

創業期の経営状況に関するアンケート (2009年度)

日本政策金融公庫総合研究所

記入上のお願い

- このアンケートは、経営者ご本人さまがお答えください。
- 原則として、2009年12月末現在のことをお答えください。
- ご回答にあたっては、該当する選択肢の番号に○を付けてください。また、内や()内には数字または具体的な内容をご記入ください。
- 複数の事業を経営されている方は、2006年に始められた事業についてお答えください。

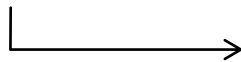
I 事業の概要についておたずねします。

問1 事業の現状について当てはまるものをお選びください。

- 現在も事業を行っている（事業内容を変更した方も含みます） → 問3へお進みください。
- 既に事業をやめた → 問2へお進みください。

問2 問1で「2 既に事業をやめた」とご回答いただいた方におたずねします。事業をやめた理由は何ですか。最も当てはまるものを一つお選びください。

- 経営不振
- 経営者の健康問題
- その他（具体的に ）



ご協力ありがとうございました。このアンケート票は、同封しました返信用封筒（切手不要）によりご返送ください。

問3 現在の経営形態について、該当する番号をご記入ください。NPO法人以外の法人経営（選択肢3～9）の場合は、資本金又は出資金の額もご記入ください（1万円未満切り上げ）。

経営形態 3～9を選んだ方 → 資本金 又は出資金 億 万円

- 個人経営
- NPO法人
- 株式会社
- 有限会社
- 有限責任事業組合
- 合同会社
- 合名会社
- 合資会社
- その他の法人(具体的に)

問4 現在の事業の内容等について、次の(1)～(3)にお答えください。

(1) 事業の内容(商品・サービス、ビジネスシステムなど)には、既存の企業になかった新しさがありますか。

- 大いにある
- 多少ある
- あまりない
- まったくない
- わからない

(2) フランチャイズ・チェーンに加盟していますか。

- 加盟している
- 加盟していない

(3) 同業他社と比べて、貴社が優れている点を一つお選びください。

- 商品・サービスの価格が安いこと
- 提供している商品・サービスの付加価値が高いこと
- 特にない

問5 2009年に、同業他社との競争はどのように変化しましたか。

- 1 厳しくなった 2 やや厳しくなった 3 変わらない 4 やや緩くなった 5 緩くなった

問6 開業後、新たな事業を始めましたか。始めた場合、開始年と新たな事業の内容もお答えください。

- 1 始めた 開始年：200 年（事業の内容：）
2 始めていない

問7 現在、経営者として、どのようなことに自信をもっていますか。該当するものをすべてお選びください。また、最も自信をもっているものの番号を に一つご記入ください。

- 1 商品・サービスに関する知識 2 市場動向に関する知識
3 商品・サービスの企画力・開発力 4 技術力
5 顧客を開拓する営業力 6 人や組織を動かすマネジメント能力
7 必要な知識や技術、ノウハウをもつ社外の人材とのネットワーク（人脈）
8 その他（具体的に ）
9 特にない

最も自信をもっているもの

II 販売先・顧客についておたずねします。

問8 販売先・顧客は固定していますか。

- 1 固定している 2 ほぼ固定している 3 あまり固定していない 4 固定していない

問9 貴社は次のどちらに営業活動の重点を置いていますか。

- 1 新規の販売先・顧客の開拓 2 従来の販売先・顧客との取引量の拡大

問10 主な販売先・顧客は次のどちらですか。

- 1 事業所（企業、官公庁） → 問11へお進みください。
2 個人 → 問12へお進みください。

問11 問10で「1 事業所（企業、官公庁）」とご回答いただいた方におたずねします。

(1) 開業時に確保していた販売先・顧客との取引は現在も継続していますか。また、「1 継続している」とご回答いただいた方は、現在の売上に占める、開業時に確保した取引先・顧客への売上の割合も合わせてお答えください。

- 1 継続している → 開業時に確保した販売先・顧客への売上は %
2 継続していない
3 開業時には販売先・顧客を確保していなかった

(2) 貴社の売り上げの構成について最も当てはまるものを一つお選びください。

- 1 一つの販売先・顧客に集中
2 少数の販売先・顧客に集中
3 多数の販売先・顧客に分散

問12 2009年に、新規の販売先・顧客を開拓するために、どのような取り組みを行ってきましたか。当てはまるものをすべてお選びください。また、最も力を入れてきたものの番号を に一つご記入ください。

- | | |
|------------------------------------|-----------------------------|
| 1 既存の販売先・顧客に紹介を依頼 | 2 自社の仕入先・外注先に紹介を依頼 |
| 3 仕事上のつながりがある先に紹介を依頼（1、2を除く） | |
| 4 個人的な友人・知人に紹介を依頼 | 5 業界紙や専門誌への記事掲載 |
| 6 ダイレクトメールの送付 | 7 自社のホームページの充実 |
| 8 飛び込みによる戸別訪問 | 9 展示会・学会など業界関係者を対象とした会合への参加 |
| 10 その他（具体的に <input type="text"/> ） | |
| 11 取り組みは行っていない | |

最も力を入れてきたもの

Ⅲ 現在の従業員についておたずねします。

問13 現在の従業員について、次の(1)～(2)にお答えください。

(1) 従業員の人数を種類別にご記入ください。該当しない項目には「0」をご記入ください。

経営者本人	家族従業員	常勤役員・正社員 (家族従業員を除く)	パートタイマー・ アルバイト・契約社員	派遣社員
1 人	人	人	人	人

(2) (1)でご回答いただいた現在の従業員（経営者ご本人を除く。）のうち、①女性と、②60歳以上の従業員は何人いますか。該当する従業員がいない項目には「0」をご記入ください。

① 女性従業員 人

② 60歳以上の従業員 人

問14 現在、常勤役員・正社員（家族従業員を除く。）を雇用している方におたずねします。それ以外の方は問15へお進みください。

(1) 現在、常勤役員・正社員数に過不足感を感じていますか。当てはまるものを一つお選びください。

- | | | |
|----------|---------|---------|
| 1 不足している | 2 適正である | 3 過剰である |
|----------|---------|---------|

(2) 常勤役員・正社員の働く意欲を高めるために、貴社が取り組んでいることは何ですか。次のうちから当てはまるものをすべてお選びください。

- | | |
|------------------------------------|-----------------------|
| 1 同業他社より高い賃金を支払っている | 2 仕事の成果に応じた賃金を支払っている |
| 3 事業が成功した際に得られる報酬の大きさを伝えている | 4 休暇を取得しやすくしている |
| 5 個別の事情を考慮して柔軟に労働時間を定めている | 6 仕事の権限をできる限り委譲している |
| 7 常勤役員・正社員自身に仕事の目標を設定させている | |
| 8 知識、技術、ノウハウを新たに習得できる仕事を与えている | |
| 9 資格取得を支援している | 10 将来独立する際の支援を約束している |
| 11 社内全体で意見を交換する機会を設けている | 12 仕事時間外に職場内の親睦を深めている |
| 13 その他（具体的に <input type="text"/> ） | |
| 14 特に取り組んでいない | |

問 15 2009 年に、貴社で雇用する非正社員（パートタイマー・アルバイト・契約社員または派遣社員）を正社員に転換しましたか（転換後既に退職した場合も含みます）。転換した方はその人数を合わせてお答えください。

1 ある 人 2 ない

問 16 2009 年に、常勤役員・正社員を求人したことがありますか（家族、友人、知人等を通じて個人的に紹介を依頼した場合も含みます）。

1 ある → 問 17 へお進みください 2 ない → 問 18 へお進みください

問 17 問 16 で「1 ある」とご回答いただいた方におたずねします。

(1) 常勤役員・正社員を求人した際、どのような問題がありましたか。当てはまるものを三つまでお選びください。

- 1 広告費など募集にかかる費用がかさんだ
- 2 人材の紹介を頼める人が身近にいなかった
- 3 業務多忙で、採用活動に力を入れられなかった
- 4 応募者の適否についての判断に自信がもてなかった
- 5 適切な募集媒体（求人雑誌、公共職業安定所、民間職業紹介所など）が分からなかった
- 6 業歴が短いことに応募者が不安を持った
- 7 同業他社よりも賃金が低かった
- 8 同業他社よりも労働時間など金銭面以外の条件が劣っていた
- 9 必要な知識、技術、ノウハウをもつ人材が地元でいなかった
- 10 その他（具体的に ）
- 11 特に問題はなかった

(2) 2009 年に、常勤役員・正社員を新規に採用しましたか（採用後既に退職した場合も含みます）。採用した方はその人数を合わせてお答えください（非正社員から正社員に転換した人数は除きます）。

1 採用した 人 → (3) へお進みください
2 採用しなかった → 問 18 へお進みください

(3) (2) で「1 採用した」とご回答いただいた方におたずねします。採用した常勤役員・正社員はどのような関係の方ですか。該当するものをすべてお選びください。

- 1 前勤務先の上司・同僚・部下
- 2 前勤務先の取引先に勤務していた方
- 3 個人的な友人、知人
- 4 親せき
- 5 1～4の紹介者
- 6 自社の社員の紹介者
- 7 求人雑誌等の募集広告への応募者
- 8 公共職業安定所（ハローワーク）のあつせん者
- 9 民間職業紹介所などからのあつせん者
- 10 学校を通じて採用した方
- 11 その他（具体的に ）

IV 2009年に受けた支援についておたずねします。

問18 2009年に、国、地方自治体、中小企業支援センター、商工会・商工会議所などの公的な機関から支援を受けましたか。当てはまるものをすべてお選びください（開業時に受けた支援は除きます）。

- | | |
|----------------------------------|---------------------|
| 1 融資（日本政策金融公庫からの融資を除く。） | 2 出資 |
| 3 補助金、助成金 | 4 信用保証協会の保証 |
| 5 店舗、事務所、工場の提供（開業時に提供を受けたものを除く。） | |
| 6 機械・設備の貸与（開業時に貸与を受けたものを除く。） | |
| 7 事業計画に関する個別具体的な相談 | 8 創業塾など事業経営に関するセミナー |
| 9 その他（具体的に | ） |
| 10 受けていない | |

問19 2009年に、経営者ご自身の個人的なネットワーク（人脈）を通じて、どのような支援や協力を新たに受けましたか。当てはまるものをすべてお選びください。また、最も重要だったものの番号を に一つご記入ください。開業時に受けた支援や、経営支援を事業とする企業・機関や税理士、生計が同一のご家族から受けた支援を除きます。

- | | |
|--|-------------------------|
| 1 資金の支援（融資、出資など） | 2 借入の担保提供、保証 |
| 3 金融機関への口利き | |
| 4 機械・設備や備品の提供（開業時に提供を受けたものを除く。） | |
| 5 店舗、事務所、工場を安い家賃での提供（無償貸与を含む。開業時に提供を受けたものを除く。） | |
| 6 従業員の紹介、派遣 | 7 販売先・顧客の紹介 |
| 8 仕入先、外注先の紹介 | 9 他社より有利な取引条件の提供 |
| 10 事業計画に対する指導、助言 | 11 経理や労務など経営管理に必要な知識の提供 |
| 12 その他（具体的に | ） |
| 13 受けていない | |

最も重要な支援

V 資金調達についておたずねします。

問20

非公開

問 21

非公開

問 22

非公開

VI 現在（2009 年末）の経営状況などについておたずねします。

問 23 現在の業績などについて、次の(1)～(3)にお答えください。

(1) 現在の採算状況はいかがですか。

- 1 黒字基調 2 赤字基調

(2) 現在の月商（1カ月当たりの平均売上）はどれくらいですか。

1カ月当たり 億 万円くらい

(3) 現在の支払（1カ月当たりの平均額）はどれくらいですか。該当しない項目には「0」をご記入ください。

① 仕入、外注費	1カ月当たり	<input style="width: 100%; height: 20px;" type="text"/>	万円くらい
② 経営者ご自身、家族従業員への報酬・給与	1カ月当たり	<input style="width: 100%; height: 20px;" type="text"/>	万円くらい
③ 人件費（②を除く。）	1カ月当たり	<input style="width: 100%; height: 20px;" type="text"/>	万円くらい
④ その他諸経費（借入金返済を除く。）	1カ月当たり	<input style="width: 100%; height: 20px;" type="text"/>	万円くらい

問 24 2009 年に、設備投資（土地を除く。）を実施しましたか。実施した場合は、その金額もご記入ください。

- 1 実施した 億 万円 2 実施しなかった

問 25 2009 年に、店舗・工場・事務所の数はどのように変わりましたか。当てはまるものを一つお選びください。

- 1 増えた 2 変わらない 3 減った

問 26 現在、どのような点で苦勞していますか。当てはまるものをすべてお選びください。

- 1 商品・サービスの企画や開発がうまく進んでいない
- 2 生産管理や品質管理がうまくいっていない
- 3 顧客の開拓やマーケティングがうまくいっていない
- 4 受注単価・販売単価が低い
- 5 原価（仕入、外注費など）がかさんでいる
- 6 経費（人件費、家賃、支払利息など）がかさんでいる
- 7 従業員が量的に不足している
- 8 必要な知識や技術、ノウハウをもつ従業員を採用できない
- 9 従業員を思うように育成できない
- 10 財務管理や経理処理がうまくできていない
- 11 資金繰りが厳しい
- 12 金融機関からの借入が難しい
- 13 その他（具体的に)
- 14 特に苦勞はしていない

Ⅶ 経営者ご自身の就業時間や現在の満足度などについておたずねします。

問27 現在、事業を行ううえで最も重視していることはどれですか。当てはまるものを一つだけお選びください。

- 1 収入 2 仕事のやりがい 3 私生活の充実（休暇や家族との過ごし方など）

問28 経営者ご自身の1週間あたりの平均就業時間（現在の事業に従事している時間）はどれくらいですか。

1週間あたり 時間くらい

問29 家事（育児や介護を含む。）を行うことは事業を経営するうえでの負担になっていますか。

- 1 大変負担になっている 2 多少負担になっている 3 特に負担になっていない

問30 次の(1)～(3)に対する現在の満足度はいかがですか。

(1) 収入

- 1 大いに満足 2 やや満足 3 どちらともいえない
4 やや不満 5 大いに不満

(2) 仕事のやりがい

- 1 大いに満足 2 やや満足 3 どちらともいえない
4 やや不満 5 大いに不満

(3) 私生活の充実（休暇や家族との過ごし方など）

- 1 大いに満足 2 やや満足 3 どちらともいえない
4 やや不満 5 大いに不満

Ⅷ 今後の方針等についておたずねします。

問31 開業時、3年後には従業員数（経営者ご本人を除き、家族従業員、常勤役員・正社員、パートタイマー・アルバイト、契約社員、派遣社員を含む。）を何人にしたいと考えていましたか。

人

問32 これから3年後には従業員数（経営者ご本人を除き、家族従業員、常勤役員・正社員、パートタイマー・アルバイト、契約社員、派遣社員を含む。）を何人にしたいと考えていますか。

人

問33 今後の事業規模についてどのように考えていますか。

- 1 拡大したい 2 現状程度でよい 3 縮小したい

問34 将来、株式を上場したいと考えていますか。

- 1 すでに上場した 2 将来上場したい 3 上場は考えていない

IX 事業概要の変更についておたずねします。

問 35 2009 年に、次のような変更を行いましたか。該当するものをすべてお選びください。変更した場合は、その内容もご記入ください。

1

非公開

2 代表者（事業主）が交代した

└─→ 新しい代表者

非公開

3

非公開

4 業種を変更した

└─→ 新しい業種の概要

非公開

5

非公開

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しました返信用封筒（切手不要）によりご返送ください。ご協力ありがとうございました。