3点である。

(1) 創業希望者と支援機関の認識ギャップ

支援機関が提供している支援内容と、創業者が実際に必要としている支援内容にズレが生じている可能性がある。このギャップの構造を明らかにする。

(2) 創業の阻害要因とその要因分析

創業希望者が創業に踏み切れない、または創業後に事業が継続できない要因を、データに基づいて明らかにする。

(3) 効果的な支援の仕組みと支援者側の課題

創業支援を担う機関にとっての課題（人材、情報、制度など）を抽出し、今後の制度設計への示唆を与える。

3. 研究対象と分析視点

本研究では、以下の2つの対象に対して調査を実施している。

(1) 創業者・創業希望者（個人）：創業動機、創業準備状況、創業時の困難、現在の経営課題、求める支援 など

(2) 支援機関関係者（商工会議所、商工会、自治体等）：支援施策の実施状況、対象者の反応、課題認識、改善の方向性 など

これらのデータをもとに、「意識と実態のギャップ」「支援とニーズのミスマッチ」「今後の創業支援に求められる視点」などを多面的に分析し、地域の支援体制の強化に資する提言を行う。

第2章 先行研究とこれまでの調査結果との比較

1. 特定創業支援等制度の概要とあらまし

(1) 特定創業支援等制度の成り立ち

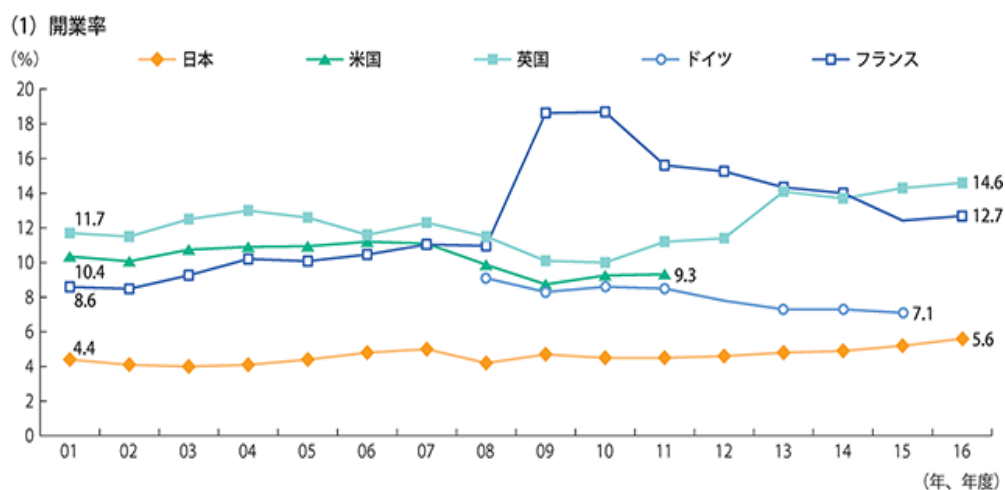
特定創業支援等事業は、平成25年12月に公布された「産業競争力強化法」（平成25年法律第98号）を法的根拠として、翌平成26年1月より施行された創業促進制度である。

本制度は、単体の、あるいは二以上の市町村が共同して策定する「創業支援事業計画」の中核をなす枠組みであり、地方自治体が地域内の支援機関（商工会・商工会議所・金融機関・認定支援機関等）と連携して、創業希望者または創業間もない者に対し、創業前の知識を体系的に提供することや、創業後の継続的なフォローを行うことを目的としている。

これにより、創業者が必要な経営基盤を確立し、地域経済の活性化を図ることが狙いとされた。

(2) 特定創業等支援制度が求められた時代的な背景

当時、日本の開業率は欧米諸国と比較して著しく低く、長期にわたるデフレ経済と人口減少により、産業構造の新陳代謝が進まないことが政策上の大きな課題とされていた。



(図表 2-1：開業率の国際比較)

(出典 2017年 中小企業白書)

特に、地域経済では後継者不足や産業空洞化が深刻化し、国の経済政策においても「創業・ベンチャー支援の推進」が成長戦略の柱として位置づけられた。

このような状況下で、2012年12月に発足した第二次安倍政権は、いわゆる「アベノミクス」における第三の矢（成長戦略）の一環として、創業支援政策を体系的に強化する方針を明示した。

その具体的施策として、2013年に産業競争力強化法が制定され、翌年度から特定創業支援等事業が実施されるに至った。

(3) 特定創業支援等制度の特長

制度の特徴は、地方自治体が主導する創業支援ネットワークの形成にある。

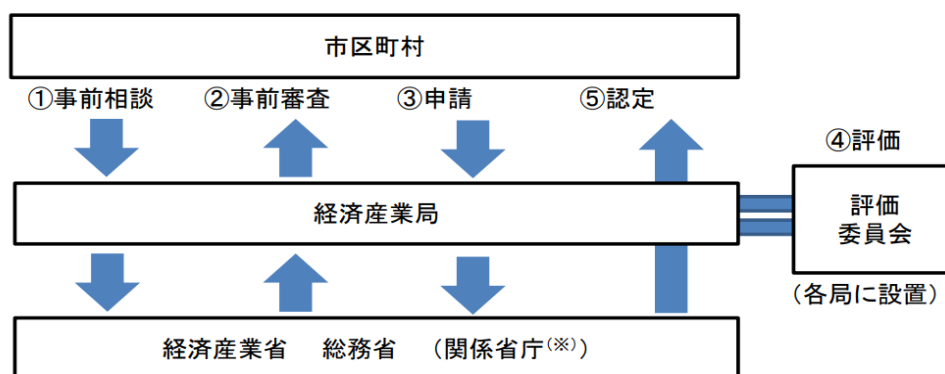
従来、国が一律で政策の方向性や、支援メニューを作成し、地方はそれを実行するのみ、という制度設計から、地方自治体が自ら地域の産業構造や課題を踏まえて支援体制を設計し、民間支援機関との連携を通じて創業者を支援する仕組みが導入された。

このような制度設計の変化は、地域ごとの特色を反映した支援制度設計や、創業後の伴走支援を行うにあたって、国中心の制度設計では限界が見られ、より地域ごとの課題に的確に対応していくことが目的であった。

中小企業庁の指針では、「創業支援事業計画」に基づき実施される事業のうち、経営・財務・人材育成・販路開拓の4分野に関する継続的支援を行う取組を「特定創業支援等事業」と定義している。

市区町村は、地域の商工会・商工会議所・金融機関・認定支援機関などと連携しながら、5年間を上限とする創業支援事業計画を策定し、これを経済産業大臣および総務大臣の認定を受けて実施する。

その際の認定手続きは、図表 2-2 に示すとおり、事前相談・審査・申請・評価・認定という段階を経て進められる。



(図表 2-2 : 特定創業等支援の認定プロセス)

(出典 : 2014 年 中小企業庁 「創業支援事業計画」)

認定を受けた市区町村は、計画に基づき特定創業支援等事業を実施し、支援を修了した創業者に対して「特定創業支援等事業による支援を受けた旨の証明書」を交付する。

この証明書をもって、創業者は登録免許税の軽減（資本金 1,000 万円以下の株式会社設立時は半額）、信用保証枠の拡大、日本政策金融公庫による新規創業融資の優遇措置など、複数の法的支援策を受けることができる。

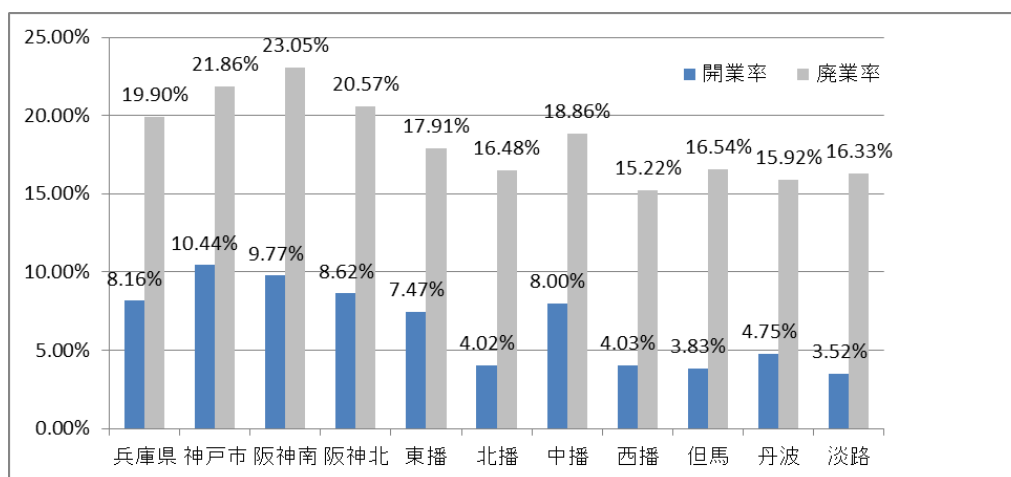
(4) 兵庫県下での認定状況

制度導入初年度である平成 26 年度には、全国で 87 件（94 市区）の創業支援事業計画が認定され、

兵庫県内では神戸市・姫路市・尼崎市・西宮市・加古川市・三木市・宝塚市・芦屋市が認定を受けていた。

全体の約9%を占めており、比較的高い参画率であることがわかる。

これは、認定を受けた市においては、もともと開業率が全国平均に比較して高く、創業に対する機運が高かった地域が早期に制度を活用したことが理由と考えられる。同様の理由から、支援インフラの整備が迅速に進んでいたことも、高い認定率を下支えしたと推察される。



(図表 2-3：平成 24 年度県下地域別開業率・廃業率)

(出典：総務省統計局：平成 24 年経済センサス基礎調査)

一方で、先行研究においては、初期段階では自治体による支援内容のばらつきや、連携機関間の情報共有不足といった課題も指摘されており、制度運用の定着と地域間格差の是正が今後の課題として浮かび上がった。

(5) 小括

特定創業支援等事業は、国の成長戦略を地方自治体レベルで具体化する仕組みとして設計された点に特徴がある。

すなわち、創業支援を「国主導で行われる補助金や助成金による一時的支援」から、「地域の支援ネットワークによる持続的支援」へと進化させる政策的転換点であったと評価できる。

2. 特定創業支援等事業の理念と運用実態

(1) 制度設計の理念と政策目的

特定創業支援等事業は、単に開業件数を増やすことのみを目的とした制度ではない。

「産業競争力強化法」における創業支援条項の趣旨は、地域における創業の定着率と持続性を高めることにある。

そのため、制度設計の理念として「人材育成」「地域連携」「環境整備」の三位一体が掲げられ

た。

特に、創業後の経営継続を持続的なものとするために、創業希望者自身のスキルアップを支援すべく、「経営・財務・人材育成・販路開拓」の4分野を必須領域とし、創業者が自立的に経営を行える力の醸成を制度目的に据えた。

この点は、従来の資金助成中心の支援策（例：創業補助金、設備投資補助金等）からの政策転換を示すものであり、支援対象を「資金を必要とする起業者」から「地域経済を牽引し得る経営者候補」へと拡張したといえる。

中小企業庁および総務省の指針でも、制度を「地域の創業支援ネットワークを形成し、継続的に知識・スキルを提供する取組」と定義しており、単発的支援を排して体系的な学習を促す枠組みが明示されている

(2) 人材育成領域が重視された背景

日本の中小企業政策では、「廃業率の高さ」も同じく、課題とされてきた。

兵庫県下においても、図表 2-3 で示した通り、開業率を廃業率が上回っており、開業後の経営に対するサポートが求められた。

背景として、技術や専門知識を持つ創業者であっても、経営管理や人材マネジメントの不足により、開業後数年で事業が停滞・撤退する傾向が見られた。

これは、単なる開業件数の増加を目標とするのではなく、経営力を備えた創業者を育成し、地域経済の活性化を図ることが目的とされていたからである。

また、高度な専門性を持つ支援者による教育がおこなわれることが、制度設計の前提となっており、これに該当する支援者の育成に関する必要性も制度開設当初から指摘されてきた。

こうした実情を踏まえ、制度創設当初から「人材育成」は単なる一領域ではなく、制度全体を貫く核心的目的と位置づけられている。

(3) 運用の実態と支援手法

各自治体は創業支援事業計画に基づき、商工会議所・金融機関・認定支援機関などと連携して支援体制を構築した。

県下の企業における、代表的な取組は以下の通りである。

神戸市：神戸市産業振興財団が中心となり、「開業支援コンシェルジュコーディネータ」を配置。創業希望者と各支援機関を橋渡しし、ネットワーク全体の運営を担った

尼崎市・西宮市：それぞれ「創業支援ネットワーク」や「ビジネスイノベーションサポーターズネット（Nbis）」を構築。市役所・商工会議所・金融機関・士業が一体的に対応。

これらの実践は、単なる窓口の集約ではなく、行政・民間・金融機関の三者協働モデルを制度的に

定着させた点で画期的であった。

また、創業希望者の利便性向上と支援の重複回避を目的に、「ワンストップ対応」と「橋渡し機能（コーディネート機能）」が制度運用の中核に位置づけられた

(4) 理念と運用の整合性に関する考察

特定創業支援等事業は、創業促進を「補助金政策」から「人づくり政策」へと転換した点で、わが国の中小企業政策史における転換点を示している。

制度理念（人材育成・ネットワーク形成）と運用実態（自治体連携・伴走支援）は概ね整合しており、初期段階から質的支援へのシフトが明確に意識されていた。

ただし、先行研究においては、自治体間の運営力・ネットワーク密度の差が課題として挙げられており、制度理念を実効的に機能させるためには「支援人材そのものの育成」も不可欠であり、この点は中小企業庁からも当時指摘されていた。

ただし、これは制度の開設当初に必ず直面する課題であり、運用を継続していく中で、標準化・均一化が図られていくものである。

(5) 小括

特定創業支援等事業の理念は、创业者の量的拡大ではなく、地域経済を支える経営人材の育成とネットワーク構築にあった。

この理念は、制度創設当初から地方自治体・民間支援機関・金融機関の協働体制として具現化され、実際の運用では「人材育成＝創業支援」という概念が行政実務に根付く契機となった。

3. 特定創業等支援事業における制度創設期の成果と課題

本節では、平成26年度に創設された特定創業支援等事業の初期運用段階に焦点を当てる。

制度設計段階で掲げられた理念（人材育成・地域連携・環境整備）が、実際の現場でどのように具現化されたのかを検証するとともに、当時の先行研究や行政資料を参照し、制度創設期における成果と課題を整理する。

具体的には、自治体による創業支援ネットワーク形成の実態、創業支援の定着状況、そして運用面で指摘された限界（支援人材の不足、情報共有の不十分さ、地域間格差）を取り上げ、後年の制度変化の基礎となった構造的要因を明らかにすることを目的とする。

(1) 制度創設期の成果

先に述べた通り、平成26年度に創設された特定創業支援等事業は、地方自治体を制度創設期の成果創業活動の拡大と支援意識の浸透中心とした新たな創業支援の枠組みとして全国に展開され、初年度

には全国で 87 件（94 市区町村）が創業支援事業計画の認定を受け、兵庫県内でも 8 市が参画した。

そして、制度施行後、創業件数は全国的に緩やかな増加傾向を示した。

中小企業白書（2017 年版）によれば、2012 年度に 4.3%であった開業率は、制度導入直後の 2014 年度には 5.2%、2016 年度には 5.6%へと上昇している。

同期間における廃業率の上昇は限定的であり、制度が一定の創業促進効果を持ったことがうかがえる。

特に、制度対象自治体においては、創業スクールや創業相談の件数が大幅に増加しており、創業支援が行政施策として社会的認知を得たことが大きな成果であった。

兵庫県においても、県および各市の商工会議所による創業講座が制度開始を契機に拡充され、創業希望者に対する支援件数・相談件数はいずれも増加した。

こうした傾向は、「創業＝行政が支援する社会的プロセス」としての理解が定着し始めたことを意味しており、従来の“個人の挑戦”から“地域の取組”へと創業観が転換したことを示している。

(2) 制度運用上の課題

一方で、制度創設期には、運用上のいくつかの課題が顕在化した。

第一に、支援内容と質の地域間格差である。自治体が制度認定を受ける際の要件は比較的緩やかであったため、制度設計や人材育成の成熟度に大きな差が生じた。

支援機関間の連携密度や情報共有の水準にもばらつきがあり、制度運用の実効性を測る共通指標が欠如していた。

第二に、支援人材の不足が構造的な制約として指摘された。

創業支援を担うコーディネーターやアドバイザーの育成が制度初期には追いつかず、結果として、専門性の高い相談対応が可能な人材に限られていた。

これは制度理念である「人材育成」を実現する土台の整備が限定的であったことを示し、運用を行いながら改善を行っていくことが求められた。

第三に、フォローアップ体制の未整備である。制度上は創業後の継続支援が位置づけられていたものの、自治体や支援機関の多くは初期段階での相談・セミナー提供にとどまり、経営定着を支援する仕組みの構築には至っていなかった。

このため、制度は“創業時の支援”に偏重し、“創業後の持続化支援”という政策目的の実現には課題を残した。

(3) 小括

以上を総合すると、特定創業支援等事業は、制度創設期において短期間で全国的な展開を遂げ、一定の成果を上げた制度であった。

一方で、制度運用における質的成熟は十分でなく、自治体間格差・支援人材の育成・情報共有の欠如といった課題を残した。

これらの課題は、その後の制度改正や「地域創業促進事業」「スタートアップ・エコシステム拠点都市」等の施策において補完・改善が図られていく契機となった。

したがって、制度創設期の成果と課題を整理することは、制度の進化過程を理解するうえで不可欠であり、次節で扱う制度変化の分析に直結する論点であるといえる。

4. 創業支援の変遷と現在

前半では、創業支援制度の概要とその成り立ちについて解説した。この後半では、創業支援の現在の姿を、その当初からの変遷を踏まえて示すとともに、10年間の運用を経て明らかになった問題点についても明らかにしていきたい。

(1) 法制度

2013年12月に制定された産業競争力強化法（平成25年法律第98号）は、創業支援を自治体が戦略的に実施するための制度的枠組みを初めて明確に位置づけた。同法に基づく「創業支援事業計画」および「特定創業支援事業」は、地方自治体が商工会議所、金融機関、大学等の支援機関と連携して創業希望者に包括的支援を提供する仕組みであり、2014年度から全国で認定が開始された。

2018年には、日本経済の成長軌道を確かなものとし、産業の発展を持続させ、企業の経営基盤を強化することを目的として、改正産業競争力強化法が施行。開業率のさらなる向上を目指して、当初の「創業支援事業」の概念を拡大させて新たに「創業支援等事業」と規定し、その範囲に創業に関する普及啓発を行う事業（創業機運醸成事業）も含まれることとなった。またこれに伴い、「創業支援事業計画」も新たに「創業支援等事業計画」と規定され、同計画の中に創業機運醸成事業が位置づけられた。

2020年代に入ると、政府は国際競争力の低下や経済成長の低下を背景に、『スタートアップ育成5か年計画』の策定など、新分野開拓やイノベーションの主体となりうるスタートアップや大学発ベンチャーの育成、そして成長企業の創出を重要な政策分野として位置付けるようになる。この流れの中で、再度改正された産業競争力強化法が2024年9月に一部施行。『我が国経済のけん引役である中堅企業・スタートアップへの集中支援』が法律案の趣旨として明確化され、中小企業支援に加えて中堅企業やスタートアップへの集中支援を担う枠組みが強調された。これによって、創業支援を含む関連施策も、新たな成長事業の創出と投資促進という文脈の中で位置付けられるようになった。

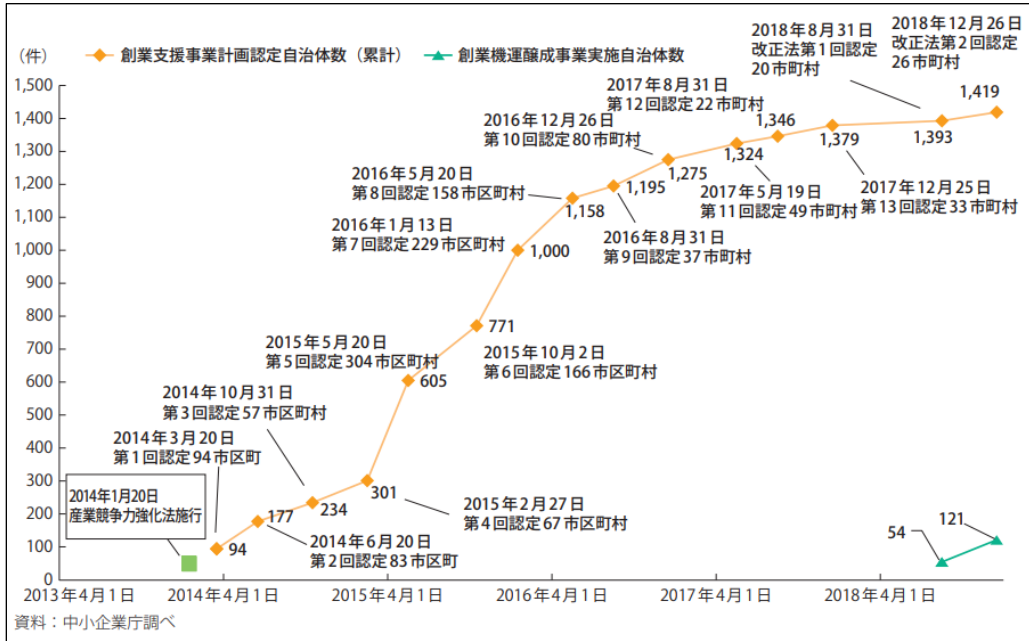
このように、創業支援にかかる法制度は、①制度枠組みの整備（2013-2014）、②全国普及と基礎的支援の定着（2014-2017）、③対象事業の拡大（2018）という、制度設計から運用拡大の流れを経て、現在は、④スタートアップなど成長企業支援との接続（2020-）という、最新の国家産業指針を反映したものとなっている。

(2) 全国の創業支援事業

2014年の創業支援制度の開始以降、「創業支援等事業計画」は短期間で全国的に認定が進み、中小企業庁の報告によれば、2018年12月末時点で1,379自治体が認定を受け、人口ベースで97%をカバーしている状態までに広がった（図表2-4）。また、この流れの中で、日本各地で創業セミナー、創業相談窓口、事業計画策定支援などの比較的共通的な創業支援メニューの提供が見られるようになった。

一方、創業支援制度が全国で普及するにつれ、自治体間で支援リソースの偏在が課題として意識されるようになった。特に人口規模が小さい自治体では、支援人材や専門的サービスの確保が難しく、単独で創業支援体制を整えることに限界がある。そこでこのような背景から、複数自治体が連携して創業支援を提供する「広域創業支援」の取り組みが見られるようになった。例えば、多摩地域では「創業支援センターTAMA」が設置され、多摩信用金庫をハブとし、複数の市町村・大学・支援機関が連携して創業セミナーや相談支援を広域的に提供する枠組みが形成された。また、青森県八戸圏域では、2016年に「はちのへ創業・事業承継サポートセンター」が開設され、圏域8市町村を対象とした相談・研修などの支援が実施されている（図表2-5）。これらは、人口が分散する地域において、支援機会の公平化や支援体制の効率化を図る目的で構築された広域連携の具体例と位置づけられる。

また、2020年代に入ると、広域連携はスタートアップ支援政策とも接続し、都市圏レベルでの連携体制として発展している。その代表例が、内閣府の「スタートアップ・エコシステム拠点都市」における広域連携であり、東京都を中心としたコンソーシアムである「スタートアップ・エコシステム東京コンソーシアム」には、横浜市、川崎市、茨城県、つくば市、千葉市などが広域連携団体として参画している。当該コンソーシアムでは、創業前後の支援にとどまらず、大学発ベンチャーの育成、アクセラレーション、ファイナンス支援など、成長段階までを見据えた支援が進められている。



(図表 2-4：創業支援事業計画の策定実績)

(出典：2019年版中小企業白書)

創業支援 8サポ

八戸で創業・起業しませんか？

起業したいけど、何から始めたら良いかわからないなあ…
 創業するための準備を1人でするのが不安…
 創業融資を受けたいけど、計画書の作り方がわからない…

8サポでは、八戸圏域8市町村の創業・起業したい方をサポートします。事業の構想段階から開業後のフォローまでワンストップでサポートする他、創業セミナーや創業スクール等、各種セミナーも開催しております。最新情報はHPをご確認ください。

創業・独立したい → **事業内容のイメージを明確にする** → **事業計画・資金計画等の作成** → **開業に係る各種手続き** → **開業!**

まずは8サポに相談してみよう。事業内容と一緒に検討し、具体的なビジネスイメージを明確にします。一緒に計画を作成しましょう。開業手続きはもちろん、事業内容等に応じて活用できそうな補助制度等をご紹介します。開業おめでとうございます！開業後のお悩みなどもお気軽にご相談ください。

開業後も安心

創業フォローアップ制度
創業までのサポートだけでなく、開業後もまもなくの不安や心配事解消のため、創業後も継続してサポートを行います。

8サポ創業クラブ
8サポを利用した創業者限定のコミュニティです。創業者同士で交流会＆ミニ勉強会を開催!!

8サポ利用による特典

- ① 会社立時の登録免許税の減免
例：登録免許税が資本金の0.7%→0.35%
最低限度が15万円→5万円 (株式会社の場合)
- ② 無印簿 第三者役人なしの創業融資保証の適用
例：事業開始2ヶ月前から1ヶ月前から利用可能
- ③ 日本政策金融公庫新創業制度自己資金要件の充足
- ④ 日本政策金融公庫新創業支援資金の貸付利率の引き下げ
- ⑤ 八戸市創業融資利率補給制度の利用要件

※3500-100の範囲を適用するためには一定の要件があります。詳しくは8サポへお問い合わせください。

ご相談はすべて無料です。相談内容は秘密厳守いたします。

はちのへ創業・事業承継サポートセンター
TEL.0178-51-9593
〒031-8511 八戸市塩田町2-3 八戸商工会館1階 FAX.0178-51-9594
E-mail: 8sapo-hachinohe@cci.or.jp
URL: https://starting-business.net

8サポ
お気軽にご相談ください

(図表 2-5：はちのへ創業・事業承継サポートセンターの創業支援)

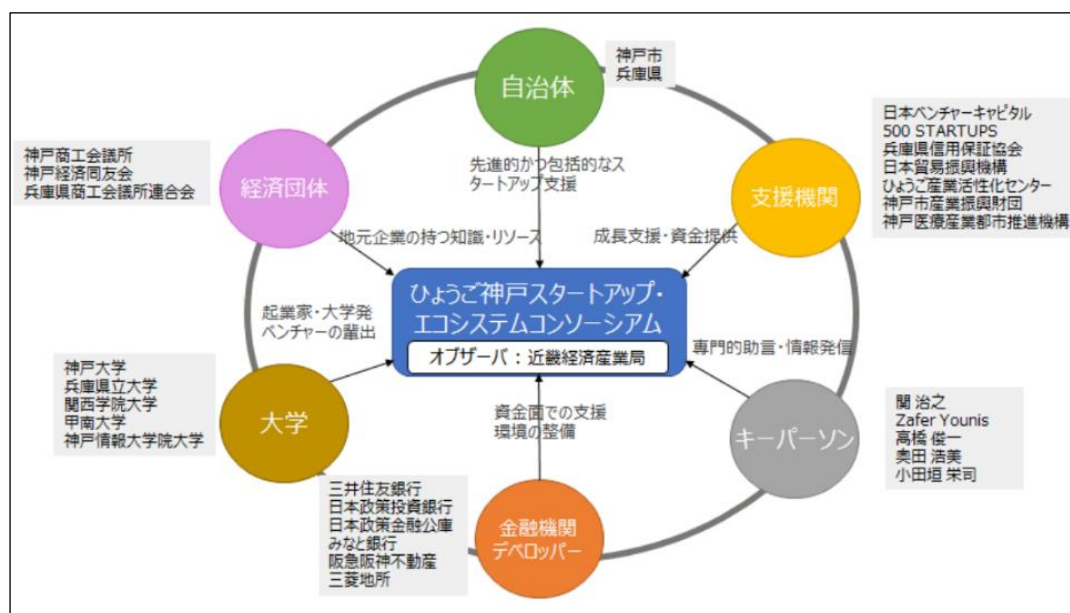
(出典：はちのへ創業・事業承継サポートセンター「8サポ」リーフレット)

(3) 兵庫県の創業支援

兵庫県では、主要都市である神戸市・姫路市などが創業支援を早期に着手しており、県としても起業・創業支援を体系化する動きが進んだ。2017年には、県の中核支援拠点として「起業プラザひょうご」が設置され、約2万3000人が利用。その後、2020年に神戸のみならず姫路・尼崎にそれぞれ拠点が増設された。当該施設では、起業準備から事業拡大までの段階に応じて、セミナー・ワーキング・相談といったサービスを提供しており、資金調達・事業計画支援などの支援機能も備えている。県レベルでこうした拠点を複数立ち上げている点は、支援の裾野を広げる取り組みとして注目される。

また、兵庫県と神戸市は、神戸商工会議所や大学、金融機関等とともに2020年に「ひょうご神戸スタートアップ・エコシステムコンソーシアム」を組織し、内閣府の「スタートアップ・エコシステム拠点都市」として、スタートアップの創出・成長・グローバル展開を見据えた取組を進めている（図表6）。その第1期ではスタートアップ創出数の拡大など裾野拡大が重視され、第2期では「グローバルに成長する稼げるスタートアップの創出」など、スタートアップを成長させるための取り組みに重点が置かれている。

以上の動きを踏まえると、兵庫県における創業支援は、比較的早期に取り組みされて体制が整備されており、さらにはその後の国の施策や法改正の影響を受けつつ、従来の創業支援策に加えて、成長志向のスタートアップ支援や、産業・大学・金融・支援機関が連携するエコシステム構築へとその活動を広げていると整理できるだろう。



（図表 2-6：ひょうご神戸スタートアップ・エコシステムコンソーシアム構成組織と役割分担）

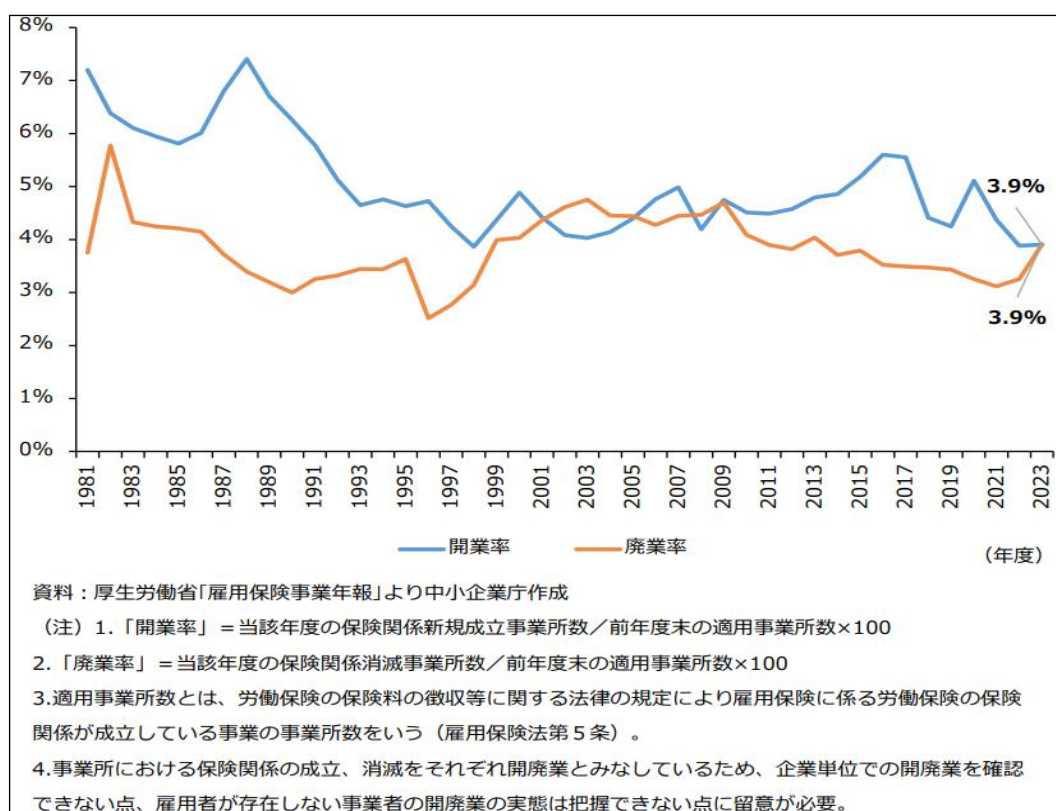
（出典：神戸商工会議所「KOBE START UP」サイト）

5. 創業支援の課題と展望

第4節で触れてきたとおり、創業支援は2014年の制度開始から現在にかけて、日本全国に広く普及してきた。一方で、この10年間の取り組みの結果、その問題点についても明らかになりつつある。本節では、創業支援にかかる官公庁資料や学術研究も参考にしつつ、現在の創業支援の問題について分析する。

(1) 制度普及は進んだものの開業率向上には限界

産業競争力強化法に基づく創業支援等事業の認定は、2018年時点で全国1,379自治体、人口ベースで97%まで普及した。中小企業白書によれば、開業率についても、支援制度開始後の2014～2016年度は毎年上昇し、2016年度の開業率は5.6%に至った。一方で、その後は2018年度に再び低下、2020年度に一時的に上昇するも、2021年度以降は低下傾向にあり、足下では3.9%という数値に留まっている（図表2-7）。この開業／廃業率は、雇用を伴わない個人事業主は調査対象外であるため、近年の副業者数の増加傾向を踏まえると実態としての開業率はもう少し高くなる可能性を留意する必要があるが、それでも日本再興戦略で当初掲げた開業率10%という目標と比較すると、依然ギャップは大きいと推測される。このギャップを縮めるためには、創業機運醸成および創業支援にかかる施策の一層の強化と工夫が必要とされていると言えるだろう。

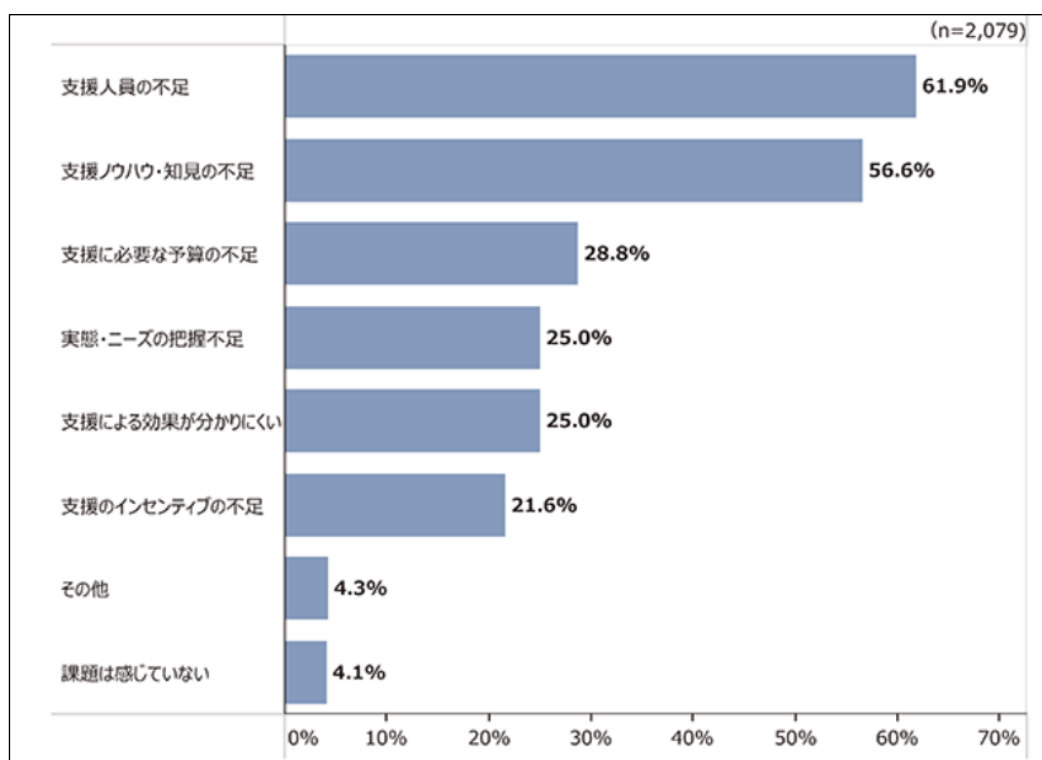


(図表 2-7：開業率・廃業率の推移)

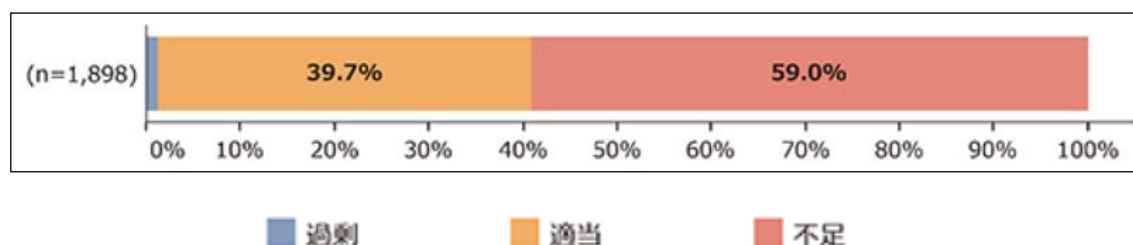
(出典：2025 年中小企業白書)

(2) 支援人材の慢性的な不足

2024年版中小企業白書では、支援機関の課題として「支援人材の不足」が61.9%、「支援ノウハウ・知見の不足」が56.6%と、1位2位を占めている（図表2-8）。また相談員の過不足状況に対する設問についても、支援機関全体で6割近くが「不足」と回答している（図表2-9）。さらに、2022年に公表された独立行政法人中小企業基盤整備機構の「令和4年度 産業競争力強化法にもとづく創業支援等に係る効果等調査報告書」でも、人材面・財政面の双方において不足を指摘する回答傾向を見て取ることができる。このように、支援機関における人材不足は創業制度開始時から解決されておらず、現在においても大きな問題として引き続き残されている状況である。



(図表2-8：事業者に対して支援を行う際の課題)



(図表2-9：相談員の過不足状況)

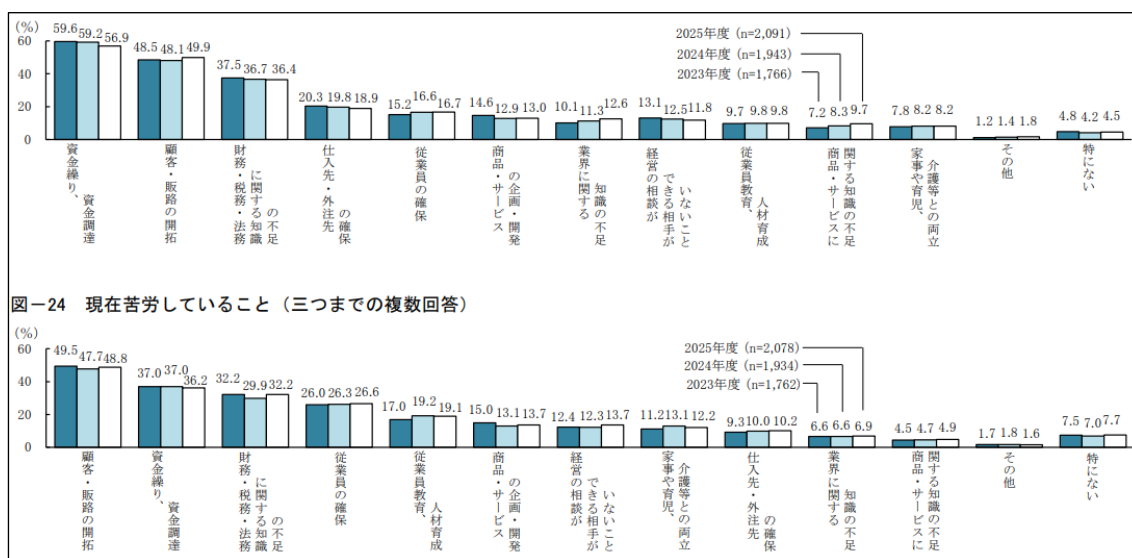
(出典：2024年版中小企業白書)

(3) 創業後フォローアップの不足

中小企業庁の「創業支援等事業計画ガイドライン」では、創業支援等事業の目標に関して、創業支援対象者および創業者の目標数を定めるように言及しているものの、創業後の中長期的なフォローアップについては特に言及されていない。

一方で、日本政策金融公庫の「2025年度新規開業実態調査」によると、創業時に苦労したこととして、「資金繰り、資金調達」(56.9%)、「顧客・販路の開拓」(49.9%)、「財務・税務・法務に関する知識の不足」(36.4%)が多く挙げられており、これらの事象は、創業時と比べて割合の低下は見られるものの、創業後の現在も苦労していることとして引き続き上位に挙げられている(図表2-10)。また、廃業率は2010年度からは低下傾向に転じていたものの足下では増加している状況にある。

以上を踏まえると、現在は創業時の支援に特に重点が置かれた状況にあり、創業後の課題を解決するような継続支援やフォローアップについては十分でない状況にあると言えるであろう。



(図表 2-10 : 創業時と現在の苦労)

(出典：日本政策金融公庫の「2025年度新規開業実態調査」)

6. まとめと今後の創業支援の方向性

本章では、産業競争力強化法に基づく創業支援制度の展開、全国的な運用動向、広域連携の実践と兵庫県の取り組み、さらに先行研究・調査を踏まえた課題について整理してきた。

制度面では、2013年の法制定以降、創業支援に関する計画(当初の「創業支援事業計画」、後の「創業支援等事業計画」)や特定創業支援等事業を通じて、市区町村と民間事業者が連携する創業支援の枠組みが整備された。これによって全国各地で創業支援メニューが提供や、地域によっては広域

連携の取り組みが実践されるようになった。兵庫県においても、「起業プラザひょうご」に代表される創業支援に加え、兵庫県・神戸市・商工団体・大学等で構成される「ひょうご神戸スタートアップ・エコシステムコンソーシアム」の設立により、スタートアップの創出・集積や成長支援が進められている。

一方で、現状の主要な問題点としては、第一に、制度の広がりと比べて開業率の上昇が停滞していること、第二に、制度開始時から変わらず支援人材の不足状況が見て取れること、第三に、創業時支援に比べて創業後のフォローアップが不足しておりその定量的な把握もされていないこと、が主要なものとして考えられる。

以上を踏まえると、総論として、この10年間の創業支援の取り組みは、創業支援事業の全国への拡大という点で意義が大きいものの、当初目標や理念と比較すると、その問題点も多く残っている状況であると言える。

これを踏まえて次章以降では、兵庫県の創業支援に関する実態調査、そしてその調査結果に基づく望ましい創業支援の提案を行っていききたい。

第3章 調査方法

1. 調査の目的と設計方針

本章では、本研究における調査設計と分析手法を示す。本調査は、兵庫県内における創業支援の実態と課題を、創業者および支援機関の双方から明らかにすることを目的として実施した。量的調査（アンケート）と質的調査（ヒアリング）を組み合わせることで、支援の利用状況と評価を多面的に把握し、今後の創業支援策の改善方向を検討することを意図している。

前章で整理した主要な問題点（制度の広がりとは比べて開業率の上昇が停滞していること、制度開始時から変わらず支援人材の不足状況が見て取れること、創業時支援に比べて創業後のフォローアップが不足しておりその定量的な把握もされていないこと）を踏まえ、本調査では、①創業者の創業段階や課題、支援の利用状況・評価の実態、②支援機関における支援体制・運営上の課題および効果認識、③創業後のフォローアップの実施状況と把握状況、を中心に把握する設計とした。

なお、「開業率の上昇が停滞していること」は本研究の問題意識として位置づける一方、本調査はアンケートおよびヒアリングにより実態を把握するものであり、開業率そのものを直接推定する設計ではない。したがって次章（第4章）以降では、創業者アンケート・支援機関アンケートおよびヒアリングで得られたデータに基づき、創業支援の利用状況、支援内容、支援の評価、ならびに創業後フォローアップの実施・把握状況等を整理・分析する。

アンケートはGoogleフォームを用いて実施し、ヒアリングは対面形式で行った。得られたデータはExcelを用いて集計・分析し、記述統計、および図表化により傾向を可視化した。

2. 調査対象

本研究で実施した調査の概要は以下のとおりである。量的調査として創業者および支援機関アンケートを実施し、定性調査として創業者ヒアリングを補完的に行った。調査期間は2025年8月から11月である。

(1) 創業者アンケート

対象は257名であり、兵庫県内で創業済みの者、創業を予定している者、創業意向はあるが未定の者、ならびに創業を断念した者を含む。アンケートはGoogleフォームを用いて配布・回収した。回答者の業種は製造業、飲食業、小売業、サービス業、農業など多様であり、創業形態も法人・個人を含む。地域的には、神戸市を中心とした都市部から但馬・淡路等の地方圏まで広く分布している。

(2) 支援機関アンケート

商工会・商工会議所・自治体・公的財団など、県内主要な創業支援機関として21団体を対象とした。回答者の多くは創業支援事業を直接担当する職員であり、支援制度運用の現場を把握している点

に特徴がある。

(3) ヒアリング調査

創業者の代表事例を抽出し、対面形式による半構造化インタビューを実施した。主なテーマは、創業動機、準備過程、支援の利用状況、創業後の課題、必要な支援、今後の展望などである。ヒアリングの詳細は4節に示す。

3. アンケート調査

創業者アンケートおよび支援機関アンケートは、定量的な傾向把握を目的として設計した。設問は単一選択・複数選択を中心とし、一部に自由記述を設けた。自由記述は、創業支援に関する意見や制度改善への提案等を得るためのものである。

また、支援機関アンケートには、相談者属性等に関する割合（単位：割）の数値入力、および支援メニュー等の複数記入欄（最大5件）を含む構成とした。

なお、支援機関向けアンケートでは、必要に応じた確認連絡を可能にする目的で、支援機関名および担当者の連絡先の入力欄を設けた。ただし、集計・分析および報告書への記載にあたっては、個別の機関・個人が特定されない形で匿名化し、統計的に処理した結果のみを用いる。

(1) 創業者アンケート

創業者アンケートは、創業段階（創業済み・創業予定・創業意向・創業断念）に応じた課題や支援ニーズ、ならびに支援機関との関わり方の実態を把握することを目的として以下の設問群で構成した。

① 基本情報

創業場所または創業予定地、最寄りの商工会・商工会議所・支援機関、性別、年齢、居住地、創業段階、職業（既創業者は創業直前の職業）、業種、関連経験・資格の有無、保有資格、創業形態、創業場所（地域）

② 創業断念群

創業を断念した理由、どのような支援があれば創業を諦めなかったか

③ 既創業群

継続年数、収益状況（黒字・赤字）、黒字化までの期間

④ 支援ニーズ・現在の課題

「あったらよい」と思う創業支援制度、現在苦勞していること

⑤ 創業の背景と準備

創業動機、必要資金規模、自己資金割合、創業に関する心配事

⑥ 支援機関連携

創業セミナー（創業塾等）への参加有無と参加メリット／不参加理由、創業時の最初の相談相手、相談した公的機関・専門家、相談箇所数、相談して役に立った点、相談しなかった理由

(2) 支援機関アンケート

支援機関アンケートは、創業支援の提供実態（相談者像、支援内容、セミナー運営、創業後フォロー等）を把握するとともに、制度導入当初と比較した支援環境・支援内容・相談者動向の変化、および今後の支援上の課題や必要施策に関する認識を把握することを目的として、以下の設問群で構成した。

① 機関属性

機関名・担当者情報

② 相談者像

創業支援を希望する相談者の性別傾向、年齢別構成、創業段階別構成

③ 支援内容（現状）と支援上の困りごと

創業支援として提供している支援内容、支援を行う上で困ったこと

④ 創業セミナー（創業塾等）の実施状況と課題

セミナーの特徴、セミナー運営上の課題、参加率が低いと感じる場合の理由

⑤ 支援成果の認識および創業後フォローの実施状況

最初の相談相手として選ばれていると感じるか、相談を経て創業に至る割合、創業後の入会（加入）割合、創業後フォローの実施状況

⑥ 制度導入当初との比較による変化

創業相談件数の変化、女性割合の変化、年齢層の変化、支援内容の変化、変更背景、支援体制面

の変化

⑦ 今後の方向性・課題認識・必要施策

今後充実させたい支援内容、創業支援上の課題、国・県等に必要と感じる施策

アンケートの全設問は本報告書の付録に示す。

4. ヒアリング調査

(1) 目的

ヒアリング調査は、アンケート調査では把握しにくい創業者の意思決定過程や体験、創業前後の課題、支援機関との関わり方、ならびに支援ニーズの具体像を把握することを目的として実施した。調査は半構造化インタビューとして実施し、共通のヒアリングシートに基づきつつ、対象者の属性（業種・地域等）や移住有無に応じて質問の深掘りを行った。

(2) 対象者

対象者は、兵庫県内で創業した、または創業直後の事業者とした。地域・業種の多様性を確保するため、複数の地域と異なる業種から対象者を選定した。

(3) ヒアリング内容

ヒアリングは、以下の7区分で構成されるヒアリングシートに基づき実施した。

① 基本情報

- ・氏名（イニシャル可）
- ・創業段階（創業済み、継続年数）
- ・業種
- ・創業場所（地域）
- ・出身地・居住歴（都市部から地方移住の有無）

② 創業前の動機と準備

- ・創業を考えたきっかけ
- ・起業前に不安だったこと／苦労したこと
- ・資金調達・資金準備の進め方
- ・会計・税務・法務・マーケティング等の知識を学んだ方法
- ・家族や周囲からの協力体制

③ 創業塾・研修等での学び

- ・商工会・商工会議所等の「創業塾」参加有無
- ・参加した場合：創業後に役立った学び、事前に知っておきたかったこと（不足していた点）、人脈形成や支援機関とのつながり
- ・参加していない場合：不参加理由や参加上のハードル

④ 移住と創業

※都市部から地方に移住した対象者を中心に実施

- ・地域を知ったきっかけ、地域選択の決め手
- ・移住にあたり調べた情報（住居・生活環境・事業環境等）
- ・移住・創業を後押しした要因（補助金、家族の理解、生活環境、地域の人脈等）
- ・移住後に感じた魅力と課題
- ・「地方移住+創業」を他者に勧める場合に伝えたい点

⑤ 創業後の課題

- ・現在の事業で苦勞していること
- ・課題への対応方法
- ・振り返って創業前に準備しておけばよかった点
- ・支援機関や周囲から役立ったサポート

⑥ 支援ニーズと商工会・商工会議所の活用

- ・アンケートで回答した「必要だと思う支援」の具体内容
- ・特に必要性を感じた支援（創業塾、補助金・融資、専門家相談、人脈交流等）
- ・創業後に望ましいフォローアップの内容
- ・商工会・商工会議所について：加入の有無、活用して役立った点、改善要望、未加入の場合の加入条件（期待するサポート）

⑦ まとめ

- ・今後の事業目標
- ・創業支援機関や行政に伝えたいこと
- ・これから創業・移住創業を検討する人への助言

これらの質問を通じて、創業動機から現在に至るまでの一連のプロセスを明らかにし、支援施策の成果および課題の実態を把握した。

5. 分析手法

本研究の分析は、すべて Excel を用いて実施した。Google フォームからエクスポートしたデータを整形し、欠損値や重複回答を点検したうえで分析を行った。

まず、記述統計により各設問の度数分布と割合を算出し、基本的傾向を把握した。結果は棒グラフ・円グラフなどで図表化し、傾向を視覚的に整理した。

また、ヒアリングで得られた発言を「創業動機」「支援利用」「創業後課題」「支援評価」「今後のニーズ」等の観点から整理し、量的結果の解釈を補完する材料として活用した。

6. 研究上の限界と留意点

本調査のサンプリングは無作為抽出ではなく、支援ネットワーク経由の回答が中心であるため、支援を利用していない層が過少に代表されている可能性がある。また、Google フォームによる自記式回答であるため、社会的望ましきバイアスや回想バイアスの影響が生じるおそれがある。

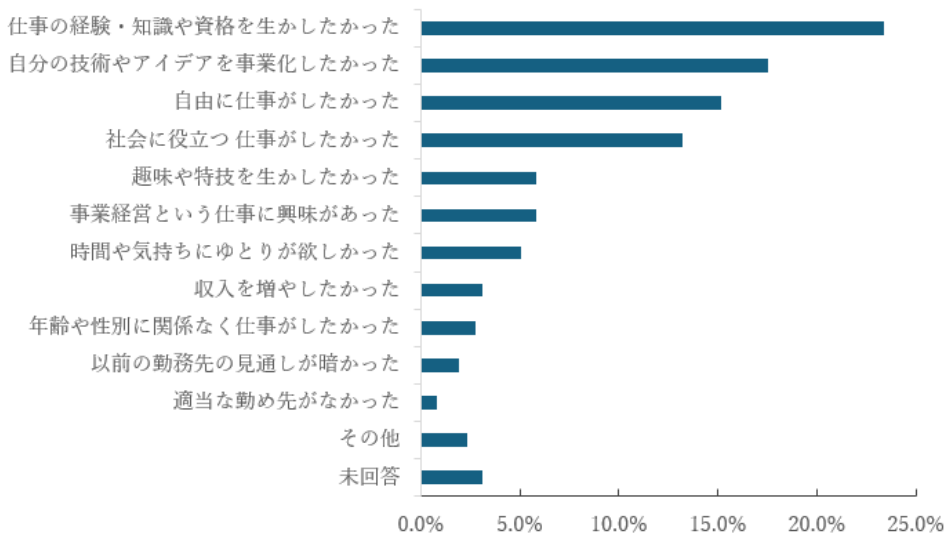
支援機関アンケートの効果指標は自己申告に基づくものであり、創業率や事業継続率などの客観的データとの照合は今後の課題である。

第4章 調査結果（創業者・支援機関の分析）

1. 兵庫県における創業者アンケート分析結果の報告

—創業動機・支援利用状況・課題・施策評価の分析—

(1) 創業動機と支援の利用状況



(図表 4-1：創業動機と支援の状況)

① 創業動機の傾向

1) 創業者アンケートより

アンケート結果によると、創業動機として最も多かったのは「自分の経験やスキルを活かしたい」（23.3%）であり、次いで「自分の技術やアイデアを事業化したかった」（17.5%）、「自由に仕事をしたかった」（15.2%）、「社会に役立つ仕事をしたかった」（13.2%）が続いた。この結果から、創業が自己実現型・ライフスタイル型として選択されている傾向が読み取れる。また、地域貢献志向の創業者も一定数存在しており、地域課題の解決を軸にしたソーシャルビジネスの芽も確認された。

2) 創業者ヒアリングより

創業者の多くは創業時、業種を問わず共通して「資金調達」と「場所の確保」という二つの大きな壁に直面し、強い不安を感じていることがわかった。

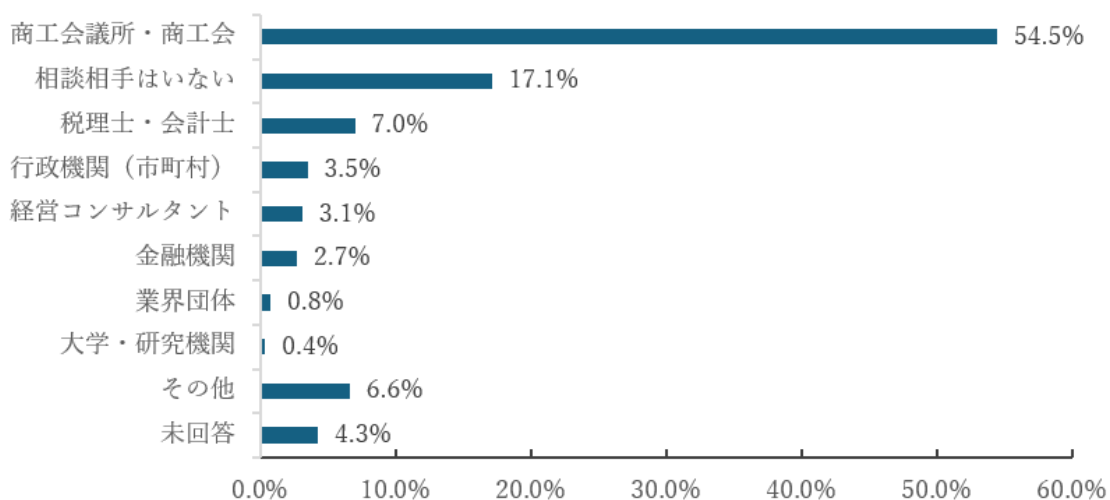
まず資金面については、単なる開業資金の準備だけでなく、事業が長く続けられるかという将来への不安が、そのまま資金の不安へと直結している傾向がある。具体的には、カフェなどの事業で「本当にやっていけるのか」という懸念が聞かれるほか、飲食店の店舗改装や設備投資で多額の借入が必要となるケースも少なくない。特に葬儀業においては、資金の問題が場所の確保とセットで重い課題となっている。

次に、場所や物件の確保に関しては、希望通りの物件が見つからないという一般的な悩みに加え、業種特有の深刻な事情も絡む。カフェ経営などで理想の物件探しに難航する一方で、葬儀業ではさらに複雑なハードルが存在する。用途地域の法的制限や、地方特有の賃貸への敬遠、さらには近隣住民からの反対運動などにより、場所が決まるまでに1年以上という長い時間を要する事例も見られる。

加えて、経営に必要な知識や手続きの面でも多くの創業者が苦勞している。経理知識が乏しく法人化に伴って税理士のサポートが必要になったり、食品衛生管理などの許認可申請が他の準備期間と重なり、短期間での対応に追われたりといった実務的な準備不足も散見される。

このように、創業時には資金や物件という物理的なリソースの不足に加え、事業継続への精神的な不安や、専門知識・手続きへの対応といった複合的な課題が立ちはだかっていると見える。

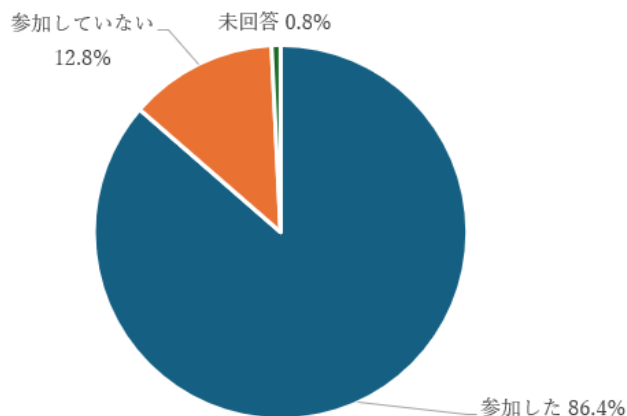
② 支援機関の利用状況



(図表 4-2：支援機関の利用状況)

1) 創業者アンケートより

創業準備段階で支援機関（商工会・商工会議所・産業振興財団・金融機関等）を利用した割合は全体の約60%であり、「創業セミナー・創業塾」に参加された割合は86.4%であった。「創業に関する基本的な知識が得られた」「専門家や講師から具体的なアドバイスがもらえた」といった声があり参加者の満足度が高いことがわかる。一方で、「開催時期・時間帯が合わなかった」「開催されていることを知らなかった」といった声も一定数あり、支援施策が存在しても、創業者が必要なタイミングで適切に利用できていない状況が見られる。



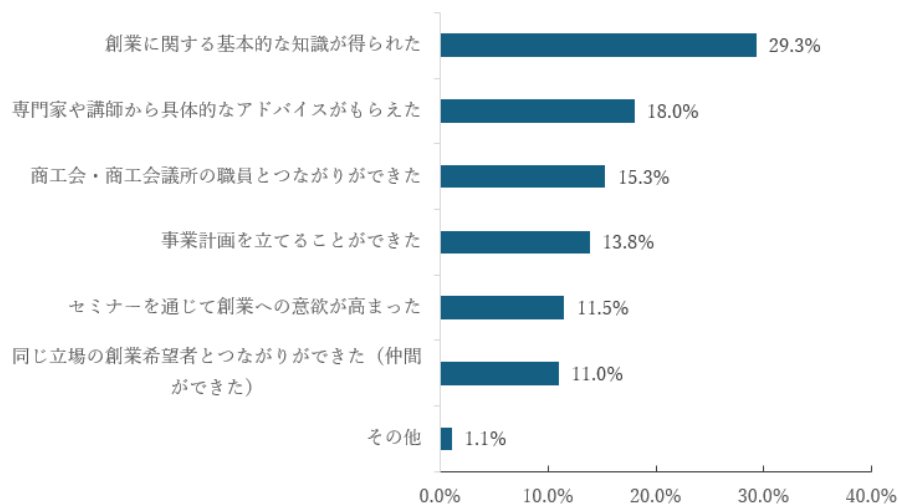
(図表 4-3：創業セミナー・創業塾への参加状況)

2) 創業者ヒアリングより

創業時において、商工会や商工会議所といった公的機関による支援は、創業者の不安を解消し、事業を具体化する上で決定的な役割を果たしている。

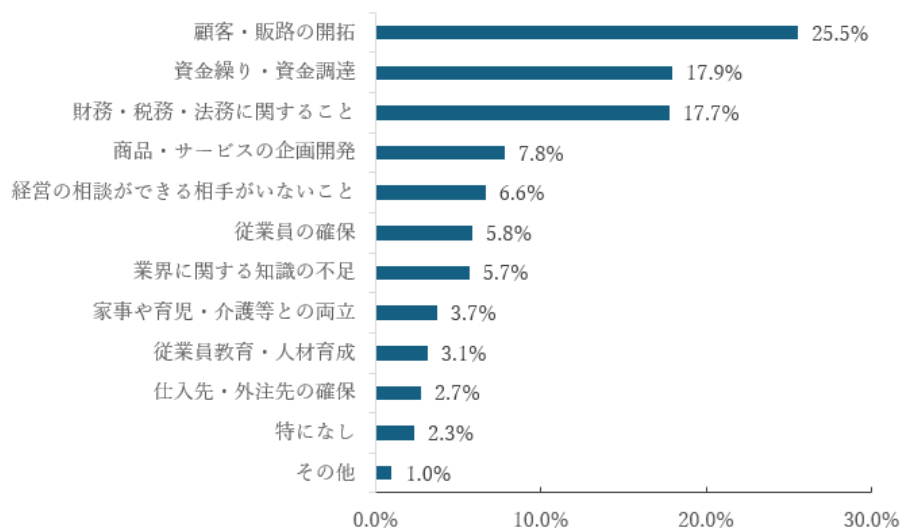
まず、実際に役立った支援として最も評価されているのが、公的な「創業塾」などを通じた事業計画書の作成支援と、それに伴う資金調達の実現である。専門家との相談を通じて計画を練り上げることで銀行融資につなげられた事例や、自己資金不足を補う補助金の活用など、金銭面での実利が大きな助けとなっている。また、経営知識の習得や異業種交流も重要な成果である。経営のバックグラウンドがない創業者でも基礎的な考え方を学び、事業を言語化する力を養うことができた。さらに、そこで得られた「何かあったら相談できる仲間」や仕入れ先などの人脈、そして商工会職員の親身で距離の近いサポートは、孤独になりがちな創業者にとって精神的な支えや実務上の大きな財産となっている。

一方で、創業塾などの既存支援ではカバーしきれなかった、より実務的なニーズも明らかになっている。基礎知識を学んだ後、それを「自社の事業にどう具体的に落とし込むか」という応用面や、簿記などの実務スキルについては、さらなる支援を求める声がある。特に補助金に関しては、制度の概要だけでなく、実際の申請手順や活用タイミング、トラブル回避のための具体的なノウハウを知りたかったという要望が多く聞かれる。加えて、先輩創業者のリアルな苦労話や成功・失敗の実体験を聞く機会も不足しており、教科書的な知識を超えた、実践に即した情報の提供が今後の課題と言える。



(図表 4-4：創業支援で役に立った点)

(2) 創業後の課題



(図表 4-5：創業後の課題)

① 販路開拓の課題

1) 創業者アンケートより

創業後に最も多く挙げられた課題は「顧客・販路の拡大」(25.5%)であった。新規事業者が販路を広げるためには、人的ネットワークや信頼構築に相応の時間が必要となるが、資金や人員が限られており、営業・広報活動に十分なリソースを割けないという回答があった。

2) 創業者ヒアリングより

創業後のフェーズにおける最大の課題は、業種を問わず集客と売上の向上に集約される。具体的には、カフェにおける「ワンオペレーションとの両立」や、移住創業者に見られる通り道になりづらい立地による苦戦が目立つ。当初は宣伝や広告活動、コンサートなどの集客に苦勞する事

例が多く、その経験から、創業者は「創業前に集客方法を準備すべきだった」「時間があるときに SNS 発信やコンテンツ制作をしておくべきだった」と後悔している。また、WEB 注文システムの導入失敗例から、デジタル販売の知識不足も課題となっている。

そのため、現在求められる支援は、実践的なデジタルマーケティングや SNS 活用のノウハウ提供である。「どうすれば見てもらえるか」「効果的な写真や動画の出し方」といった具体的な指導へのニーズが切実と考えられる。既存の初心者向けセミナーでは不足しており、「少しやってみてつまづいた人向け」や「レベルアップ用」の応用的なセミナー、さらには宣伝広告の方法やクレーム対応など、売上向上に直結する実践的なフォローアップ制度が要望されている。また、売上向上のためには人脈交流の強化が引き続き重要視されている。

② 資金面の課題

1) 創業者アンケートより

次に多かったのは「資金繰り」や「事業拡大に伴う資金調達」（17.9%）である。創業初期の補助金や制度融資について支援機関の創業塾で学ぶことができたという回答の一方で、自身だけでの申請は難しい、助成金や補助金をもっと厚くしてほしいとの声もあった。

2) 創業者ヒアリングより

創業者ヒアリングでは直接的な資金繰りに関しての声はなかったが、創業者が創業後に直面する資金繰りの課題は、売上の不安定さ、回収の遅れ、予期せぬ出費、税・社会保険料の負担、融資返済の重さ、そして資金管理の未熟さが複合的に重なって生じるものである。その結果、創業者の多くは「思ったより現金が残らない」という現実直面し、資金繰りの重要性を痛感することになる。事業計画書の策定を支援いただいたことで融資を受けることができた、補助金についての相談をしているといった声もあり、創業後も引き続き補助金・融資支援の成功率を高めるための専門的な指導が求められている。

③ 財務・税務・法務に関すること

1) 創業者アンケートより

「財務・税務・法務に関すること」も 17.7%の回答があった。経理等の知識があまりなく法人化して知り合いの専門家に依頼しているといった回答があり、簿記等の実務の知識を創業塾でもっと知りたかったとの声もあった。

2) 創業者ヒアリングより

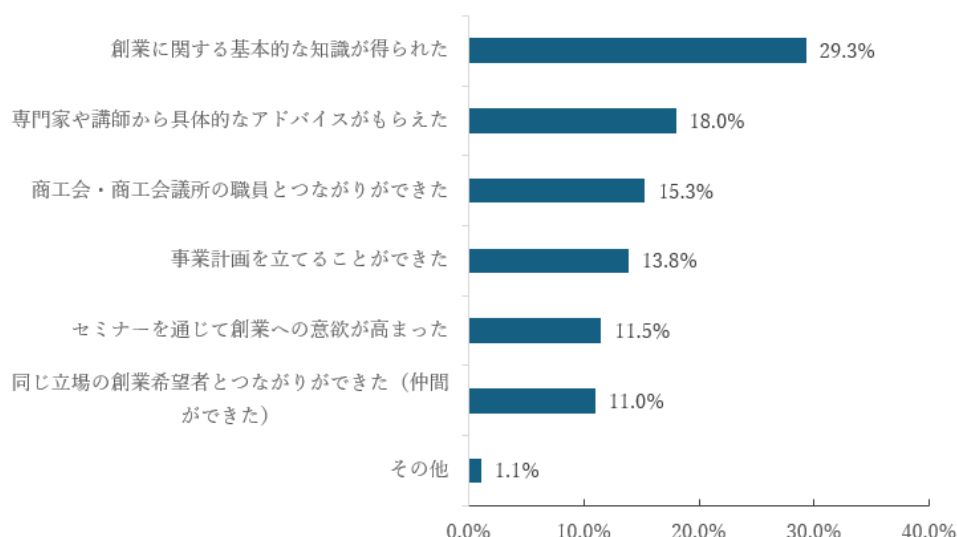
創業後に多くの創業者が訴えているのが、財務・税務・法務に関する実務的なサポートの不足

である。特に簿記や税務については基礎的な知識が不十分なまま創業しているケースが多く、確定申告の方法や日々の帳簿のつけ方など、基本的な実務をどのように進めれば良いか分からないという声が多く寄せられている。このことから、財務管理の基礎を継続的に学べる環境が必要とされている。

また、食品関連の事業では食品衛生に関する法令遵守が大きな負担となっている。特に加工食品を扱う創業者からは、品質管理や安全性確保の難しさを実感しているという声があり、食品衛生法などに基づく管理体制を整えるための知識が不足している状況が見られる。

さらに、創業前の準備不足により、法務や販促に関する実務対応が後手に回っているケースもある。SNS 発信の準備やコンテンツ制作、人脈形成などを事前に行っておけば良かったという後悔が多く、創業計画段階での法務・実務対応に関する知識不足が、創業後の負担増につながっている。

(3) 支援施策の評価と期待



(図表 4-6：支援施策に対する評価)

① 支援施策に対する評価

1) 創業者アンケートより

創業セミナーに関して「創業に関する基本的な知識が得られた」「専門家や講師から具体的なアドバイスがもらえた」との声があり、「知識の習得」「意欲の醸成」「人脈形成」という三位一体の効果を持つ支援施策として高く評価されていることがわかる。

2) 創業者ヒアリングより

創業者の多くは、商工会・商工会議所の存在自体を精神的な支えや安心感の源としており、「非常に役立った」「安心して相談できる」といった肯定的な評価が目立つ。特に「創業塾」な

どを通じて広く情報にアクセスできたことや、「支援制度を知っていることが強みになった」と、情報の普及と知識獲得の機会提供が高く評価されている。また、個別相談を通じて「スモールスタートの大切さ」を伝えられ、創業期に夢が大きくなりすぎることを防いでもらったという具体的な感謝の声もあり、支援の質が創業者の冷静な経営判断に寄与していることがわかる。

② 今後の支援への期待

1) 創業者アンケートより

創業者からの「あったらいい」支援制度として最も多かったのは「補助金支援」（30.7%）であり、次いで「創業後のフォローアップ」（15.5%）が続いた。特に、創業後間もない事業者は、「継続的に伴走してくれる支援」のニーズが高い。短期的な支援にとどまらず、経営の安定化・拡大に向けた中長期的サポートが求められている。

2) 創業者ヒアリングより

公的機関、特に商工会や商工会議所の創業支援に対する評価は総じて高いものの、支援の「活用方法」や「行政手続きの煩雑さ」には引き続き課題が見られる。

商工会議所に「加入しているが、活用の仕方がわからない」といった声があるように、加入後のフォローアップや支援サービスの積極的な活用促進が課題である。また、相談の心理的・物理的敷居を下げるため、「例えば、チャットで相談するなど、気軽に相談できるツールの導入」といった利便性向上へのヒントも示されている。さらに、補助金申請のサポートを受けても審査に落ちた経験があることから、補助金・融資支援における成功率を高めるための、より専門的かつ実効性の高い指導が引き続き重要であると言える。

(4) 本アンケート結果の整理と示唆

以上の分析から、兵庫県における創業支援の現状には以下の特徴が見られる。

第一に、創業動機は自己実現型が中心であり、必ずしも成長志向だけでなく、ライフスタイルや地域課題解決を目的とする層が増加している。これは支援機関に対し、多様な創業目的に応じた柔軟なプログラム設計を求めるものである。

第二に、支援施策の存在は認知されつつあるが、情報アクセスの段階での断絶が課題である。創業ポータル統合やオンライン相談機能の強化など、情報接点の一元化が必要である。

第三に、創業後の販路開拓と人材確保が大きなボトルネックとなっており、「創業後支援」の体制強化が鍵を握る。単なる補助金支援に留まらず、地域企業・自治体・支援機関が連携したビジネスマッチングや実践型伴走支援が効果的と考えられる。

創業者アンケートより、創業者は、創業初期から成長期まで段階に応じて異なる課題に直面する。

創業時の最大の壁は「資金調達」と「場所の確保」であり、特に規制や住民感情の影響を受ける業種では深刻な障害となった。また、会計・許認可などの知識不足も共通の悩みであった。

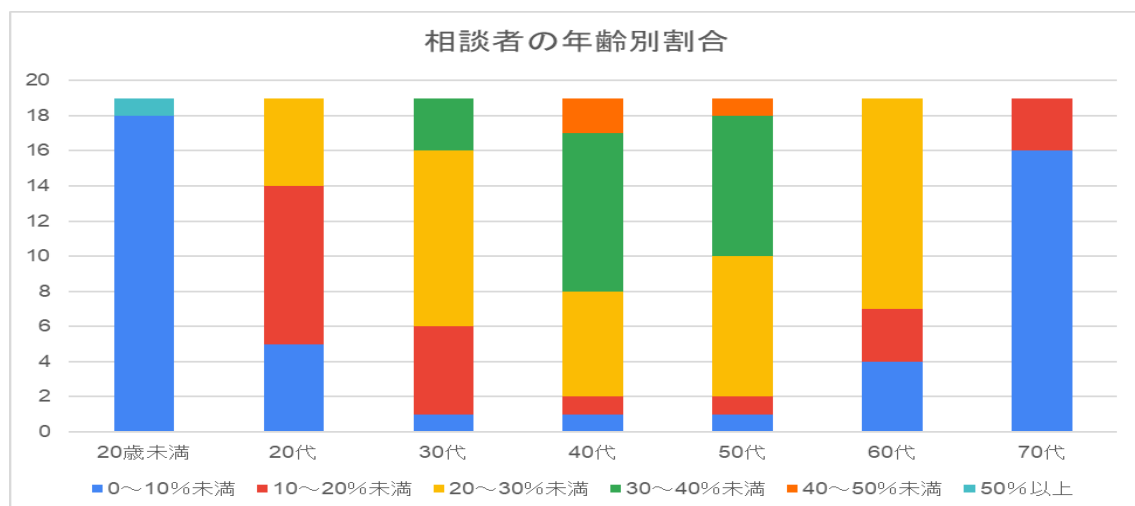
これらの解決には、商工会・商工会議所など公的支援機関の役割が大きい。創業塾での事業計画書作成支援は融資獲得に直結し、補助金情報や専門家相談、人脈形成は精神的・実務的に大きな支えとなった。一方で、学んだ知識を自社に適用する実務的フォローや、簿記・補助金申請など具体的なノウハウ提供は不足していた。

創業後は課題が「集客・売上向上」と「人材の確保・定着」へ移行する。特に集客面では、立地不利やワンオペ体制が障害となり、創業前に SNS 発信やデジタル販路の知識を備える重要性が浮き彫りとなった。

2. 支援機関アンケート分析結果の報告

(1) 相談者の状況

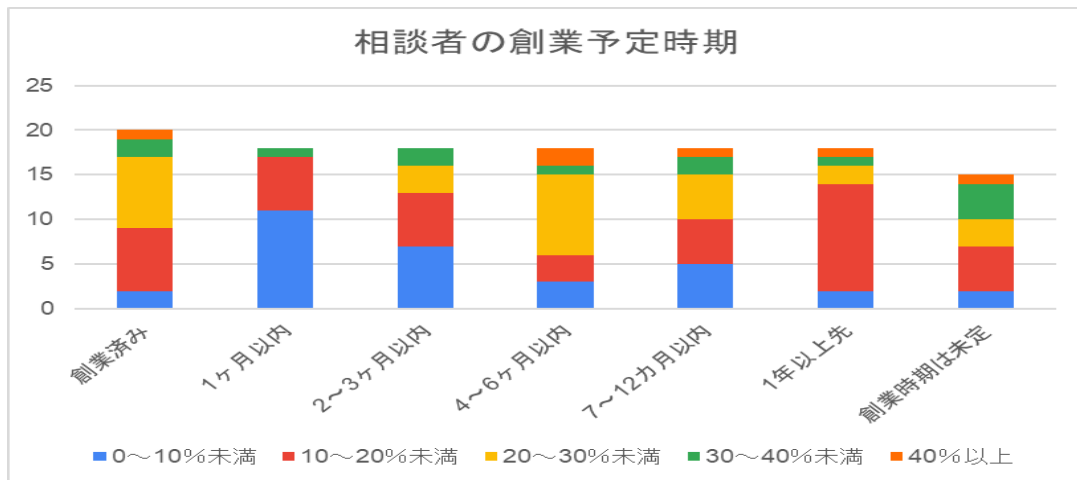
① 相談者の年齢別割合



(図表 4-7 : 相談者の年齢別割合)

創業相談を希望する相談者は、40代と50代が特に多くなっており、社会生活の中で一定のキャリアを積むことで、独立への意欲が高まる時期であることが分かる。次いで、60代の創業相談者が多い。この層は、早期退職やセカンドキャリアとしての創業ニーズが高い。このことから、1節の創業者アンケート分析でみられる「自己実現型」「ライフスタイル型」「地域貢献型」の創業動機の多さは、この層による影響が大きいものと推測される。

② 相談者の創業状況（創業予定の時期）



(図表 4-8：相談者の操業予定時期)

支援機関を訪れる相談者の中には、すでに創業している層が一定数存在しており、創業後の課題解決に対するニーズが高いことがうかがえる。創業者アンケートにおいても、創業後の主な課題として「販路開拓」「資金繰り・資金調達」「財務・税務・法務」などが挙げられており、相談者がより専門的な知識や情報を求めている実態が明らかとなっている。

一方で、「創業時期は未定」あるいは「1年以上先」とする相談者も多く、創業を具体化する以前の段階において、方向性の整理や基礎的な支援を求めるニーズも高い。

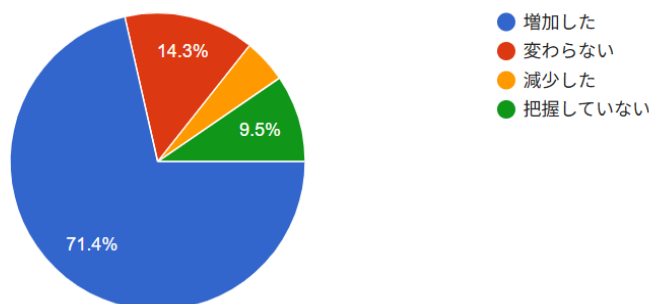
以上のことから、支援機関には、創業前から創業後に至るまで、創業段階に応じた多様なニーズに柔軟かつ継続的に対応する体制が求められていると言える。

(2) 制度導入当初との比較

2014年から特定創業支援等事業が導入され、地方自治体が各地域の産業構造や課題を踏まえて支援体制を設計し支援する仕組みが進められてきた。

制度導入から10年余りが経ち、創業者や支援体制に変化があったかどうかを確認する。

① 創業相談の件数

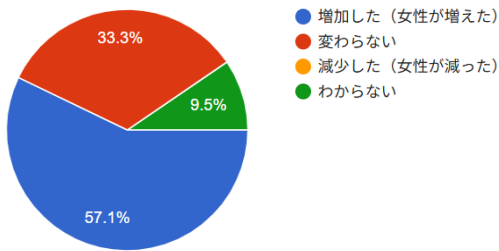


(図表 4-9：相談件数の推移)

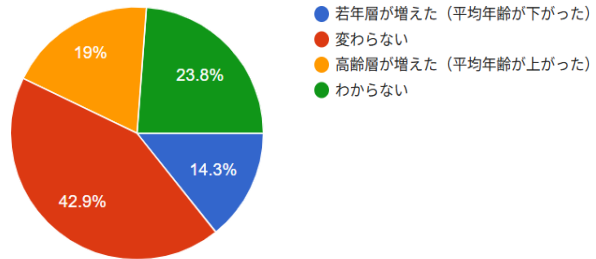
創業相談の件数の変化については、「増加した」との回答が7割以上であった。制度導入から10年余りの間に創業支援の知名度が向上したことにより、「創業」に対する参入障壁が低くなっていることが分かる。

② 相談者における男女・年齢層の変化

女性の割合の変化について



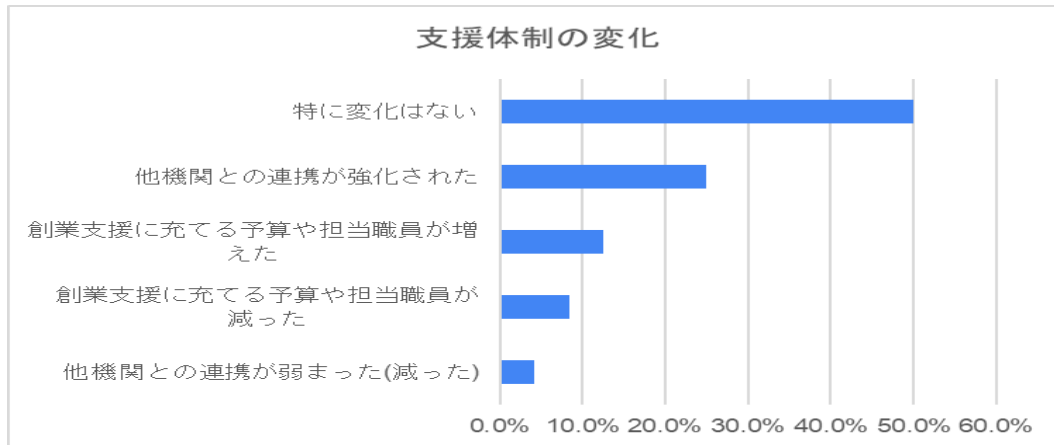
年齢層の変化について



（図表 4-10：相談者の女性割合の変化と年齢層の変化）

創業相談者における女性の割合の変化について聞いたところ、6割近くの支援機関が「増加した（女性が増えた）」との回答であった。また、年齢層の変化についても、「若年齢が増えた」「高齢層が増えた」と回答する支援機関が一定数いる。このことから、性別や年齢層において幅広い層で創業を希望する人が増えつつあることが分かる。しかし一方で、性別・年齢層において「変わらない」との回答が3割～4割あることから、この増加傾向はまだ限定的であると言える。

③ 支援体制の変化

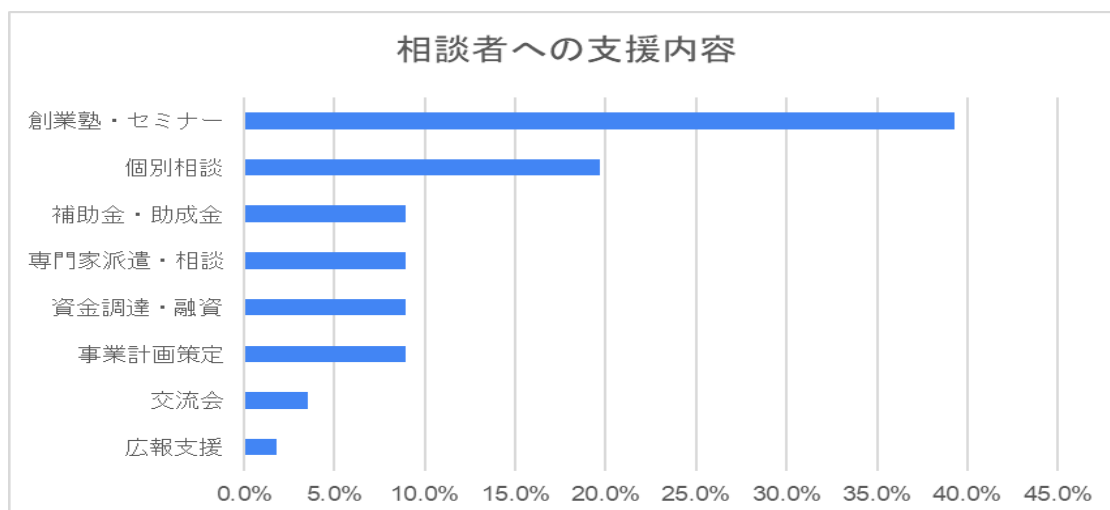


（図表 4-11：創業支援の支援体制の変化）

創業支援の体制の変化について聞いたところ、「他機関との連携が強化された」との回答が一定数あった。先行研究において創業支援の課題として挙げられていた支援機関間連携が、若干ではあるが進んでいることが伺える。しかし一方で、「特に変化はない」「他機関との連携が弱まった」との回答が過半数にもものぼることから、支援機関間連携は創業支援における課題としていまだに残っていると見える。

(3) 創業支援の内容

① 支援内容

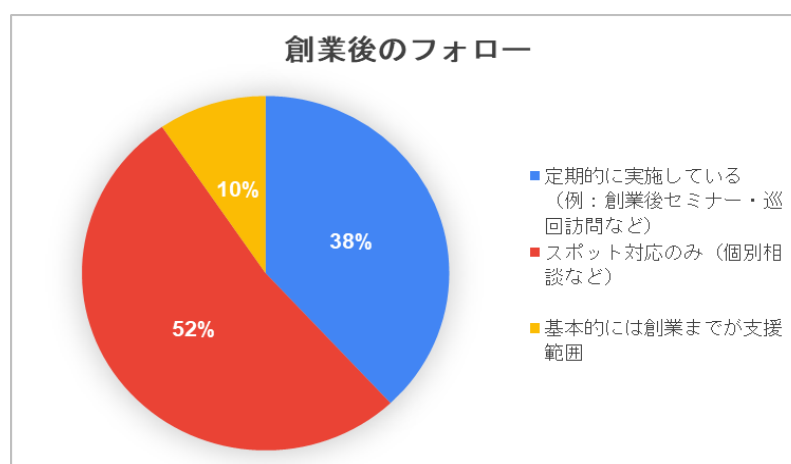


(図表 4-12 : 相談者への支援内容)

創業支援の主な内容は、「創業塾・創業セミナー」と「個別相談」の二つを柱としている。中でも「創業塾・創業セミナー」は、ほぼすべての支援機関で実施されており、女性起業家向けなど対象者別に開催されているほか、スタートアップ期や創業後を想定したフォローアップ期など、創業フェーズ別を実施している事例も見られる。また、IT 活用や集客戦略といったテーマ別に展開するなど、支援機関ごとの特色が表れている。

一方、「個別相談」では、経営指導員や中小企業診断士などの専門家が対応し、創業計画書の作成支援、創業融資に関する助言、各種支援策の活用支援、記帳指導など、幅広い内容に対応している。

② 創業後のフォロー



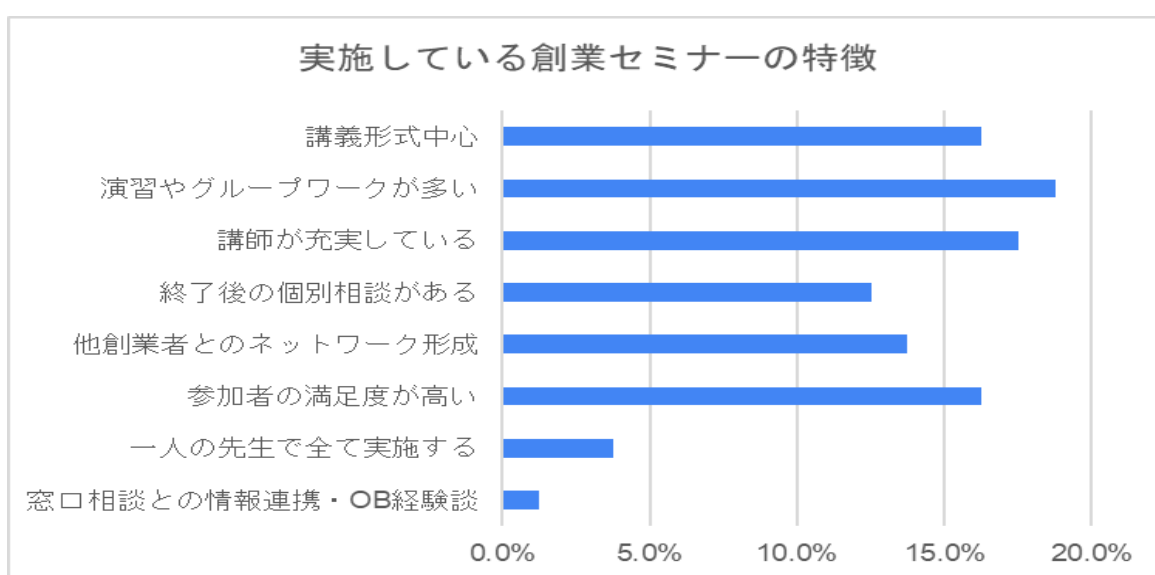
(図表 4-13 : 創業後のフォロー体制)

創業支援を受けた相談者に対し、支援機関が創業後のフォローをどの程度実施しているかについては、「スポット対応のみ（個別相談等）」または「基本的に創業までが支援範囲」とする回答が6割を超えており、創業後の定期的なフォローにまで至っていない実態が明らかとなっている。

特定創業支援等事業の目的が、地域の活性化および雇用の確保にあることを踏まえると、創業後の事業者に対する経営の安定化支援は不可欠である。したがって、創業後における定期的かつ継続的なフォロー体制の構築は、今後の創業支援における重要な課題であると言える。

(4) 創業塾・創業セミナー

① 創業セミナーの特徴



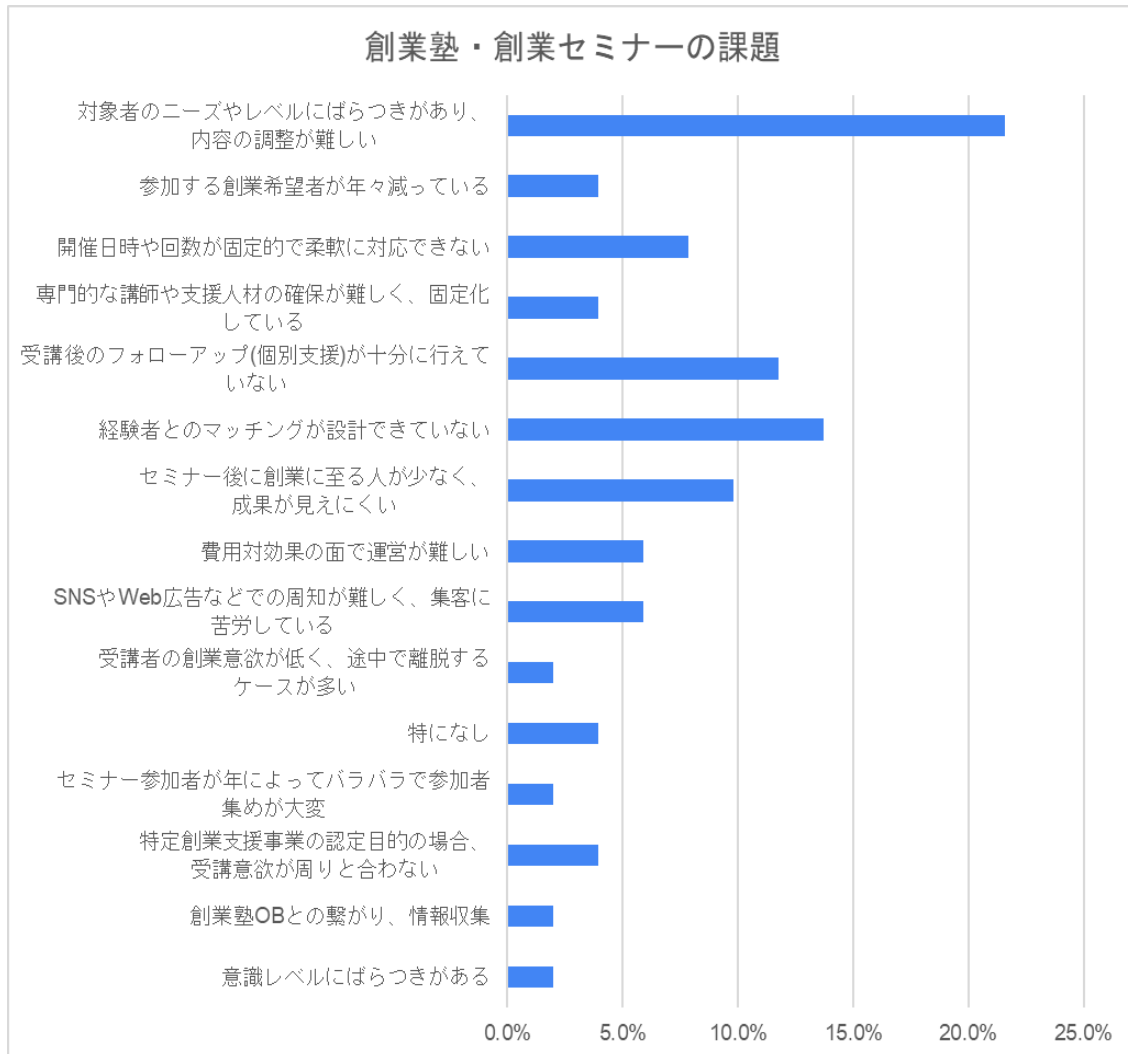
(図表 4-14：創業セミナーの特長)

創業塾・創業セミナーの主な特徴として、「講義形式を中心としている」「演習やグループワークを多く取り入れている」点が挙げられる。これらは複数回答可の設問であるため一見矛盾しているようにも見えるが、実際には講義形式を基本としつつ、演習やグループワークを組み合わせた運営形態が多いことを示している。演習やグループワークの内容は、創業計画書の作成が中心であり、創業塾・創業セミナーにおける最終的な到達目標であることがうかがえる。

また、一人の講師が全てを担当するのではなく、複数の講師を配置して実施している支援機関が多い。講師陣を充実させることで、分野ごとに専門性の高い知識や助言を提供することが可能となり、創業者にとって実践的な学びの機会となっている。

さらに、「終了後の個別相談」や「他の創業者とのネットワーク形成」など、受講後の創業準備や個別課題の解決につなげる工夫も見られる。このことから、創業塾・創業セミナーは、単なる知識提供の場にとどまらず、創業の実現可能性を高める役割を果たしていると評価できる。

② 課題



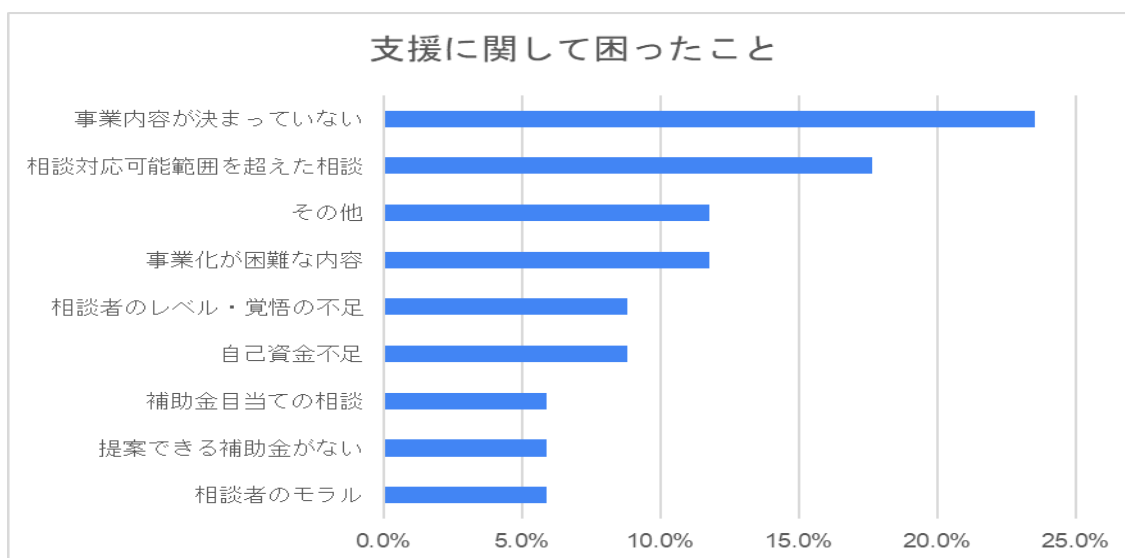
(図表 4-15：創業塾・創業セミナーの課題)

創業塾・創業セミナーにおける課題として最も多く挙げられているのは、「対象者のニーズやレベルにばらつきがあり、内容の調整が難しい」という点である。受講者には、創業時期が未定の者からすでに創業している者までが混在しており、創業フェーズごとに異なるニーズに十分対応できていない状況がうかがえる。

この背景には、開催時期や時間帯が限定されること、十分な集客が困難であることなどがあり、創業フェーズ別に内容を分けて実施することが難しい実態がある。

また、「経験者とのマッチングが設計できていない」「受講後のフォローアップ（個別支援）が十分に行えていない」といった課題も、次いで多く挙げられている。前述のとおり、創業塾・創業セミナーの特徴として「個別相談」や「他の創業者とのネットワーク形成」の重要性は認識されているものの、体制やリソースの制約により、十分に実現できていない支援機関が一定数存在していると考えられる。

(5) 創業支援の困りごと

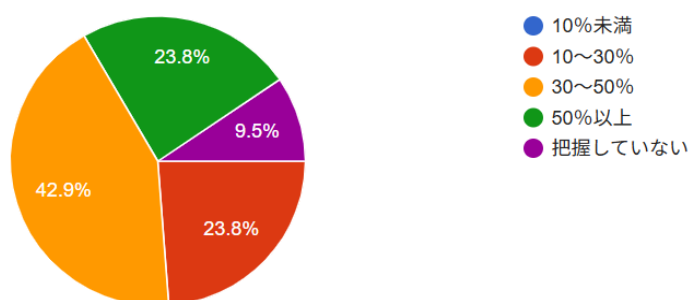


(図表 4-16：創業支援において困ったこと)

最も多く挙げられた困りごとは、「事業内容が決まっていない」であった。この結果から、創業の目的や方向性が定まらない段階で相談に訪れる層への対応に、支援機関が苦慮している実態が明らかとなっている。次いで、「相談対応可能範囲を超えた相談」が挙げられており、限られた人員や時間といったリソースの中で、多様かつ高度な相談内容に対応することの難しさが浮き彫りとなっている。

また、「自己資金不足」や「事業化が困難な内容」も困りごととして挙げられており、事業の実現性に課題を抱える相談者が一定数存在していることがうかがえる。さらに、「補助金目当ての相談」が課題として挙げられていることから、支援機関の限られたリソースが、本来の創業支援とは異なる対応に割かれている実態も示唆されている。

(6) 創業支援の成果



(図表 4-17：創業支援の成果)

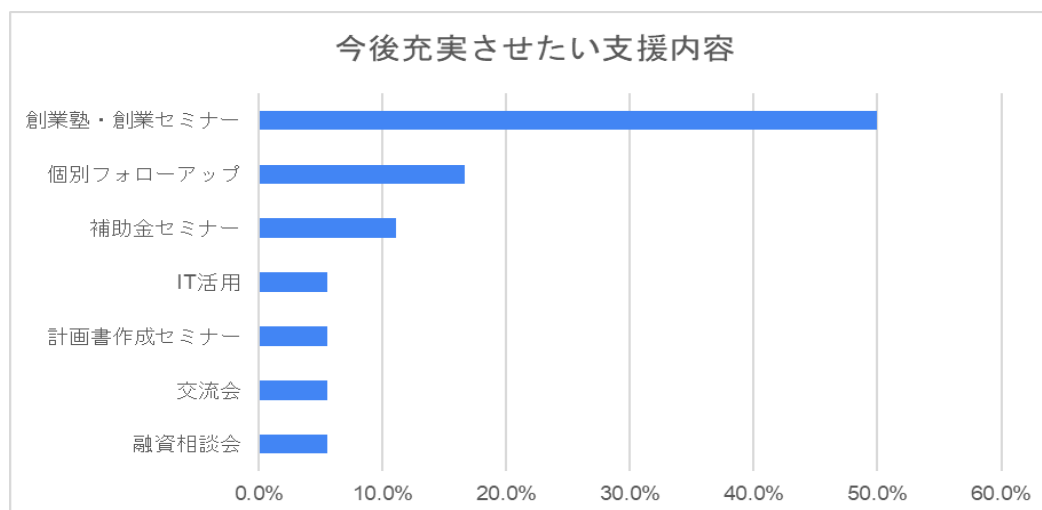
創業支援を経て実際に創業に至った者の割合については、「30~50%」と回答した支援機関が42.9%を占めており、約4割の支援機関において、創業支援が一定の成果を上げていることが示されている。一方で、支援機関ごとに創業率にはばらつきが見られ、多くの相談者が創業に至っていない実態も踏まえると、創業支援の内容や体制について、さらなる強化の余地があると考えられる。

前回調査においても、創業率には地域間格差が確認されており、制度導入当初からの課題とされてきた。今回の調査においても、支援機関間における創業率の差が改めて確認されており、この課題が依然として解消されていないことが明らかとなっている。

創業率の高い支援機関の支援内容を個別に見ると、地域特性を踏まえた独自の補助金制度の導入、創業セミナーにおける経理・労務・税務など実務的分野に関する情報提供、相談者に対する定期的な情報発信や進捗状況の把握といった取り組みが見られる。また、創業後の定期的なフォローアップ制度を有する支援機関ほど、創業率が高い傾向も確認されている。これらの取り組みが創業率向上に直接的な因果関係を持つと断定することはできないものの、支援体制の充実度が創業率に一定の影響を与えている可能性を示唆する結果であると言える。

(7) 今後充実させたい支援内容と支援機関の課題

① 充実させたい支援内容

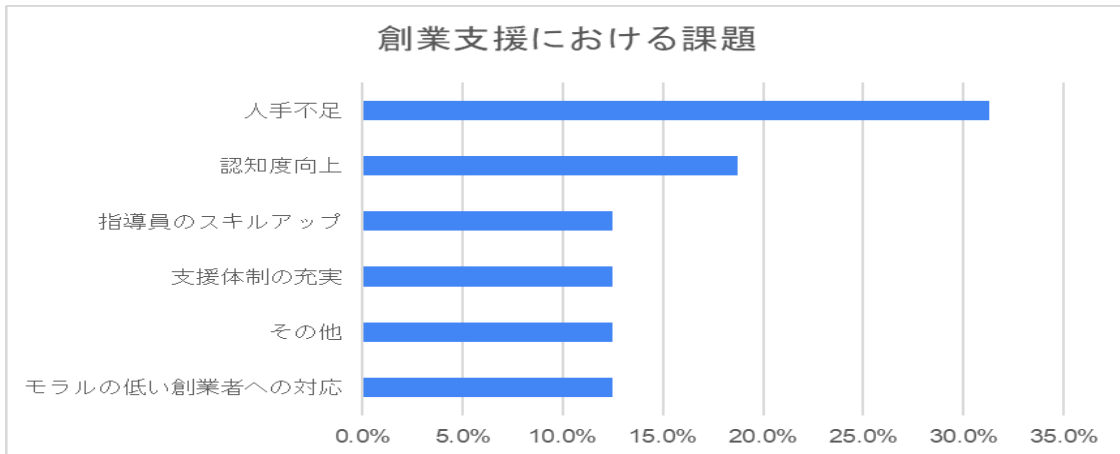


(図表 4-18 : 今後充実させたい支援内容)

今後、最も充実させたい支援内容として多く挙げられたのは、現在も主な支援施策となっている「創業塾・創業セミナー」の質的向上および多様化であった。具体的には、創業塾修了者を対象としたフォローアップセミナーの実施や、参加者同士の交流・協業の促進、副業から本業への移行支援など、創業塾・創業セミナーの内容を発展させようとする意向が見られる。

また、「個別フォローアップ」を重視する意向も多く、チャレンジショップ等を活用した実験的な創業支援を実施するなど、創業者が直面する個別具体的な課題の解決に向けた取り組みを志向する支援機関も見受けられた。さらに、「補助金セミナー」については、補助金申請支援を個別相談に限定せず、集合型研修として実施することで、事業計画書作成の効率化を図ろうとする意向が示されている。

② 支援機関の課題



(図表 4-19：創業支援における課題)

創業支援において、支援機関が抱える最大の課題として挙げられているのは「人手不足」である。具体的には、職員の業務多忙化や、創業支援に対応できる職員が限られていることなどが指摘されている。支援の現場では、相談件数の増加と職員数の減少との不均衡に加え、特定創業支援等事業の認定取得のみを目的とした相談への対応などに、多くのリソースが割かれている実態も示されている。

こうした状況を踏まえると、創業塾・創業セミナーの講師としてだけでなく、個別相談においても、中小企業診断士をはじめとする外部専門家を積極的に活用することで、支援機関の業務負担の軽減と支援体制の充実を図ることが有効であると考えられる。

(8) 本アンケート結果の整理と示唆

この調査結果から、創業支援の現場では以下の三点の課題が顕在化していると言える。

① 創業フェーズごとの多様なニーズへの対応力不足

現在の創業支援は、「個別相談」および「創業塾・創業セミナー」にリソースが集中している。しかし、相談者はすでに創業している層から、創業時期が未定の層まで幅広く存在しており、創業フェーズによって求められる支援内容は大きく異なる。

創業塾・創業セミナーにおける基礎的・一般的な知識提供や、画一的な相談対応は一定の意義を有するものの、それだけでは多様なニーズに十分応えることはできない。今後は、相談者のビジネスアイデアの採算性や市場競争力を高めるため、より実践的かつ個別性の高い指導体制の強化が求められる。

② 創業後のフォローアップ体制の未整備

支援機関には、予実管理、資金繰り、販路開拓など、創業後の実務的課題について支援を求める

相談者が一定数存在している。また、支援機関側においても、今後「個別フォローアップ」を充実させたいという意向が高い。

創業直後における継続的かつきめ細かな支援は、事業の持続可能性を高めるとともに、特定創業支援等事業の目的である地域活性化や雇用創出にも資する重要な取り組みである。しかし、実態としては、6割を超える支援機関が定期的なフォローアップを実施できていない。創業後支援の体制を早急に整備することが喫緊の課題である。

③ 支援体制の非効率性と連携不足

支援機関が抱える最大の課題は人手不足である。職員の業務多忙化が進む中、「他機関（自治体、金融機関、民間企業等）との連携が強化された」とする回答が約3割にとどまっており、一定の改善傾向は見られるものの、十分とは言えない。

一方で、創業後の相談者が多く、創業者側のフォローアップニーズも高いことを踏まえると、創業フェーズを問わない切れ目のない支援体制の構築が求められている。限られた人員体制の中でこれらの課題を解決し、事業の継続性を高めるためには、支援業務の効率化、外部リソースの積極的活用、そして支援機関間の連携強化と役割分担の明確化が不可欠である。

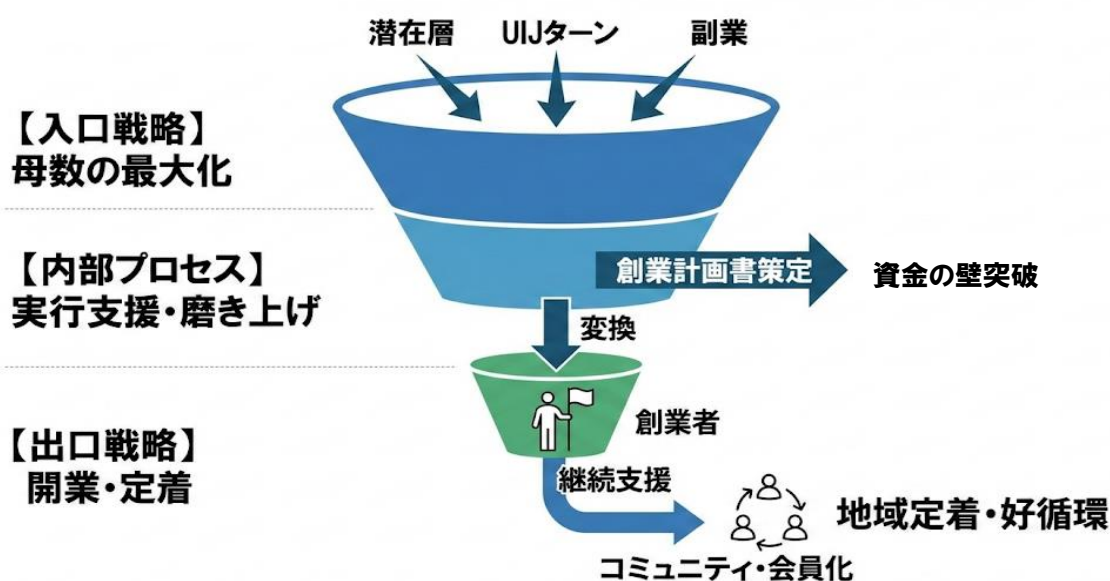
第5章 創業支援に関する総合考察

1. 産業競争力強化法の要請に応える「創業実現ファネル」の構築

本調査におけるアンケートおよびヒアリングの結果から、兵庫県内の創業支援の現場には、定量・定性の両面において構造的な課題が内在していると考えられる。多くの相談者が窓口を訪れている一方で、その多くが具体的な開業に至らず滞留している現状や、相談者の属性が特定の層に偏っていることなどが浮き彫りとなっている。

本考察では、産業競争力強化法に基づく「創業支援等事業計画」において支援機関に求められている「創業希望者の増加」と「開業率の向上」という二つの政策目標を実現するため、現在の支援体制をより実効性の高い「創業実現ファネル」へと進化させるための方向性を提示する。

ここで用いる「ファネル」とは日本語でいう漏斗のことであり、多くの見込み客が検討・準備の段階を経て、最終的に成約に至るまでの過程を図式化したマーケティングの概念である。逆三角形の入り口を広げ、途中の詰まり、すなわち離脱を解消することで、出口である顧客数を最大化させるという考え方に基づいている。



(図表 5-1：創業実現ファネルのイメージ)

2. 政策的要請と現状の構造的乖離

地域経済の活性化を担う支援機関には、「創業の裾野を広げること（母数拡大）」と、「確実に創業者を世に送り出すこと（開業数向上）」という成果が求められている。しかし、今回の調査結果を分析すると、現状の支援体制とこの政策目標との間には、以下の二点において構造的な乖離が生じていることが示唆される。

第一に「母数拡大」の観点である。現在の相談者は40代・50代のミドル・シニア層が中心を占めており、次代を担う若年層や潜在層の取り込みは限定的となっている。既定の支援対象エリアや顕在

化したニーズのみに依存した「待ち」の相談対応だけでは、人口減少が加速する中で創業希望者の絶対数を維持・拡大し続けるには限界がある。

第二に「開業率」の観点である。相談件数自体は確保できているものの、その内実は「事業内容が未定」あるいは「実現性が低い」といった相談が多くを占めている。その結果、多くの相談者が具体的な開業準備のフェーズに進めず、ファネルの途中で停滞または離脱している実態が見受けられる。すなわち、「ファネルの入り口（母数）が広がっていないこと」、そして「ファネルの通過率（＝開業率）が低いこと」という二重のボトルネックが、地域における創業エコシステムの循環を阻害しているのである。

3. 入口の「母数拡大」と途中の「創業率向上」への戦略的対応

前述した二重のボトルネックを解消し、最終的な創業数を最大化するためには、「ファネルの入り口を広げる施策」と「出口へ導くための磨き上げ」を同時に行う必要がある。

(1) ターゲットの拡張による母数の最大化

まず、入り口となる相談者の母数を増やすためには、従来の40代・50代を中心とした層に加え、新たなターゲットへの能動的なアプローチが不可欠である。本調査で確認された「自己実現」や「地域貢献」という創業動機は、地方での生活に関心を持つ都市部のUIJターン層の志向と高く合致している。地元の潜在層のみならず、これら域外からの意欲層や、起業のハードルが低い「副業」からのスモールスタート層を支援対象に明確に組み入れることで、ファネルへの流入量を戦略的に最大化させる必要がある。

(2) 「学習」から「実行支援」への重心のシフト

流入した相談者を確実にファネルの出口である開業へと導くためには、準備プロセスにおける最大の障壁である「資金」の壁を突破させる実効的な支援が求められる。

現状の「創業塾」等のセミナー支援は、知識習得には寄与しているが、個別の事業課題、特に「事業が続けられるか」という資金不安に対する決定打にはなり得ていない可能性がある。これらの壁を越え、実際に事業をスタートさせるためには、自分の中にある構想を言語化し、第三者や金融機関等を納得させられるレベルの「創業計画書」として完成させることが不可欠である。

したがって、ファネルの内部プロセスにおいて、計画策定を単なる学習カリキュラムの1つではなく、開業への必須通過点と位置づける必要がある。漠然とした不安を抱える相談者を、融資をしっかりと受けられる事業者へと磨き上げる実行支援機能を強化することこそが、停滞する相談者を創業者へと転換させる後押しとなる。

4. 「点」の支援から「線」の伴走へ

ファネルを通して開業数を増やせたとしても、その後の事業が継続しなければ、創業者の自己実現は叶わず、地域産業への貢献も果たされないまま終わってしまう。本質的な意味での創業支援のゴールは、開業そのものではなく、事業の定着と成長にある。

調査によると、創業者は開業直後こそ集客・売上の確保や、SNS 活用などのデジタルマーケティング、さらには日々の経理・税務といった具体的な課題に直面し、孤立感を抱いている。しかし、現状のリソース配分は開業前のファネルの中におけるセミナー等に偏っており、ファネルを出た直後の最もリスクの高い時期に支援の手が届かない空白期間が生じている可能性がある。

「開業＝ゴール」ではなく「開業＝事業のスタート」と捉え直し、ファネル通過後の事業者に対して継続的な伴走支援を提供することは、創業者の生存率向上に不可欠である。創業前のイベント的な点の支援から、開業後も途切れることなく支え続ける線の支援への構造転換が急務である。

5. 支援モデルの全体最適化

(1) 支援プロセスの再構築

支援機関の人手不足が深刻化する中、限られたリソースで「創業希望者の増加」と「開業率の向上」を同時に達成するためには、総花的な対応を改め、支援プロセスを創業実現ファネルとして再構築すべきである。

(2) 【入口戦略】ターゲット拡張による母数の最大化

前述の通り、都市部の UIJ ターン層や、起業のハードルの低い副業層をターゲットに取り込む能動的な仕掛けを行い、ファネルへの流入量を最大化すべきである。

(3) 【通過・出口戦略】外部連携による創業率と定着の強化

ファネルに入ってきた相談者を確実に開業へ導き、開業後も事業継続させるには、専門的な知見に基づいた支援が不可欠である。しかし、支援機関職員は多忙を極めており、すべての工程を内部で完結させることは困難である。特に高度な専門性が求められる計画策定や実務フォローについては、外部専門家（中小企業診断士や税理士等）を積極的に活用すべきである。

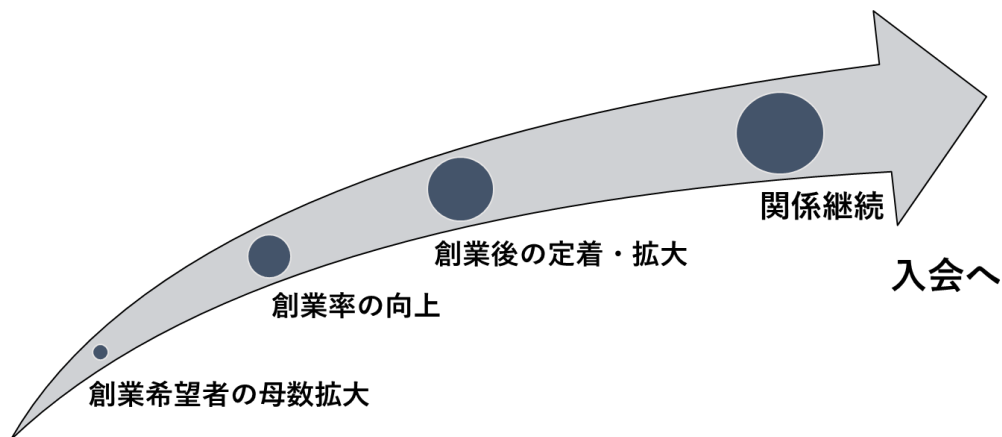
実務支援を専門家に任せ、支援機関は全体管理やコミュニティ形成に集中する役割分担を行う。これにより、限られたリソースでも多くの創業者を世に送り出し、地域に根差した会員として定着させる好循環を作ることが可能となる。

第6章 提言

1. はじめに

本章では、第4章「調査結果（創業者・支援機関の分析）」および第5章「創業支援に関する総合考察」で明らかになった、兵庫県内の創業支援における「相談の滞留」「支援ニーズの多層化」「創業後フォローの不足」という構造的課題を踏まえ、創業支援を実効性の高い仕組みへと再構築するための提言を行う。

特に、創業希望者の母数拡大（機会提供）、創業率の向上（実行支援）、創業後の定着・拡大（伴走支援）という三つの視点を一体的に捉え、創業支援を単発施策の集合ではなく、連続性を持った地域経済の循環モデルとして設計することを重視する。また、商工会・商工会議所における創業支援を「入会の入口」と再定義し、組織基盤強化の観点からも戦略的に位置づける。



（図表 6-1：連続性をもった創業支援のイメージ）

2. 提言①：「創業希望者の母数拡大」

(1) 潜在層（副業希望者）の取り込み

近年、働き方の多様化により、副業として小規模に事業を始めたい層が増加しており、多くの企業で副業を容認する動きが活発である。しかし、そうした流れに対して、従来の創業支援は「専業での創業」を前提とした内容が多く、副業希望者にとっては参加しづらい状況があった。そこで、以下の取り組みが求められる。

- ・ 副業前提の創業モデル（小さく始めて育てる形）を支援機関側が積極的に提示する。
- ・ 副業創業者向けの資金計画・税務・時間管理などの情報提供を強化する。
- ・ 副業層が参加しやすい夜間・オンライン型の創業塾を整備する。

副業層は、将来的に本業化する可能性が高く、地域の担い手として重要な存在である。この層を取り込むことが、創業希望者の裾野拡大に直結する。また、副業者を対象に、生業にするための支援プログラムを提供することなども、新たな価値提供につなげられる。

(2) UIJ ターン希望者の取り込み

兵庫県は都市部と地方部を併せ持つ特性から、UIJ ターン希望者にとって魅力的な地域である。しかし、創業塾や相談窓口の情報発信が市町村単位にとどまり、県外の潜在層に十分届いていないという問題がある。以下の内容等に取り組むことで、積極的に県外からの創業希望者を取り込み、創業希望者の母数拡大につなげたい。

- ・創業塾・相談窓口の情報を県外に向けて広く発信する（県外向けの発信内容を整備）。
- ・UIJ ターン希望者向けの特設ページやオンライン説明会を実施する。
- ・県外在住者でも参加しやすいオンライン型創業塾を整備する。

(3) オンライン相談・チャット相談による“敷居の低減”

創業相談のハードルは、心理的にも物理的にも高く、創業者に対してのアンケートからは「対面で相談するのは緊張する」「このレベルで相談して良いのか分からない」「平日昼間に窓口へ行けない」という意見が見られた。そこで、下記の点に取り組むことで相談者の心理的なハードルを下げることに繋げたい。

- ・チャット相談やオンライン相談を標準化し、気軽に相談できる環境を整備する。
- ・オンライン化等の、電話以外による相談予約受付フォームを整備する。
- ・土日相談や夜間対応などの利便性を高める体制を整備する。

これらの取組みにより相談の敷居を下げることで、潜在層が支援機関にアクセスしやすくなり、創業希望者の増加につながる。一方で、支援機関側の対応が複雑化することから、最適な人員配置や環境整備については、上層部を中心に全所的に行うことが求められる。

3. 提言②：創業「率」を向上させるための環境整備と職員意識の転換

創業塾等への参加後、実際に創業に至るか否かは最終的には創業希望者本人の判断に委ねられるものであり、支援機関が創業率そのものを直接的な成果目標として負うことには一定の難しさがある。しかしながら、創業塾等を通じて事業内容を具体化・高度化し、「創業したい」という意思を着実に高めていくことは支援側の重要な役割である。そのためには、職員が単に制度や知識を提供する受け

身の姿勢にとどまるのではなく、「創業率の向上」を意識し、能動的に創業者を後押しする姿勢へと意識転換を図る必要がある。

また、創業者アンケートにおいては、「資金調達への不安」および「事業を継続できるかどうかの不安」が、創業に踏み切れない最大の障壁として挙げられている。これらの不安は、講義中心の知識提供型の創業塾のみでは十分に解消しきれない。

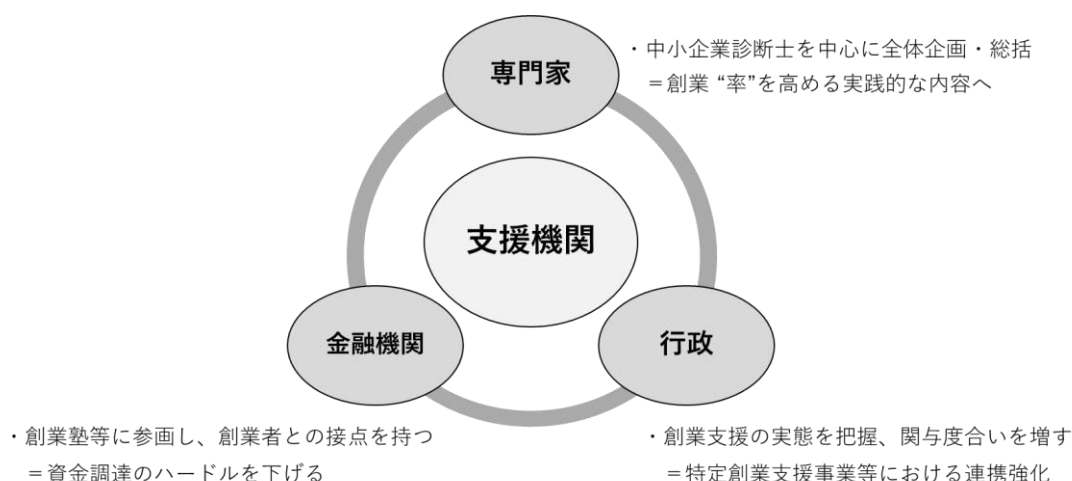
このことから、創業支援においては、従来の学習支援に重点を置いた体制から、個別相談や伴走支援等を通じて創業の実行段階まで踏み込む「実行支援型」への意識・体制の転換が強く求められる。

(1) 創業計画書策定の標準化・必修化

- ・創業塾のカリキュラムにおいて、計画書作成を“成果物”として必須化する。
- ・形式的な提出ではなく、融資申請に耐えるレベルまで伴走支援する。
- ・創業塾後の個別フォローを必須化し、中小企業診断士等の専門家が計画書の質を担保する。

(2) 外部専門家等との役割分担による支援体制の最適化

支援機関アンケートでは、創業支援における課題として「人手不足」が多く挙げられた。限られた人員の中で、経営指導員（支援員）は多岐にわたる業務を抱えていることから、すべてを内部で完結させることは現実的ではない。そこで、以下のような役割分担を明確化し、支援機関、中小企業診断士等の専門家、金融機関、行政の4者連携による支援体制を構築する。特に中小企業診断士は、創業計画書の質向上と創業後の経営改善支援において中心的役割を果たすことから、支援機関単体でカリキュラムの構成を行わず、企画段階から参画を依頼することが重要である。



(図表 6-2 : 支援機関を中核とした有機的な連携のイメージ)

図に示すとおり、創業支援においては、支援機関を中核とし、専門家、行政、金融機関が有機的に連携する体制構築が重要である。

専門家については、中小企業診断士や税理士等が想定されるが、とりわけ事業全体を俯瞰し、創業プロセスを体系的に設計できる点から、経営分野に精通した中小企業診断士を全体企画・統括役として配置することが望ましい。これにより、個別分野に偏らない、実行を見据えた創業支援プログラムの構築が可能となる。

行政については、創業支援を所管する部局に加え、地域経済を管轄する担当者にも参画を求め、支援機関における創業支援の実態把握に努めてもらうことが重要である。これにより、特定創業支援事業の認定等における連携を形式的なものにとどめず、より実態に即した、きめ細やかな連携へと昇華させることが期待される。あわせて、各市町村における創業支援施策の予算要求段階から行政が積極的に関与することで、創業支援に係る予算の安定的・継続的な確保を図っていく必要がある。

金融機関については、日本政策金融公庫のエリア対応支店の融資担当者を中心に、創業塾等への参画を促し、創業者との早期接点の構築に努める。創業融資の申請手続きや、必須化を想定する創業計画書について、金融機関の視点を創業塾内で共有することで、創業者が抱える最大の課題である資金調達への不安を、創業前段階で解消する支援体制の構築を目指す。

上記の4者による連携は、今後の創業支援においてその重要性が一層高まることが想定されることから、これを前提とした支援体系の見直しを行っていきたい。

4. 提言③：創業後を見据えた「線の伴走支援」への構造転換

(1) 創業塾後のフォロー体制を拡充する

創業後の課題として「販路開拓」「資金繰り」「財務・税務」が多く挙げられたにもかかわらず、支援機関の創業後のフォローは、入会等の事業所側からの接点がない限り十分に行うことが難しく、創業有無の実態把握もできていないのが実態である。そこで、支援機関としても創業支援のゴールを「開業」ではなく「事業の定着」と位置づけ、以下のような線の伴走支援を構築する。

- ・ 創業塾後の定期フォロー面談（3か月程度）を創業塾カリキュラムとして組込む。
- ・ 創業塾出身者を対象とした実践テーマに特化したフォローアップセミナー（SNS運用、広告運用、EC改善など即効性の高い関心度の高いテーマを募集）を開催する。

(2) 創業者コミュニティを提供し、横と縦のつながりを強化する

創業塾の受講期間中は、グループチャット等を活用した受講者同士のコミュニケーションが一定程度活発に行われるものの、修了後は時間の経過とともにそのつながりが希薄化してしまうのが従来の姿である。しかし、本来は創業後こそが、資金繰り、販路開拓、人材確保など多様な課題に直面するフェーズであり、同じ立場にある創業者同士の横のつながりによる情報共有や相互刺激が最大限に生かされる段階である。この点を十分に活用できていない現状は、支援資源の観点からも課題がある。

そこで、創業塾修了後も継続的な関係性を維持・発展させるため、以下の取組が有効であると考えられる。

- ・創業塾出身者を中心とした創業者コミュニティを形成し、継続的な接点を創出する。
- ・創業期に近い者同士の「横のつながり」に加え、先輩創業者との「縦のつながり」を強化し、段階に応じた学びと相談の機会を確保する。
- ・創業塾のカリキュラムにおいて、先輩創業者による「支援機関の活用事例・体験談」を共有し、支援施策の具体的な活用イメージを持たせる。

これらの取組により、創業者が孤立することなく、創業後も継続的に支援につながる環境整備が期待される。以下に、起業家コミュニティ事例の一部を紹介する。

① 尼崎商工会議所「起創会」

創業者の発展と地域の活性化を目的に平成14年に設立された商工会議所を母体を持つ創業者コミュニティ。主に創業塾の各期卒業生を中心にメンバー構成されているが、創業後間もない経営者の入会も多い。

「起創・帰巢・競う」の3つの意味を持つ。毎月の定例会でのセミナーや交流会などを開催している。



(出典：尼崎商工会議所、<https://www.ama-kisoukai.com/>)

② 西宮商工会議所「にしのみや起業家支援センター（みやスタ）」

西宮商工会議所内にてコワーキングスペースを提供。月2回開催される「みやスタゼミ」では、中小企業診断士等の専門家を講師に迎え、創業者向けの実践的なセミナーを、1回500円で受講することが可能となっている。その他、年1回のビジネスプランコンテストや交流会などの創業者向けのイベントも活発に運営している。



(出典：西宮商工会議所、<https://n-cci.or.jp/startup/>)

③ 起業家交流コミュニティ「えにしっぷ KOBE」

起業家同士が自発的に立ち上げた、神戸市を中心に活動する起業家・創業希望者を対象に、交流と学びのコミュニティである。起業家同士の横のつながりの形成を重視しており、定期的な交流会や勉強会、テーマ別イベント等を通じて、情報共有や相互刺激が生まれる環境を提供している点が特徴である。また、商工会議所等の明確な運営母体を持たない一方で、複数の運営者が役割分担を行いながら継続的な運営を実現している。加えて、運営者個人への共感や信頼を基盤とした人を軸とするコミュニティ形成により、参加者が参加者を呼ぶ形でメンバーが拡大していく仕組みが構築されている。



投稿24件 フォロワー53人 フォロー中36人

起業家交流コミュニティ えにしっぷKOBE

📍 kigyo_koryu_kobe

起業した方のための交流会 in 神戸📍
起業したばかり、これから起業したいなどの方を対象に、これから神戸で成長していく企業となれるよう交流の場をつくりました。

起業家による
起業家の為の
コミュニティ

📍 えにしっぷ神戸📍

🔗 forms.gle/2XhByPBWf6pHpDEb9

(出典：えにしっぷ KOBE、https://www.instagram.com/kigyo_koryu_kobe/)

5. まとめ

創業支援は、単発的な経営支援業務ではなく、地域経済の将来を担う事業者を育成するための戦略的投資である。同時に、支援機関にとっては将来的な会員基盤の形成・強化につながる重要な経営資源の確保という側面も有していることを、改めて認識する必要がある。今後は、支援機関単独での対

応にとどまらず、外部専門家や関係機関との連携を一層強化し、創業の「入口」における裾野拡大から、創業段階における実行支援、創業後の伴走支援までを一体的に提供する体制構築が求められる。

また、副業・兼業、スモールスタートなど、創業形態や働き方の多様化を踏まえた柔軟な支援メニューを充実させることで、時代に即した多様な創業者ニーズへの対応が可能となる。

これらの取組を通じて、創業希望者が挑戦しやすく、創業後も継続的に成長できる支援環境を整備することが、地域における持続的な創業者支援の実現につながる。

おわりに

今回の調査研究における創業希望者向けアンケートおよびインタビューでは、創業に対する意識から具体的な準備状況、そして創業後の課題まで幅広く質問項目を設定しました。その結果、多くの創業希望者が起業への強い意欲を持ちながらも、資金調達や経営ノウハウの習得、人材確保といった具体的な課題に直面していることが明らかになりました。その一方で、支援機関の活用については、

「積極的に利用している」という回答がある一方で、「どこに相談すればよいかわからない」「支援内容が分かりにくい」という意見もあり、支援へのアクセスや理解において二極化が見られました。

しかしながら、第2章、第3章で詳述したように、わが国における開業率は依然として低水準にあり、地域経済の活性化や雇用創出の観点から、創業支援の重要性はますます高まっています。特に、人口減少や産業構造の変化が進む中、創業は地域に新たな価値を生み出し、持続可能な経済成長を実現するための重要な鍵となります。この点に関し、支援側である公的機関をはじめ我々中小企業診断士側も必要なスキルを整え、連携して適切な情報発信と支援スキームの構築を行うことが急務であると痛感しました。

さらに、創業支援を単なる起業促進策にとらえるのではなく、創業者一人ひとりの強みや想いと紐づけた、持続可能な事業構築を支援することが重要です。本調査研究では、創業準備段階から創業後の成長に至るまでの各フェーズにおいて、創業者が直面する課題と必要な支援を体系的に整理することで、より実効性の高い支援のあり方を提示することを試みました。本報告書の内容が、創業希望者が自らの強みを活かし、持続可能な事業モデルを構築するヒントとなるとともに、支援機関がより効果的な伴走支援を提供するための一助となれば幸いです。

最後に、本調査研究事業において、アンケート調査にご協力いただいた事業者と創業支援機関の皆様、またインタビューにご協力いただいた事業者と創業支援機関の皆様に感謝するとともに、心より御礼申し上げます。

【執筆者】（50音順 敬称略）

石川 梨絵子 坂下 武志 作治 大輝 澤井 ゆかり 志水 功行

藤原 康平 前川 史彦 三重野 琢穂 吉岡 翼

【連絡先】

〒650-0044

兵庫県神戸市中央区東川崎町1丁目8-4 神戸市産業振興センター8階

Tel: 078-362-6000 E-Mail: info@shindan-hg.com

【付録1】

創業に関する意識・実態調査アンケート（創業者向け）

設問

創業場所または創業予定地

最寄りの商工会・商工会議所・支援機関はどこですか？（1つだけ）

（商工会）

- 芦屋市商工会
- 川西市商工会
- 三田市商工会
- 猪名川町商工会
- 吉川町商工会
- 稲美町商工会
- 播磨町商工会
- 加東市商工会
- 多可町商工会
- 姫路市商工会
- 神河町商工会
- 市川市商工会
- 福崎町商工会
- たつの市商工会
- 太子町商工会
- 上郡町商工会
- 佐用町商工会
- 宍粟市商工会

- 香美町商工会
- 豊岡市商工会
- 新温泉町商工会
- 養父市商工会
- 朝来市商工会
- 丹波市商工会
- 丹波篠山市商工会
- 淡路市商工会
- 五色町商工会
- 南あわじ市商工会
- 神戸商工会議所
- 尼崎商工会議所
- 西宮商工会議所
- 伊丹商工会議所
- 宝塚商工会議所
- 明石商工会議所
- 加古川商工会議所
- 高砂商工会議所
- 三木商工会議所
- 西脇商工会議所
- 小野商工会議所
- 加西商工会議所
- 姫路商工会議所
- 相生商工会議所

- 龍野商工会議所
- 赤穂商工会議所
- 豊岡商工会議所
- 洲本商工会議所

(その他支援機関)

- (公財) こうべ産業・就労支援財団
- (株) 神戸商工貿易センター 神戸ファッションマート (SOHO プラザ事務局)
- 日本政策金融公庫 神戸創業支援センター
- (公財) ひょうご産業活性化センター

①. 性別 (1つだけ)

- 男性
- 女性

②. 年齢 (1つだけ)

- 20歳未満
- 20代
- 30代
- 40代
- 50代
- 60代
- 70歳以上
- その他：_____

③. 居住地（1つだけ）

- 神戸（神戸市）
- 阪神南（尼崎、西宮、芦屋）
- 阪神北（伊丹、宝塚、川西、三田、猪名川）
- 東播磨
- 北播磨
- 中播磨
- 西播磨
- 但馬
- 丹波
- 淡路
- その他（県外）

④. 創業段階（1つだけ）

- 創業済み
- 半年以内に創業予定
- 1年以内に創業予定
- 創業意向はあるが未定
- 創業を断念した

⑤. 職業（既創業者は創業直前の職業）（1つだけ）

- 会社役員
- 会社員・公務員
- 学生

- フリーター
- 主婦
- 無職
- その他：_____

⑥. 創業済み（創業予定）の業種（1つだけ）

- 建設業
- 製造業
- 情報通信業
- 運輸業
- 卸売業
- 小売業
- 飲食業
- 医療・福祉
- 教育・学習支援業
- 対個人サービス業
- 対事業所サービス業
- 不動産賃貸業
- 不動産業
- その他：_____

⑦-1. 創業済み（創業予定）の業種に関連する業務に従事した経験や資格の有無（1つだけ）

- ある
- ない

⑦-2. 保有資格（自由記述）

- _____

⑧. 創業済み（創業予定）の形態（1つだけ）

- 法人
- 個人
- 未定

⑨. 創業済み（創業予定）の場所（1つだけ）

- 神戸（神戸市）
- 阪神南（尼崎、西宮、芦屋）
- 阪神北（伊丹、宝塚、川西、三田、猪名川）
- 東播磨
- 北播磨
- 中播磨
- 西播磨
- 但馬
- 丹波
- 淡路
- その他（県外）

【④で「創業を諦めた」を選択した方】

⑩. 創業を諦めた理由（1つだけ）

- 創業資金が借りられなかった
- 家族の協力が得られなかった
- 就職先が見つかった
- 相談した先で厳しいこと（やめた方がいい）を言われた
- 開業する場所が見つからなかった
- 勤務先への不満が解消した
- 設備が用意できなかった
- 自己資金が足りなかった
- 共同創業者や従業員が確保できなかった
- 創業に対する自信を失った
- 面倒になった
- その他：_____

⑩. どのような支援があれば創業を諦めなかったですか（1つだけ）

- 資金援助
- 融資制度
- マンツーマンでの専門家の相談相手
- 取引先開拓の交流会など
- インキュベーションオフィス
- 無料での創業塾
- 無料相談
- その他：_____

【④で「創業済み」を選択した方】

⑫. 現在の継続年数（1つだけ）

- 半年未満
- 半年以上から1年未満
- 1年以上3年未満
- 3年以上

⑬. 現在の平均的な収益状況（1つだけ）

- 黒字
- 赤字

⑭. 創業何年目から黒字化したのか（⑬で黒字と回答された方）（1つだけ）

- 半年未満
- 半年以上から1年未満
- 1年以上3年未満
- 3年以上

⑮. 「あったらいい」と思う創業支援制度があれば教えてください（1つだけ）

- 創業補助金
- 融資制度
- マンツーマンの専門家の相談
- 取引先開拓の交流会など
- インキュベーションオフィス
- 無料での創業塾
- 無料相談

- 創業後のフォローアップ
- その他：_____

⑩. 現在苦労していること（3つまで）

- 顧客・販路の開拓
- 資金繰り・資金調達
- 財務・税務・法務に関する知識の不足
- 従業員の確保
- 従業員教育・人材育成
- 商品・サービスの企画開発
- 家事や育児・介護等との両立
- 経営の相談ができる相手がないこと
- 仕入先・外注先の確保
- 業界に関する知識の不足
- 特になし
- その他：_____

【創業の背景と準備】

⑪. 創業の動機（1つだけ）

- 仕事の経験・知識や資格を生かしたかった
- 自由に仕事がしたかった
- 事業経営という仕事に興味があった
- 収入を増やしたかった
- 自分の技術やアイデアを事業化したかった

- 社会に役立つ仕事をしたかった
- 年齢や性別に関係なく仕事をしたかった
- 時間や気持ちにゆとりが欲しかった
- 適当な勤め先がなかった
- 以前の勤務先の見通しが暗かった
- 趣味や特技を生かしたかった
- その他： _____

⑱. 創業に必要な資金の額（1つだけ）

- 100万円未満
- 100万円以上 300万円未満
- 300万円以上 500万円未満
- 500万円以上 1,000万円未満
- 1,000万円以上 2,000万円未満
- 2,000万円以上

⑲. 創業に必要な資金の総額に対して、用意できた（用意できる）自己資金額の割合数値（1つだけ）

- 10%未満
- 10%～30%
- 31%～50%
- 51%～80%
- 81%～100%

⑳. 創業に関する心配事（1 つだけ）

- 収入が減るかもしれない
- 取引先（顧客）を確保できない
- 失敗した時の負担が大きい
- 創業資金を調達することが難しい
- 事業の運営ノウハウを獲得できない
- 創業に関して相談する場所がない
- 家族の協力が得られない
- 開業する場所が見つからない
- その他： _____

【支援機関との関わり】

㉑. 商工会や商工会議所などの創業セミナー（創業塾など）に参加しましたか（1 つだけ）

- 参加した
- 参加していない

㉑-1. 【参加した方へ】創業セミナーに参加して得られたメリットは何でしたか（複数選択可）

- 創業に関する基本的な知識が得られた
- 事業計画を立てることができた
- 専門家や講師から具体的なアドバイスがもらえた
- 同じ立場の創業希望者とつながりができた（仲間ができた）
- 商工会・商工会議所の職員とつながりができた
- セミナーを通じて創業への意欲が高まった
- その他： _____

②-2. 【参加していない方へ】参加しなかった理由（複数選択可）

- 開催されていることを知らなかった
- 開催時期・時間帯が合わなかった（仕事・家庭の都合など）
- 会場が遠かった／アクセスが悪かった
- 内容に魅力を感じなかった
- 創業セミナーの必要性を感じなかった
- すでに他の支援機関で学んでいた
- セミナーの費用が負担に感じた
- 人前で話すのが苦手／グループ活動に抵抗がある
- その他：_____

②. 創業を考えた際に最初の相談相手（1つだけ）

- 商工会議所・商工会
- 税理士・会計士
- 経営コンサルタント
- 元の勤務先
- 取引先
- 金融機関
- 行政機関（市町村）
- 大学・研究機関
- 異業種グループ
- 業界団体
- ベンチャーキャピタル・投資育成会社

- 同業他社
- 友人・知人・家族
- 相談相手はいない
- その他：_____

⑳. 創業の具体的な手順や進め方について相談した公的機関及び専門家など（複数回答）

- 商工会議所・商工会
- 税理士・会計士
- 経営コンサルタント
- 金融機関
- 行政機関（市町村）
- 大学・研究機関
- 異業種グループ
- 業界団体
- ベンチャーキャピタル・投資育成会社
- 相談相手はいない
- その他：_____

㉑. 創業までに何か所に相談に行きましたか（行く予定ですか）（1つだけ）

- 1か所
- 2か所
- 3か所
- 4か所
- 5か所

- 6～7 か所
- 8～9 か所
- 10 か所以上

㉕. 公的機関及び専門家に相談して役に立った点（1つだけ）

- 事業計画の立て方
- 事業計画に対する評価・助言
- 具体的な資金調達の仕方
- 国・県などの助成内容
- 会計・財務知識
- 会社設立手続き
- マーケティング知識
- 税務・労務・法律知識
- 販売方法・宣伝方法
- 具体的な店の作り方
- 特許の利用方法
- その他：_____

㉖. 公的機関及び専門家などに相談しなかった理由（㉕で「相談していない」を選択した方）（1つだけ）

- 夜間や休日に対応できないから
- 他の相談先を知っていたから
- 相談しにくい雰囲気だから
- 遠隔地・交通の便が悪いから

- 情報が古く・少なそうだから
- 費用がかかりそうだから
- 時間がかかりそうだから
- その他： _____

【付録2】

創業に関する意識・実態調査アンケート（支援機関向け）

基本情報

- 支援機関名（*）
- ご担当者（*）
- ご連絡先（電話番号）
- ご連絡先（メールアドレス）

①. 創業支援を希望する相談者の性別割合（1つだけ）

- 男性（全体的に男性が多い）
- 女性（全体的に女性が多い）
- ほぼ同じぐらい

②. 創業支援を希望する相談者の年齢別割合を教えてください（単位：割）

- 20歳未満の割合
- 20代の割合
- 30代の割合
- 40代の割合
- 50代の割合
- 60代の割合
- 70歳以上の割合

③. 創業支援を希望する相談者の割合をお教えてください（単位：割）

- 創業済み
- 1 カ月以内に創業したい
- 2～3 か月以内に創業したい
- 4～6 か月以内に創業したい
- 7～12 か月以内に創業したい
- 1 年以上先に創業したい（1 年～1 年半に創業したい）
- 創業時期は未定

④. 創業支援を希望する相談者に対しての支援内容をお教えてください（複数回答可）

- 支援名称（例）創業塾
- 支援内容（例）一般公募で創業者を募集し、事業計画書の作成を最終目標として実施

⑤. 創業支援を希望する相談者に対しての支援で困ったことなどがあればお教えてください（複数回答可）

- 困ったこと（例）創業者の相談がビジネスモデルの段階にもなく、指導できないことが多い

⑥. 創業に関するセミナー（創業塾など）についてお教えてください

(1). 実施している創業セミナーの特徴（複数選択可）

（当てはまるものをすべて選択）

- 講義形式中心
- 演習やグループワークが多い
- 講師が充実している
- 終了後の個別相談がある
- 他創業者とのネットワーク形成を促している

- 参加者の満足度が高い
- 一人の先生ですべて実施する
- その他：_____

(2). 創業に関するセミナーにおいて感じる課題はありますか？（複数選択可）

（当てはまるものをすべて選択）

- 対象者のニーズやレベルにばらつきがあり、内容の調整が難しい
- セミナーに参加する創業希望者が年々減っている
- セミナーの開催日時や回数が固定的で柔軟に対応できない
- 専門的な講師や支援人材の確保が難しく、固定化している
- セミナー受講後のフォローアップ（個別支援）が十分に行えていない
- グループワークや交流を苦手とする参加者が多く、活発な意見交換が難しい
- 経験者とのマッチング（先輩創業者との交流など）が設計できていない
- 受講者の創業意欲が低く、途中で離脱するケースが多い
- セミナー後に創業に至る人が少なく、成果が見えにくい
- 費用対効果の面で運営が難しい（コストが高い、効果が見えにくい）
- SNS や Web 広告などでの周知が難しく、集客に苦勞している
- その他：_____

(3). セミナー参加率が低いと感じる場合、その理由はなんですか？（1つだけ）

- 開催時期・時間帯が合わない
- 対象者への周知不足
- 内容がニーズとずれている
- 参加ハードル（費用や心理的な負担）が高い

- 理由がわからない
- その他： _____

⑦. 創業相談者の最初の相談相手として自機関が選ばれていると感じますか？（1つだけ）

- よくある
- 時々ある
- あまりない
- 全くない

⑧. 創業相談を経て実際に創業に至った方の割合についてお教えてください（1つだけ）

- 10%未満
- 10～30%
- 30～50%
- 50%以上
- 把握していない

⑨. 創業相談を経て創業後に貴団体に入会（何らかの加入）割合についてお教えてください（1つだけ）

- 10%未満
- 10～30%
- 30～50%
- 50%以上
- 把握していない

⑩. 創業後のフォローをどの程度行っていますか？（1つだけ）

- 定期的実施している（例：創業後セミナー・巡回訪問など）
- スポット対応のみ（個別相談など）
- 基本的には創業までが支援範囲
- その他：_____

⑪. 現在の創業相談の件数は、制度導入当初と比べてどのように変化していますか（1つだけ）

- 増加した
- 変わらない
- 減少した
- 把握していない

⑫. 創業支援希望者に占める女性の割合は、制度導入当初と比べてどう変化しましたか（1つだけ）

- 増加した（女性が増えた）
- 変わらない
- 減少した（女性が減った）
- わからない

⑬. 創業支援希望者の年齢層は、制度導入当初と比べてどのように変化しましたか（1つだけ）

- 若年層が増えた（平均年齢が下がった）
- 変わらない
- 高齢層が増えた（平均年齢が上がった）
- わからない

⑭. 特定創業支援制度導入当初と比べ、貴機関の創業支援の内容には変化がありますか（複数選択可）

（当てはまるものをすべて選択）

- 新たな支援メニュー・プログラムを導入した
- 当初実施していた支援メニューを終了・縮小した
- 創業後のフォローアップ支援を充実させた
- オンライン（リモート）相談やセミナー等の支援を取り入れた
- 特段の変化はない
- その他：_____

⑮. 創業支援制度やカリキュラムを変更した背景として、当てはまるものをお選びください（複数選択可）

（当てはまるものをすべて選択）

- 創業希望者の属性（年齢・性別・経験など）が変化したため
- 相談内容・ニーズに変化が見られたため
- 成果（創業率や事業継続率）を高める必要があったため
- 上位機関（自治体・国など）からの方針変更・要請があったため
- 地域経済や産業構造の変化に対応するため
- 費用や運営体制などの内部事情によるため
- 特に明確な理由はない
- その他：_____

⑯. 制度導入当初と比べ、貴機関における創業支援の体制面で変化はありますか。（複数選択可）

（当てはまるものをすべて選択）

- 創業支援に充てる予算や担当職員が増えた
- 創業支援に充てる予算や担当職員が減った
- 他機関（自治体、金融機関、民間企業など）との連携が強化された
- 他機関との連携が弱まった（減った）
- 特に変化はない
- その他： _____

⑰. 創業支援を希望する相談者に対しての支援で今後充実させていきたい支援内容などがあればお教え下さい（複数回答可）

- 支援名称（例）創業塾
- 支援内容（例）一般公募で創業者を募集し、事業計画書の作成を最終目標として実施

⑱. 支援機関として創業支援において感じている課題があればお教えください（自由記述）

- _____

⑲. 創業支援において必要に感じる国や県などの支援施策があればお教えください（自由記述）

- _____