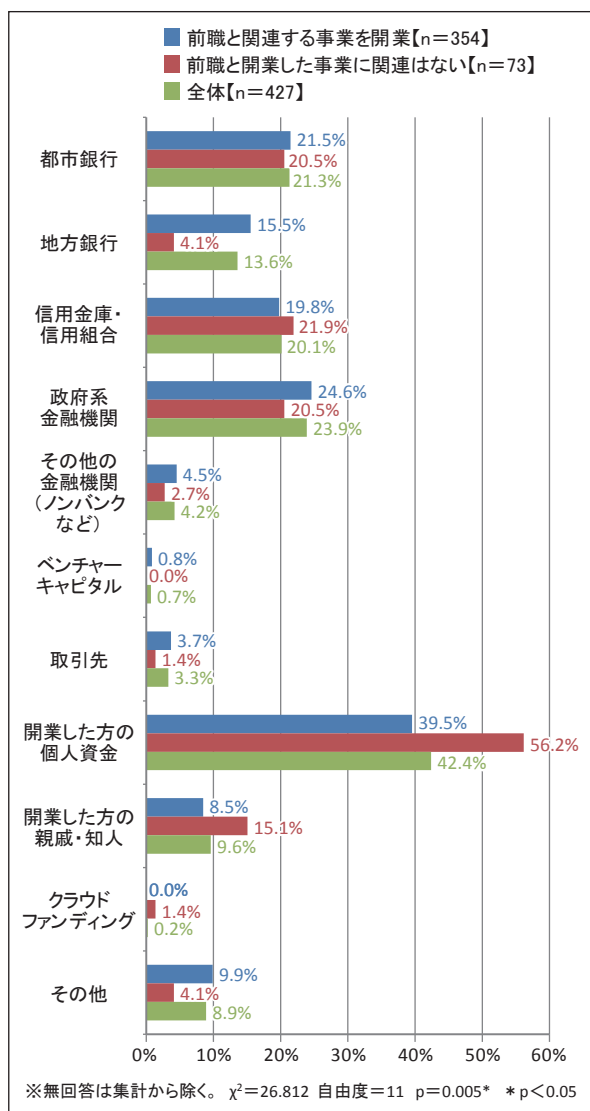


図表4-8-5 前職との関連（問9）×現在の資金調達先（問14）



9 採算状況による分析

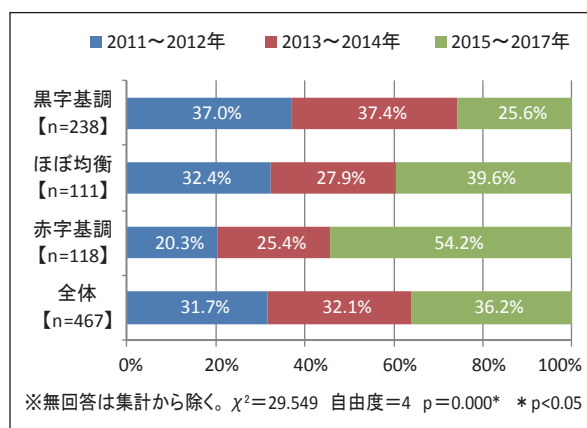
ここでは、採算状況の違いにより、どのような特徴があるか分析を行う。

その際、「採算状況」（問13（1））の回答を利用する。なお、「採算状況」を「黒字基調」（調査票の「黒字基調」と「やや黒字基調」の合計）、「ほぼ均衡」及び「赤字基調」（調査票の「やや赤字基調」と「赤字基調」の合計）の3区分にまとめている。この区分をもとに他の質問項目に対してクロス集計を行った。そのうち、統計上有意味な結果を得たものについて以下で記述する。

（1）採算状況と開業年

図表4-9-1で、採算状況別の「開業年」（問1（1））を見る。「黒字基調」では、「2011～2012年」37.0%、「2013～2014年」37.4%、「2015～2017年」25.6%である。「ほぼ均衡」では、それぞれ32.4、27.9、39.6%である。「赤字基調」では、それぞれ20.3、25.4、54.2%である。採算状況が良いほど、開業年が古い傾向がある。なお、「黒字基調」に開業年が古い事業所が多いのは、「赤字基調」の事業所が既に廃業している可能性が考えられる。

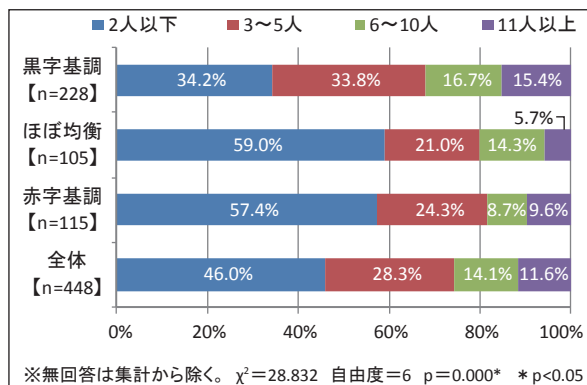
図表4-9-1 採算状況（問13（1））×開業年（問1（1））



（2）採算状況と従業者数

図表4-9-2で採算状況別の「正規従業者数」（問5（1）①）で見る。採算状況によらず、「2人以下」が最も高く、次いで「3～5人」となっている。「ほぼ均衡」、「赤字基調」の割合を見ると、

図表4-9-2 採算状況（問13（1））×正規従業者数（問5（1）①）

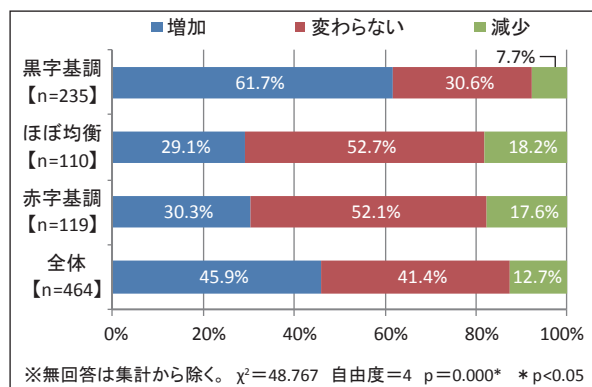


「2人以下」と「3～5人」はほぼ同じだが、「ほぼ均衡」では「6～10人」、「赤字基調」では「11人以上」が高い。「黒字基調」の特徴は、「2人以下」の割合が他の採算状況のグループと比べて低い一方で、「3～5人」、「6～10人」、「11人以上」のいずれの区分においても、「ほぼ均衡」、「赤字基調」より高い。

採算状況別の「開業時からの従業者数の変化」(問5(3))は、図表4-9-3のとおりである。開業時に比べて従業者を増やした事業所の割合は、「黒字基調」61.7%、「ほぼ均衡」29.1%、「赤字基調」30.3%であり、「黒字基調」の割合が高い。

ところで、非正規従業者について同様の検討を行っても統計上有意な結果を得ることはできなかった。この点については、「5 従業者数による分析」で取り上げる。

図表4-9-3 採算状況(問13(1))×開業時からの従業者数の変化(問5(3))



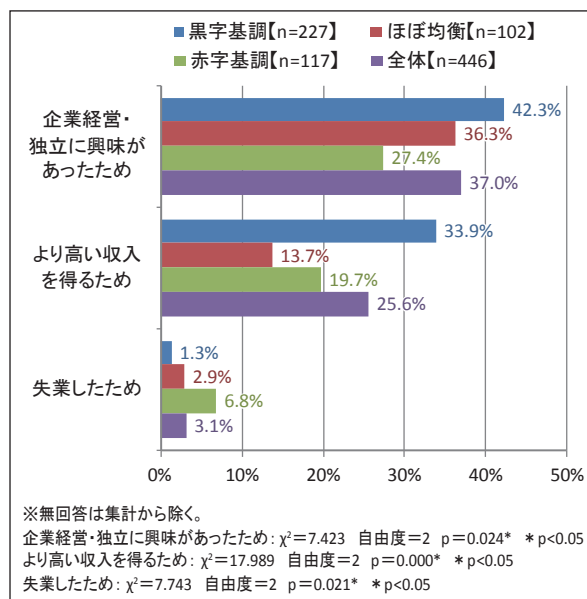
(3) 採算状況と開業時の状況

図表4-9-4・5から、採算状況と開業時の状況の関係について見る。まず、「開業の動機」(問10)について、図表4-9-4で確認する。問10は複数回答であり、採算状況とのクロス集計を10の選択肢ごとに行った。それぞれにχ²検定を行い、統計上有意な結果を得られた選択肢について記述する。

「企業経営・独立に興味があったため」では、「黒字基調」42.3%、「ほぼ均衡」36.3%、「赤字基調」27.4%である。黒字経営を実現している事業所の経営者は、開業の前から企業経営や独立に興味を持っていた割合が高い。「より高い収入を得るため」では、「黒字基調」33.9%、「ほぼ均衡」

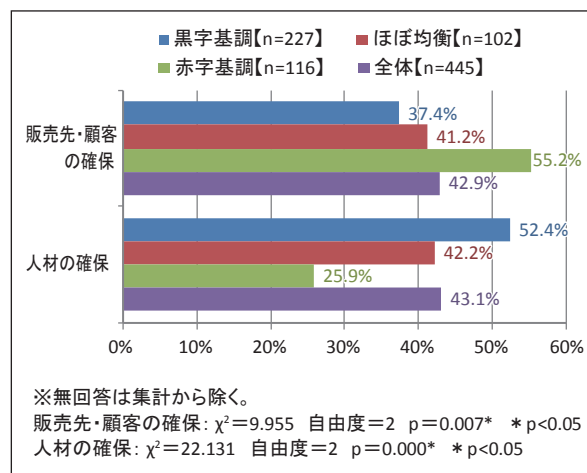
13.7%、「赤字基調」19.7%である。一方で、「失業したため」では、「赤字基調」が6.8%で最も高く、「ほぼ均衡」2.9%、「黒字基調」1.3%と続く。失業状態になったことでやむを得ず開業した事業所では、経営の準備が十分にとれなかったこと等によって採算状況が悪いことが考えられる。

図表4-9-4 採算状況(問13(1))×開業の動機(問10)



図表4-9-5では、「開業準備での苦勞」(問11)について見る。問11は複数回答であり、採算状況とのクロス集計を12の選択肢ごとに行った。それぞれにχ²検定を行い、統計上有意な結果を得ら

図表4-9-5 採算状況(問13(1))×開業準備での苦勞(問11)



れた選択肢について記述する。

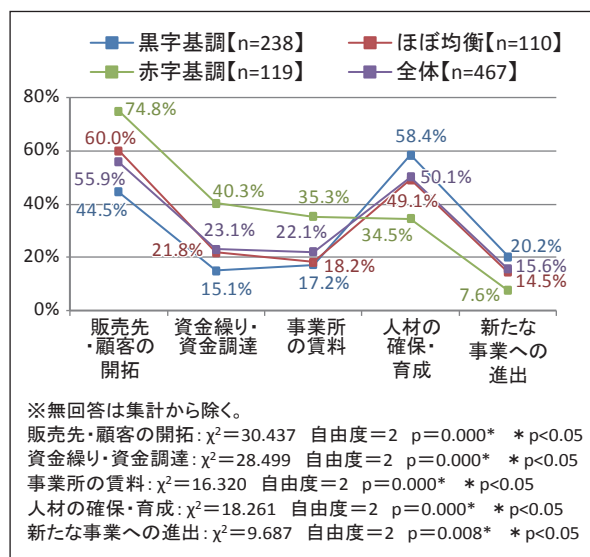
「販売先・顧客の確保」を見ると、「赤字基調」が55.2%と最も高く、「ほぼ均衡」41.2%、「黒字基調」37.4%である。採算状況が悪い事業所ほど、開業準備から「販売先・顧客の確保」に苦労していた傾向がある。続いて「人材の確保」について見ると、「黒字基調」52.4%、「ほぼ均衡」42.2%、「赤字基調」25.9%である。採算状況が良い事業所ほど、開業準備から「人材の確保」に苦労していたと考えられる。

(4) 採算状況と現在の経営上の課題・港区で事業を行うことのデメリット

図表4-9-6で採算状況と「現在の経営上の課題」(問16)について見る。問16は複数回答であり、採算状況とのクロス集計を16の選択肢ごとに行い、それぞれ χ^2 検定を行った。その結果、統計上有意な結果を得られた選択肢について分析を行う。

まず、「販売先・顧客の開拓」については、「赤字基調」74.8%、「ほぼ均衡」60.0%、「黒字基調」44.5%である。図表4-9-5では、採算状況の悪い事業所ほど開業時に苦労したこととして「販売先・顧客の確保」を挙げていることを見た。採算状況の悪い事業所にとっては、販売先・顧客の確保又は開拓が開業時から続く課題であると考えられる。

図表4-9-6 採算状況(問13(1))×現在の経営上の課題(問16)



「資金繰り・資金調達」については、「赤字基調」が40.3%と最も高く、「ほぼ均衡」21.8%の2倍近い数値である。「黒字基調」は15.1%にとどまる。

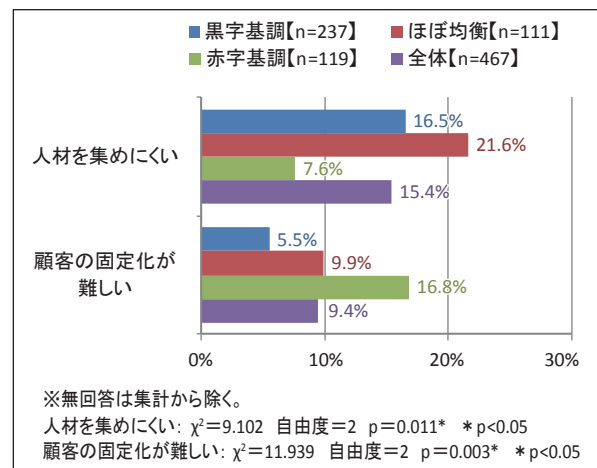
「事業所の賃料」を見ると、「赤字基調」35.3%に対して、「ほぼ均衡」及び「黒字基調」では、その半分程度の18.2、17.2%である。事業資金の確保と固定費の削減が、採算状況の悪い事業所の経営課題になっていることが考えられる。

一方、「人材の確保・育成」及び「新たな事業への進出」については、採算状況が良好な事業所ほど課題として挙げる割合が高い。前者を見れば、「黒字基調」58.4%、「ほぼ均衡」49.1%、「赤字基調」34.5%である。図表4-9-5でも見たように、採算状況が良好な事業所ほど、人材確保について強い関心を持っていることが考えられる。

また、「新たな事業への進出」を経営上の課題として挙げた事業所の割合は、「黒字基調」20.2%、「ほぼ均衡」14.5%、「赤字基調」7.6%である。採算状況が良好な事業所ほど新たな事業を展開することに積極的であり、他方で赤字の状況では、そうした余裕が少ないことがわかる。

このような採算状況と経営上の課題との関係については、「港区で事業を行うことのデメリット」(問15(2))からも確認できる(図表4-9-7)。各項目に対して採算状況とのクロス集計を実施したところ、「人材を集めにくい」及び「顧客の固定化が難しい」についてのみ統計上有意な結果を得た。

図表4-9-7 採算状況(問13(1))×港区で事業を行うことのデメリット(問15(2))



前者について見ると、「黒字基調」16.5%、「ほぼ均衡」21.6%、「赤字基調」7.6%の事業所が港区で事業を行うことのデメリットとして挙げている。採算状況が良好な事業所ほどデメリットとして挙げる割合が高い。後者については、「赤字基調」の16.8%が最も高く、「ほぼ均衡」9.9%、「黒字基調」5.5%の順である。採算状況が悪い事業所ほど、「顧客の固定化が難しい」ことを港区で事業を行うことのデメリットとして捉えていることがわかる。

本図表の結果は、図表4-9-6の「赤字基調」の事業所が経営上の課題として「販売先・顧客の開拓」の割合が高いことと整合性がとれる。

10 主な資金調達ルートによる分析

以下では、主な資金調達ルートの違いによって、事業所にどのような特徴があるのか分析を行う。

「現在の資金調達先」（問14）の集計結果（図表3-3-4参照）より、「2011～2017年」に開業した事業所の5%以上が現在の資金調達先として挙げた選択肢（ただし「その他」は除く。）は、「都市銀行」、「地方銀行」、「信用金庫・信用組合」、「政府系金融機関」、「開業した方の個人資金」及び「開業した方の親戚・知人」である。民間銀行（「都市銀行」、「地方銀行」、「信用金庫・信用組合」）、個人資金（「開業した方の個人資金」、「開業した方の親戚・知人」）、政府系金融機関の3つが、主要な資金調達先である。

そこで、資金調達ルートにより、事業所を以下のように区分する。

第1に、民間銀行による資金調達ルートのみを利用する事業所を「銀行のみ」として区分する（126件（図表4-10-1の桃色部分の合計））。現在の資金調達先として「都市銀行」、「地方銀行」又は「信用金庫・信用組合」のうち1つ以上を選択し、かつ後述する個人資金による資金調達ルート及び政府系金融機関による資金調達ルートを利用しない事業所が相当する。

第2に、個人資金による資金調達ルートのみを利用する事業所を「個人資金のみ」として区分する（146件（図表4-10-1の青色部分））。現在の資金調達先として「個人資金」又は「開業した方の

親戚・知人」のいずれか1つ又は両方を選択し、かつ民間銀行による資金調達ルート及び政府系金融機関による資金調達ルートを利用しない事業所が相当する。

第3に、政府系金融機関による資金調達ルートを利用する事業所を「政府系金融機関」として区分する（104件（図表4-10-1の緑色部分の合計））。現在の資金調達先として「政府系金融機関」を選択した事業所が相当する。なお、後述するように、政府系金融機関を利用する事業所では、政府系金融機関のみを利用する事業所は少なく、民間銀行による資金調達ルートや個人資金による資金調達ルートと併用するケースが多い。そのため本区分には、民間銀行による資金調達ルートや個人資金による資金調達ルートと併用する事業所も含めるものとする。

最後に、第1～3の区分に該当しない事業所を「その他」として区分する（75件（図表4-10-1の紫色部分の合計））。このなかには、民間銀行による資金調達ルートと個人資金による資金調達ルートと併用している事業所と、先に挙げた3つ以外の資金調達ルートを利用する事業所が含まれる。

以下では、これらの区分に基づきクロス集計を行った結果を取り上げ、資金調達ルート別の事業所の特徴を見る。

（1）主な資金調達ルートの区分について

事業所が利用する主な資金調達ルートとして、「銀行のみ」、「個人資金のみ」、「政府系金融機関」及び「その他」の4つに区分した。これらの資金調達ルートが、調査票で尋ねた「現在の資金調達先」（問14）の選択肢とどのような対応関係にあるかについて、図表4-10-1で見る。なお、同図表では、調査票問14の選択肢のうち、割合が5%を下回った「その他の金融機関（ノンバンクなど）」、「ベンチャーキャピタル」、「取引先」及び「クラウドファンディング」並びに「その他」を除いて、次のとおり一部の選択肢をグループ化した。「都市銀行」、「地方銀行」、「信用金庫・信用組合」の3つを、「銀行」としてまとめている。また、「開業した方の個人資金」と「開業した方の親戚・知人」を、「個人資金」としてまとめている。

図表4-10-1 主な資金調達ルート別の事業所件数(実数)

	個人資金				計
	なし		利用		
	銀行	政府系金融機関	銀行	政府系金融機関	
なし	45	35	146	17	243
1	96	33	27	12	168
2	25	3	3	2	33
3	5	2	0	0	7
計	171	73	176	31	451

■ 銀行のみ
■ 個人資金のみ
■ 政府系金融機関
■ その他

図表4-10-1を見ると、「現在の資金調達先」として「銀行」を挙げる事業所は208件¹³（全体の46.1%）、「個人資金」を挙げる事業所は207件（全体の45.9%）、「政府系金融機関」は104件（全体の23.1%）である。そのうち、「銀行」に注目すると、3つ（「都市銀行」、「地方銀行」、「信用金庫・信用組合」）のいずれか1つのみを利用していた事業所は168件で、「銀行」を利用している事業所中の割合は約80%である。一方で、3つ全てを利用した事業所は7件で、「銀行」を利用している事業所中の割合は約3%にとどまる。「銀行」の利用は1つに限られる傾向があることがわかる。

「銀行」、「個人資金」、「政府系金融機関」のうちいずれか1つの資金調達先ルートのみを利用する事業所は307件（68.1%）である。内訳は、「個人資金のみ」が146件（32.4%）、「銀行のみ」が126件（27.9%）、「政府系金融機関」のみが35件（7.8%）である。また、2つの資金調達ルートを併用した事業所は85件（18.8%）、3つ全てを利用した事業所は14件（3.1%）である。これらの資金調達先を利用していない事業所は45件（10.0%）である。この45件の事業所は、資金調達を行っていないわけではなく、「銀行」、「個人資金」及び「政府系金融機関」以外の資金調達ルート（「その他の金融機関（ノンバンクなど）」や「取引先」等）を利用していることに注意する必要がある。

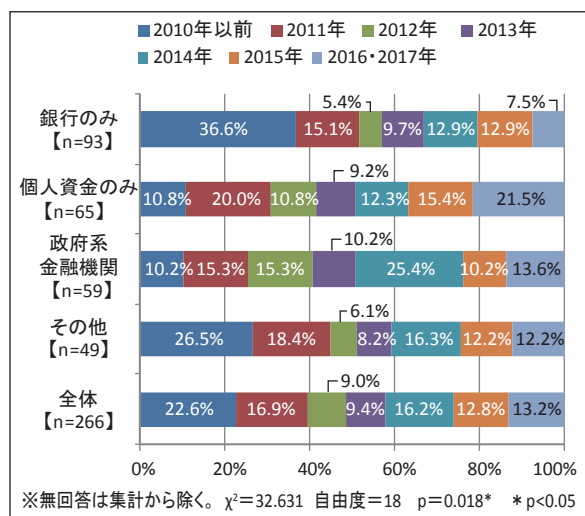
主な資金調達先については、いずれか1つの資

金調達ルートのみを利用する事業所が多い。「銀行」を利用している事業所の60.6%（208件中126件）は、「銀行」のみ利用している。同様に、「個人資金」を利用している事業所の70.5%（207件中146件）は、「個人資金」のみ利用している。一方で、「政府系金融機関」については、「政府系金融機関」を利用している事業所のうち、「政府系金融機関」のみを利用している事業所は33.7%で、他の資金調達ルートに比べて低い。ここから、「政府系金融機関」は他の資金調達ルートと併せて利用されていることが考えられる。本項目では、「銀行」と「個人資金」については、それぞれ単独で利用している事業所を抜き出すものの、「政府系金融機関」については、「政府系金融機関」の利用と同時に他の方法で資金調達を行っている事業所も含めて検討する。

（2）主な資金調達ルートと法人設立年

図表4-10-2から主な資金調達ルート別に「法人設立年」（問1（2））を見る。「銀行のみ」では、2010年以前に法人を設立した事業所が36.6%を占め、最も多い。「個人資金のみ」と「政府系金融機関」は、2013年以前の設立年次における割合はほとんど同じである。銀行との取引関係には、一

図表4-10-2 主な資金調達ルート（問14）×法人設立年（問1（2））



¹³ 図表4-10-1より、主な資金調達先として挙げた「銀行」の数が1つの事業所数が168、2つの事業所数が33、3つの事業所数が7であり、それらを合計すると208となる。

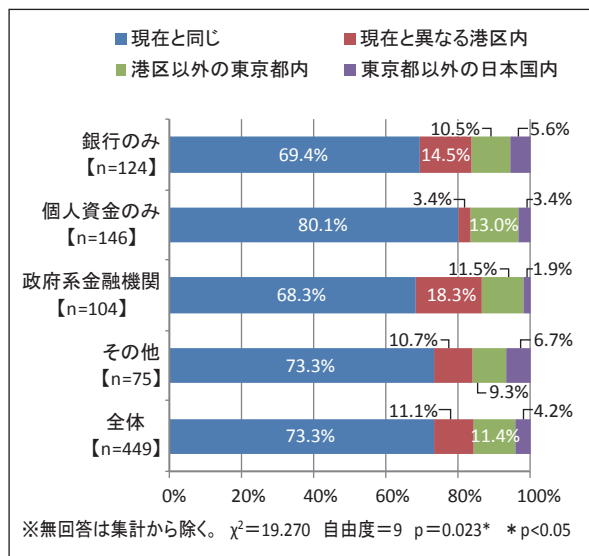
定の実績が必要となっていることが考えられる。

(3) 主な資金調達ルートと開業時の事業所の場所

図表4-10-3から主な資金調達ルート別に「開業時の事業所の場所」(問3(2))を見る(「海外」は分析から除外)。全ての区分において、「現在と同じ」と回答した割合が最も高い。「現在と同じ」と「現在と異なる港区内」を合わせて、港区内で開業した割合を見ると、「銀行のみ」83.9%、「個人資金のみ」83.5%、「政府系金融機関」86.6%となり、主な資金調達ルートとの関連は特に認められない。その内訳については、「個人資金のみ」では、「現在と同じ」と回答した割合が80.1%と相対的に高く、「現在と異なる港区内」と回答した割合は3.4%と相対的に低い点が、他の資金調達ルートとは異なる。

「港区以外の東京都内」は、10.5~13.0%までの範囲内に収まっており、主な資金調達ルートとの関連は特に認められない。「東京都以外の日本国内」を選択した事業所は少なく、特に「政府系金融機関」では1.9%で、他の資金調達ルートに比べて低い。

図表4-10-3 主な資金調達ルート(問14)×開業時の事業所の場所(問3(2))



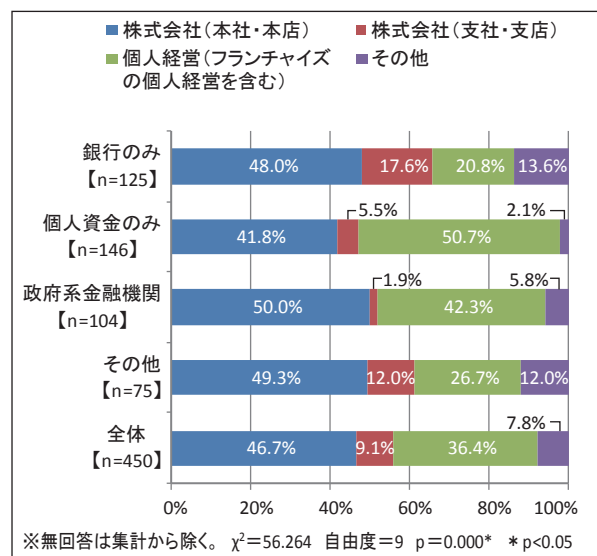
(4) 主な資金調達ルートと企業形態

図表4-10-4から主な資金調達ルート別の「企業形態」(問4(1))を見る。本図表では、調査票

の区分とは異なり、「株式会社(本社・本店)」は、調査票のものと選択肢「株式会社(本社・本店)」に、「その他」で“有限会社”又は“合同会社”と記入した事業所を加えた合計である。また、調査票のものと選択肢「NPO法人」は全体の0.4%と数が少ないため(図表3-1-7参照)、「その他」に加えた。したがって、本区分による企業形態の「その他」には、①もとの選択肢で「その他」を選び、かつその内容として“有限会社”又は“合同会社”と記入しなかった事業所と、②もとの選択肢で「NPO法人」を選んだ事業所が含まれる。

まず、「銀行のみ」を見ると、「株式会社(本社・本店)」の割合が48.0%で最も高く、「個人経営(フランチャイズの個人経営を含む)」20.8%、「株式会社(支社・支店)」17.6%と続く。「個人資金のみ」では、「個人経営(フランチャイズの個人経営を含む)」50.7%、「株式会社(本社・本店)」41.8%、「株式会社(支社・支店)」5.5%である。「政府系金融機関」では、「株式会社(本社・本店)」50.0%、「個人経営(フランチャイズの個人経営を含む)」42.3%、「株式会社(支社・支店)」1.9%である。

図表4-10-4 主な資金調達ルート(問14)×企業形態(問4(1))

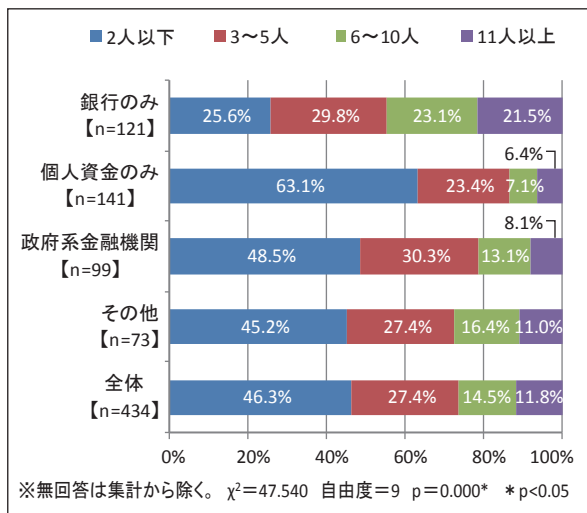


(5) 主な資金調達ルートと従業員数

図表4-10-5・6により、主な資金調達ルートと従業員数との関連を見る。

まず、図表4-10-5から「正規従業者数」（問5（1）①）を見る。「銀行のみ」では、「2人以下」が25.6%、「3～5人」が29.8%、「6～10人」が23.1%、「11人以上」が21.5%となり、ほとんど均等に分散している。これに対して、他の資金調達ルートでは、「2人以下」が突出して高く、「3～5人」、「6～10人」、「11人以上」と続く。特に「個人資金のみ」では、「2人以下」の割合が6割を超えており、「3～5人」と合わせると、86.5%である。「個人資金のみ」を主な資金調達ルートとする事業所は、他の資金調達ルートを利用する事業所に比べて、正規従業者数という点では小規模である傾向がある。

図表4-10-5 主な資金調達ルート（問14）×正規従業者数（問5（1）①）

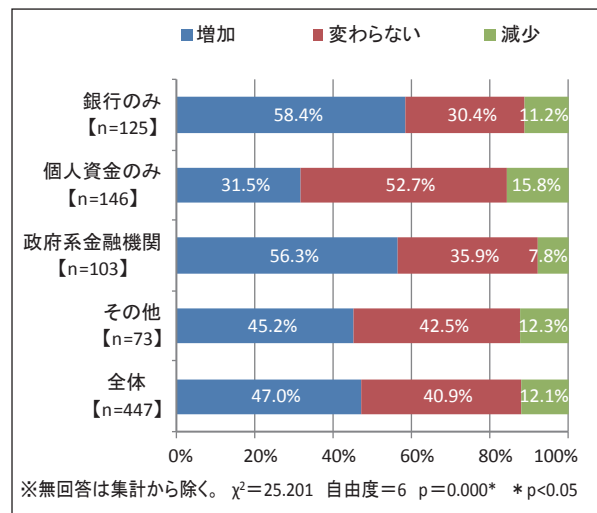


続いて図表4-10-6により、主な資金調達ルートと「開業時からの従業者数の変化」（問5（3））の関連を見る。もとの調査票での選択肢は5区分であったが、このうち、「増えた」及び「やや増えた」を「増加」としてまとめ、「やや減った」と「減った」を「減少」としてまとめ、3区分で検討する。

開業時からの従業者数の変化について、「増加」と回答した事業所の割合は、「銀行のみ」で58.4%、「政府系金融機関」で56.3%といずれも5割を超える。他方で、「個人資金のみ」では、「増加」と回答した割合は31.5%で相対的に低い。従業者数の増加は、事業の拡大と密接に関連する。

銀行や政府系金融機関との取引を始めるに当たって、事業拡大の実績がなければ、新たに銀行や政府系金融機関と取引することは難しいことが読みとれる。

図表4-10-6 主な資金調達ルート（問14）×開業時からの従業者数の変化（問5（3））

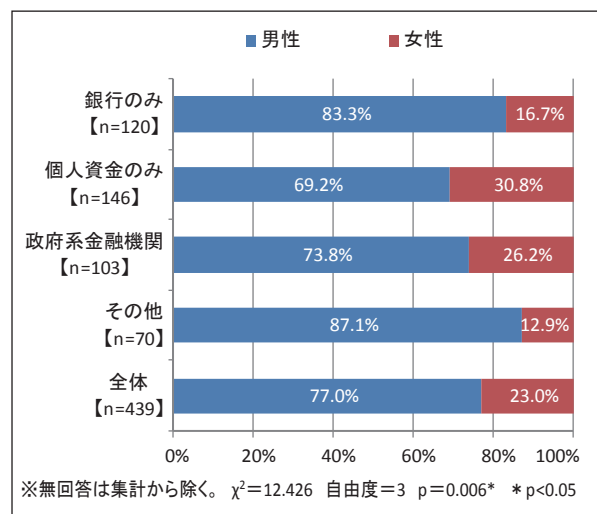


（6）主な資金調達ルートと開業時の状況

図表4-10-7～9から主な資金調達ルート別に開業時の状況を見る。

まず、図表4-10-7から「開業者の性別」（問6）を見る。開業者全体に占める女性割合の低さ（23.0%）を反映して、いずれの資金調達ルートにおいても女性開業者の割合が低くなっている。

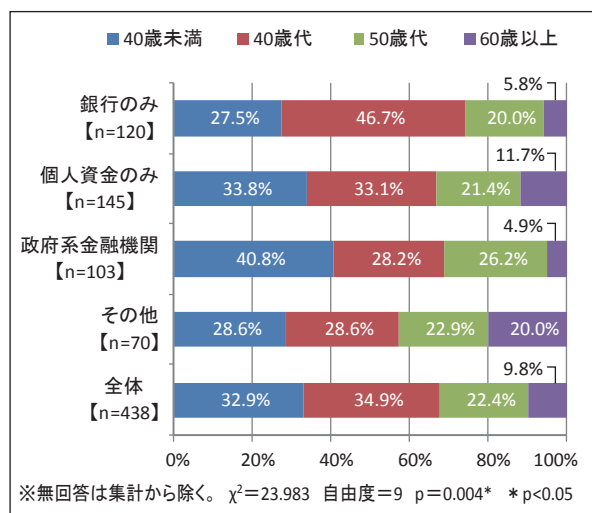
図表4-10-7 主な資金調達ルート（問14）×開業者の性別（問6）



開業者が女性である事業所の割合は、「銀行のみ」で16.7%、「個人資金のみ」で30.8%、「政府系金融機関」で26.2%である。

図表4-10-8では、主な資金調達ルート別に「開業者の開業当時の年齢」（問7）を見る。「銀行のみ」を見ると、「40歳代」が46.7%で最も高く、以下「40歳未満」27.5%、「50歳代」20.0%、「60歳以上」5.8%である。「個人資金のみ」では、「40歳未満」と「40歳代」がほぼ同じ割合（それぞれ33.8、33.1%）で、「50歳代」21.4%、「60歳以上」11.7%と続く。「政府系金融機関」では、「40歳未満」が40.8%と最も高く、「40歳代」28.2%、「50歳代」26.2%、「60歳以上」4.9%である。おおむね、「政府系金融機関」の利用者で年齢が相対的に若い開業者が多いことがわかる。

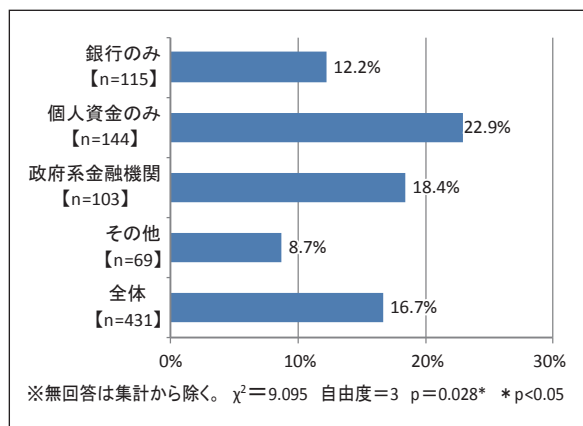
図表4-10-8 主な資金調達ルート（問14）×開業者の開業当時の年齢（問7）



図表4-10-9では、主な資金調達ルートと「開業の動機」（問10）（複数回答）の関連を見る。開業の動機について、各項目とクロス集計したところ、「定年後も働くため」のみ統計上有意な結果を得た。

「定年後も働くため」と回答した事業所の割合は、「個人資金のみ」で22.9%、「政府系金融機関」で18.4%、「銀行のみ」で12.2%である。

図表4-10-9 主な資金調達ルート（問14）×開業の動機_定年後も働くため（問10⑥）



（7）主な資金調達ルートと開業準備での苦勞

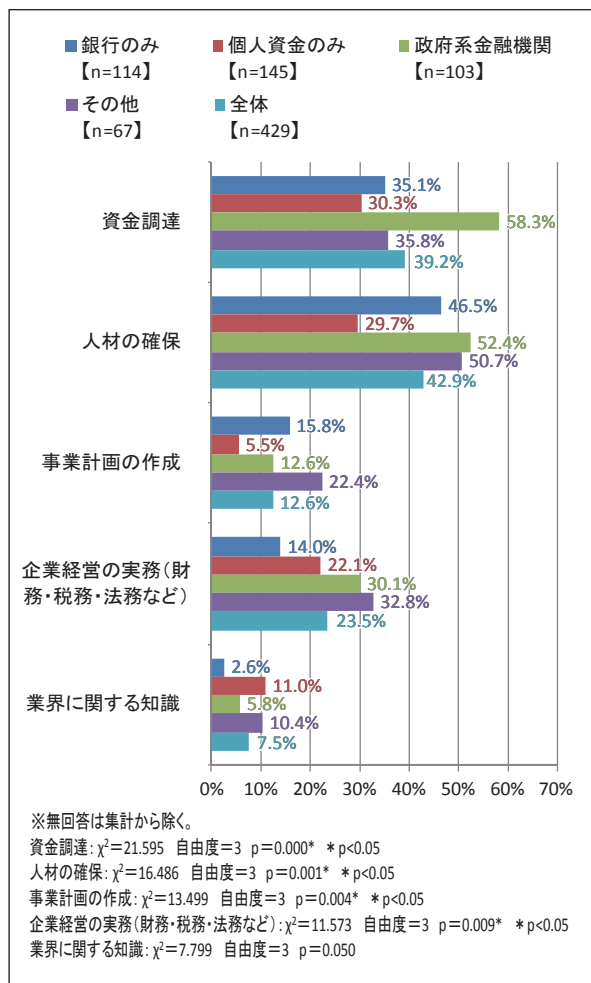
図表4-10-10から主な資金調達ルート別に「開業準備での苦勞」（問11）を見る。問11は複数回答であり、主な資金調達ルートとのクロス集計を12の選択肢ごとに行い、それぞれにχ²検定を行った。その結果、統計上有意な結果を得られた選択肢を中心に記述する。

まず、「資金調達」を開業準備で苦勞したと回答した事業所については、「政府系金融機関」が特に高い。事業資金として不足する分の調達に苦勞するという点よりは、「政府系金融機関」を利用するに当たり苦勞したという意味で回答した事業所が多く含まれていることが想像される。「人材の確保」を開業準備で苦勞したと回答した事業所については、「銀行のみ」46.5%、「政府系金融機関」52.4%で5割前後であるのに対して、「個人資金のみ」では29.7%とかなり低い割合である。この背景としては、図表4-10-5で見たように、「個人資金のみ」の事業所は正規従業者数が少なかったことが要因として考えられる。「事業計画の作成」を開業準備で苦勞したと回答した事業所についても「個人資金のみ」が5.5%とかなり低い。銀行や政府系金融機関からの融資を受けるに当たっては事業計画の作成が重要になり、その作成作業に苦勞したという意味だと想像される。「企業経営の実務（財務・税務・法務など）」を開業準備で苦勞したと回答した事業所については、「銀行のみ」が14.0%で、他の資金調達ルートが20%台以上であることに比べて相対的に低

い。「業界に関する知識」を開業準備で苦労したと回答した事業所については、「個人資金のみ」11.0%が、「政府系金融機関」5.8%、「銀行のみ」2.6%より高い。

以上のことから、「銀行のみ」や「政府系金融機関」に比べて、「個人資金のみ」では「開業準備での苦労」の選択肢を選んだ数がやや少ない可能性がある。「開業準備での苦労」（問11）は複数回答の設定であり、事業所によって回答した選択肢の数が異なる。そこで、主な資金調達ルート別に平均選択数を算出したところ、「銀行のみ」2.1件、「個人資金のみ」2.0件、「政府系金融機関」2.7件であった。「政府系金融機関」に比べて、「個人資金のみ」では、選択肢を選んだ数が1事業所平均で0.7件少ない。

図表4-10-10 主な資金調達ルート（問14）×開業準備での苦労（問11）

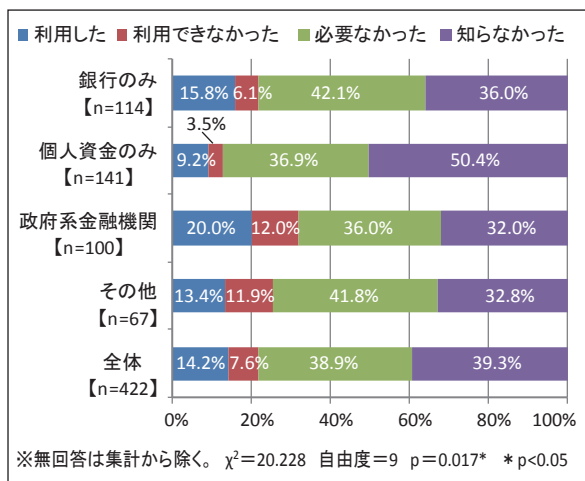


(8) 主な資金調達ルートと新規開業支援策の利用状況

図表4-10-11～16から主な資金調達ルート別に「新規開業支援策の利用状況」（問12）を見る。ここでは、支援策の利用意思との関連を考え、もとの選択肢「利用した」中の「1 役に立った」、「2 どちらともいえない」及び「3 役に立たなかった」を全て「利用した」としてまとめてクロス集計を行った。なお、全ての支援策の利用状況についてクロス集計を行い、「(6) 他経営者との交流機会」以外の6種類について統計上有意な結果を得た。

まず、図表4-10-11では、「(1) セミナー・講演会」の利用状況を見る。「銀行のみ」では、「利用した」15.8%、「利用できなかった」6.1%、「必要なかった」42.1%、「知らなかった」36.0%である。「個人資金のみ」では、「利用した」9.2%、「利用できなかった」3.5%、「必要なかった」36.9%、「知らなかった」50.4%である。「政府系金融機関」では、「利用した」20.0%、「利用できなかった」12.0%、「必要なかった」36.0%、「知らなかった」32.0%である。

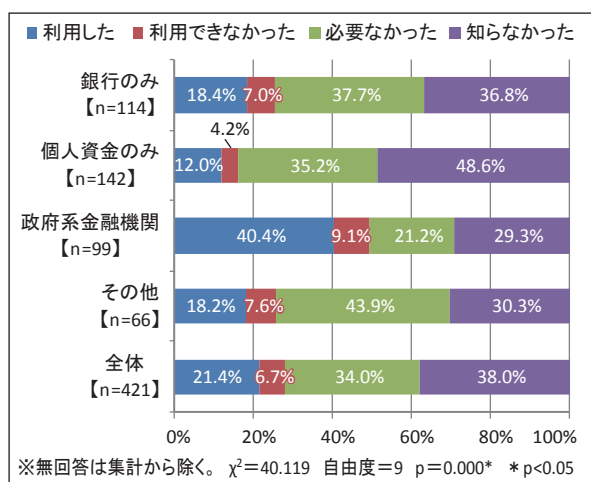
図表4-10-11 主な資金調達ルート（問14）×新規開業支援策の利用状況_セミナー・講演会（問12（1））



図表4-10-12では、「(2) 窓口相談・情報提供」の利用状況を見る。「銀行のみ」では、「利用した」18.4%、「利用できなかった」7.0%、「必要なかった」37.7%、「知らなかった」36.8%である。

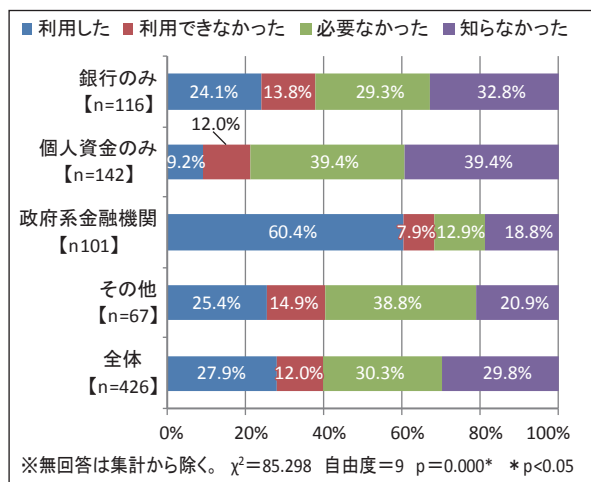
「個人資金のみ」では、「利用した」12.0%、「利用できなかった」4.2%、「必要なかった」35.2%、「知らなかった」48.6%である。「政府系金融機関」では、「利用した」40.4%、「利用できなかった」9.1%、「必要なかった」21.2%、「知らなかった」29.3%である。

図表4-10-12 主な資金調達ルート（問14）×新規開業支援策の利用状況_窓口相談・情報提供（問12（2））



図表4-10-13では、「（3）新規開業者向け融資制度」の利用状況を見る。「銀行のみ」では、「利用した」24.1%、「利用できなかった」13.8%、「必要なかった」29.3%、「知らなかった」32.8%である。「個人資金のみ」では、「利用した」9.2%、「利用できなかった」12.0%、「必要なかった」39.4%、「知らなかった」39.4%である。「政府系金融機関」では、「利用した」60.4%、「利用できなかった」7.9%、「必要なかった」12.9%、「知らなかった」18.8%である。「その他」では、「利用した」25.4%、「利用できなかった」14.9%、「必要なかった」38.8%、「知らなかった」20.9%である。「全体」では、「利用した」27.9%、「利用できなかった」12.0%、「必要なかった」30.3%、「知らなかった」29.8%である。

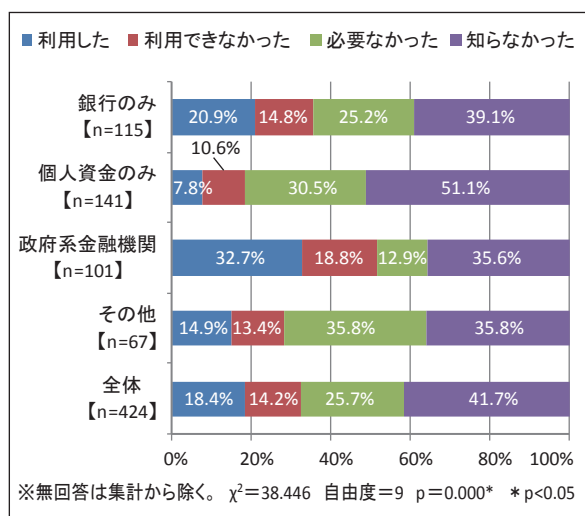
図表4-10-13 主な資金調達ルート（問14）×新規開業支援策の利用状況_新規開業者向け融資制度（問12（3））



「利用できなかった」12.0%、「必要なかった」と「知らなかった」が同じく39.4%である。「政府系金融機関」では、「利用した」60.4%、「利用できなかった」7.9%、「必要なかった」12.9%、「知らなかった」18.8%である。

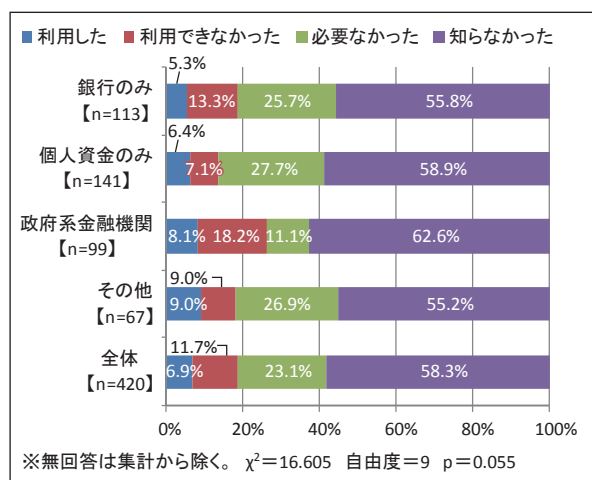
図表4-10-14では、「（4）国・都からの補助金・助成金」の利用状況を見る。「銀行のみ」では、「利用した」20.9%、「利用できなかった」14.8%、「必要なかった」25.2%、「知らなかった」39.1%である。「個人資金のみ」では、「利用した」7.8%、「利用できなかった」10.6%、「必要なかった」30.5%、「知らなかった」51.1%である。「政府系金融機関」では、「利用した」32.7%、「利用できなかった」18.8%、「必要なかった」12.9%、「知らなかった」35.6%である。「その他」では、「利用した」14.9%、「利用できなかった」13.4%、「必要なかった」35.8%、「知らなかった」35.8%である。「全体」では、「利用した」18.4%、「利用できなかった」14.2%、「必要なかった」25.7%、「知らなかった」41.7%である。

図表4-10-14 主な資金調達ルート（問14）×新規開業支援策の利用状況_国・都からの補助金・助成金（問12（4））



図表4-10-15では、「（5）賃料補助」の利用状況を見る。「銀行のみ」では、「利用した」5.3%、「利用できなかった」13.3%、「必要なかった」25.7%、「知らなかった」55.8%である。「個人資金のみ」では、「利用した」6.4%、「利用できなかった」7.1%、「必要なかった」27.7%、「知らなかった」58.9%である。「政府系金融機関」では、「利用した」8.1%、「利用できなかった」18.2%、「必要なかった」11.1%、「知らなかった」62.6%である。

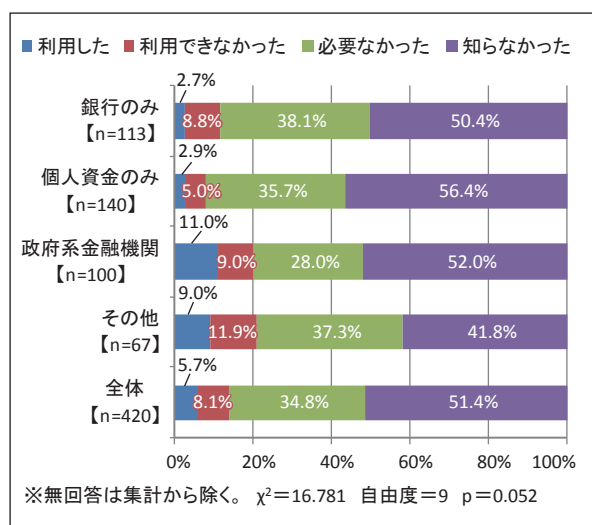
図表4-10-15 主な資金調達ルート（問14）×新規開業支援策の利用状況_賃料補助（問12（5））



最後に、図表4-10-16では、「(7) 女性・若年・シニア企業家支援」の利用状況を見る。「銀行のみ」では、「利用した」2.7%、「利用できなかった」8.8%、「必要なかった」38.1%、「知らなかった」50.4%である。「個人資金のみ」では、「利用した」2.9%、「利用できなかった」5.0%、「必要なかった」35.7%、「知らなかった」56.4%である。「政府系金融機関」では、「利用した」11.0%、「利用できなかった」9.0%、「必要なかった」28.0%、「知らなかった」52.0%である。

ここまで新規開業支援策の利用状況について個

図表4-10-16 主な資金調達ルート（問14）×新規開業支援策の利用状況_女性・若年・シニア企業家支援（問12（7））



別に見てきたが、以下では全体的に検討する。

第1に、主な資金調達ルート別の新規開業支援策の利用意思について見る。「利用した」割合と「利用できなかった」割合の合計を、支援策を利用する意思を持っていた割合として読み替えると、今回取り上げた6種類の支援策全てにおいて、利用する意思は「政府系金融機関」、「銀行のみ」、「個人資金のみ」の順である。

第2に、新規開業支援策を利用する意思を持っているにもかかわらず、利用できなかったケースについて見る。「利用した」割合と「利用できなかった」割合を比較し、「利用した」より「利用できなかった」の方が上回る場合を見る。「銀行のみ」では「賃料補助」及び「女性・若年・シニア企業家支援」、「個人資金のみ」では「新規開業者向け融資制度」、「国・都からの補助金・助成金」、「賃料補助」及び「女性・若年・シニア企業家支援」、「政府系金融機関」では「賃料補助」で「利用した」より「利用できなかった」割合の方が高い。「賃料補助」については、主な資金調達ルートによらず、「利用した」より「利用できなかった」の割合が高い。利用する意思を持っていても実際に利用するまでの困難さが大きいと考えられる。また、「個人資金のみ」の事業所は、「新規開業者向け融資制度」、「国・都からの補助金・助成金」及び「女性・若年・シニア企業家支援」について、制度を利用することができなかった何らかの理由があることが考えられる。

第3に、「個人資金」の「知らなかった」割合について見る。「個人資金のみ」と回答した事業所では、今回取り上げた6種類の新規開業支援策のうち、「賃料補助」を除いた5種類について、「知らなかった」と回答した割合が最も高い。「個人資金のみ」は、銀行や政府系金融機関との接点が少なく、情報へのアクセスが弱いことが影響していると考えられる。

(9) 主な資金調達ルートと現在の経営状況

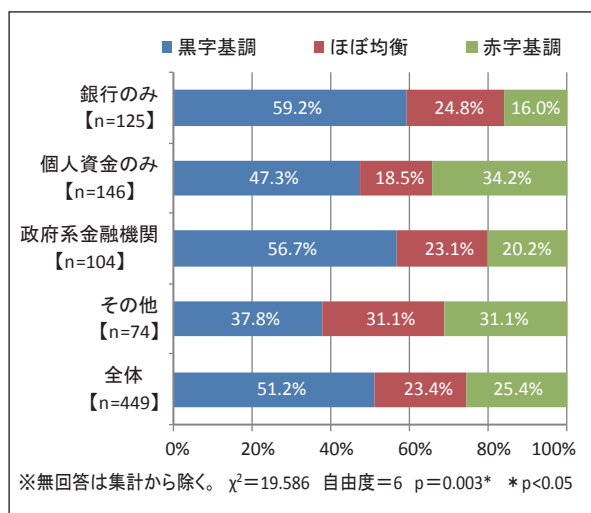
図表4-10-17～19から主な資金調達ルート別に「現在の経営状況」（問13）を見る。

図表4-10-17で「採算状況」（問13（1））について確認する。なお、「採算状況」を「黒字基調」

(調査票の「黒字基調」と「やや黒字基調」の合計)、「ほぼ均衡」及び「赤字基調」(調査票の「やや赤字基調」と「赤字基調」の合計)の3区分にまとめている。

「銀行のみ」では、「黒字基調」59.2%、「ほぼ均衡」24.8%、「赤字基調」16.0%である。「個人資金のみ」では、「黒字基調」47.3%、「ほぼ均衡」18.5%、「赤字基調」34.2%である。「政府系金融機関」では、「黒字基調」56.7%、「ほぼ均衡」23.1%、「赤字基調」20.2%である。「銀行のみ」や「政府系金融機関」に比べて、「個人資金のみ」では、「黒字基調」の割合が相対的に低く、一方で「赤字基調」の割合が相対的に高い。

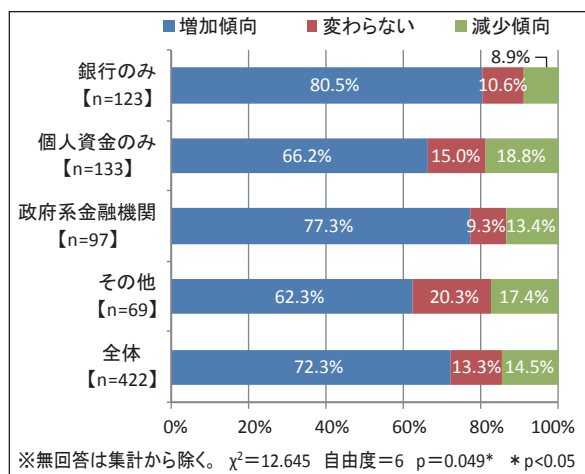
図表4-10-17 主な資金調達ルート(問14)×採算状況(問13(1))



図表4-10-18から「最近1~2年の売上げ」(問13(2))についても、同様の状況が確認できる。調査票の選択肢のうち「増加した」及び「やや増加した」をまとめて「増加傾向」とし、「やや減少した」及び「減少した」をまとめて「減少傾向」として、「変わらない」と合わせた3区分によって検討する(「開業後間もないため比較できない」は分析から除外)。売上げが増加傾向と回答した事業所の割合は、「銀行のみ」80.5%及び「政府系金融機関」77.3%に比べて、「個人資金のみ」では66.2%と10ポイント以上低い。

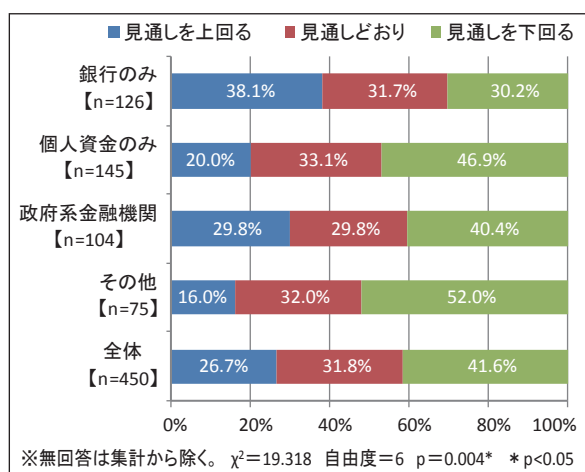
図表4-10-19で、主な資金調達ルート別の「開業当初の見通しと現在」(問13(3))について見

図表4-10-18 主な資金調達ルート(問14)×最近1~2年の売上げ(問13(2))



る。調査票の選択肢のうち「見通しを上回る」及び「見通しをやや上回る」をまとめて「見通しを上回る」とし、「見通しをやや下回る」及び「見通しを下回る」をまとめて「見通しを下回る」として、「見通しどおり」と合わせた3区分によって検討する。「見通しを上回る」と回答した割合を見ると、「銀行のみ」38.1%、「政府系金融機関」29.8%に対して、「個人資金のみ」では20.0%である。「個人資金のみ」では、「見通しを下回る」が46.9%とほぼ5割を占めている。

図表4-10-19 主な資金調達ルート(問14)×開業当初の見通しと現在(問13(3))



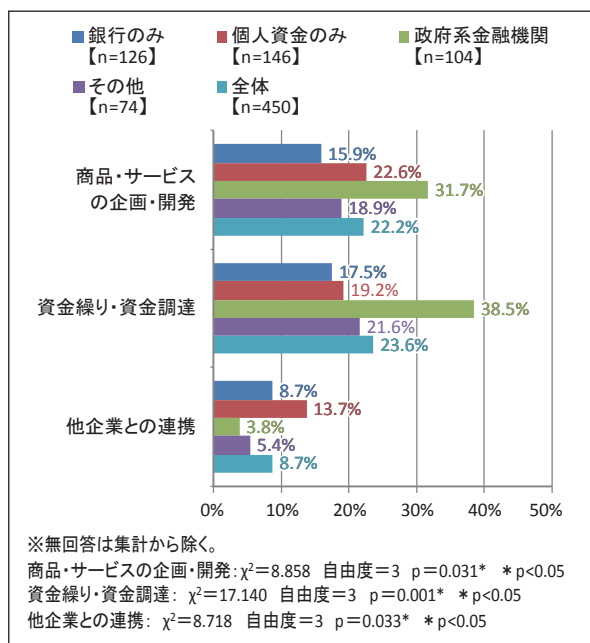
(10) 主な資金調達ルートと現在の経営上の課題

図表4-10-20で、主な資金調達ルート別に「現在の経営上の課題」(問16)を見る。問16は複数

回答であり、主な資金調達ルートとのクロス集計を16の選択肢ごとに行い、それぞれに χ^2 検定を行った。その結果、統計上有意味な結果を得られた選択肢について記述する。

「商品・サービスの企画・開発」を現在の経営上の課題として挙げた事業所は、「政府系金融機関」31.7%が最も高く、「個人資金のみ」22.6%、「銀行のみ」15.9%と続く。「資金繰り・資金調達」では、「政府系金融機関」が最も高く38.5%である一方、「個人資金のみ」と「銀行のみ」はそれぞれ19.2、17.5%である。「政府系金融機関」を利用している事業所は、前述したように複数の金融機関を利用している事業所が多い。元々、「資金繰り・資金調達」を課題とする事業所が多く含まれていたものと考えられる。「他企業との連携」を現在の経営上の課題として挙げた事業所は、「個人資金のみ」が最も高く13.7%であり、次いで「銀行のみ」8.7%、「政府系金融機関」3.8%である。

図表4-10-20 主な資金調達ルート（問14）×現在の経営上の課題（問16）



(11) 主な資金調達ルートと経営支援策の利用状況

図表4-10-21で、主な資金調達ルート別に「経営支援策の利用状況」（問17）を見る。

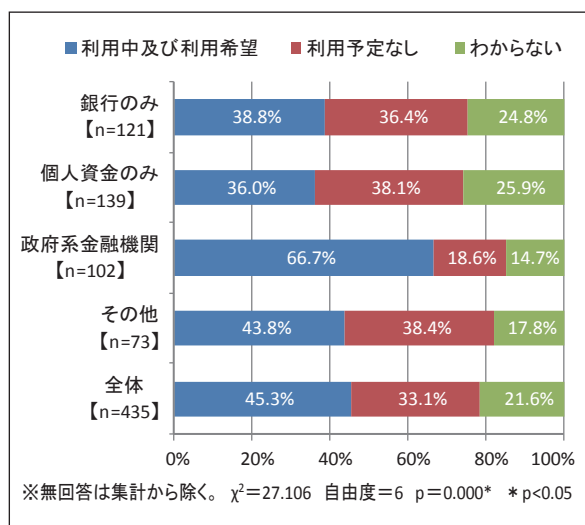
なお、もとの調査票の選択肢について、次のよ

うに3区分に再集計した上でクロス集計を行った。①もとの選択肢「現在利用している」、「過去に利用した>今後も利用したい」及び「利用経験がない>今後利用したい」を「利用中及び利用希望」としてまとめた。②もとの選択肢「過去に利用した>利用予定はない」及び「利用経験がない>利用予定はない」を「利用予定なし」としてまとめた。③もとの選択肢「わからない」は、そのまま利用した。この区分にもとづき、各経営支援策についてクロス集計を行ったところ、「(4) 事業支援融資」のみ統計上有意味な結果を得た。

主な資金調達ルート別に「(4) 事業支援融資」の利用状況を見ると、「銀行のみ」では、「利用中及び利用希望」38.8%、「利用予定なし」36.4%、「わからない」24.8%である。「個人資金のみ」では、「利用中及び利用希望」36.0%、「利用予定なし」38.1%、「わからない」25.9%である。「政府系金融機関」では、「利用中及び利用希望」66.7%、「利用予定なし」18.6%、「わからない」14.7%である。「政府系金融機関」における「利用中及び利用希望」の割合が高い。

ただし、こうした結果は、“日本政策金融公庫等の「政府系金融機関」から「事業支援融資」を受けていることから、「政府系金融機関」を主な資金調達ルートとして回答した事業所が多いと考えられる。この点を以下で検討する。

図表4-10-21 主な資金調達ルート（問14）×経営支援策の利用状況_事業支援融資（問17（4））

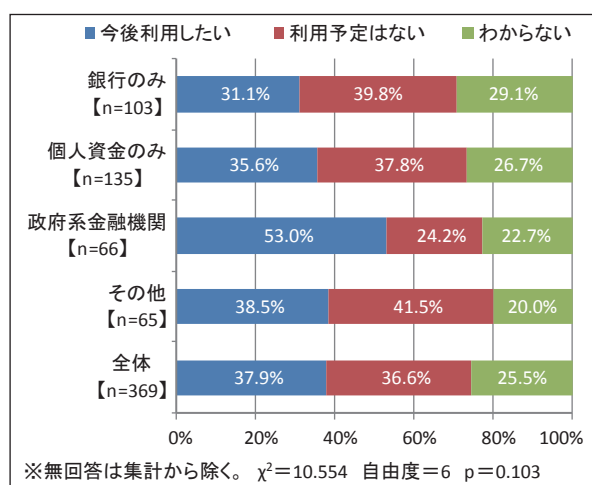


まず、実際に「事業支援融資」の利用経験のある事業所（もとの選択肢で「現在利用している」、「過去に利用した>今後も利用したい」及び「過去に利用した>利用予定はない」を回答した事業所を指す。）の割合を見ると、「銀行のみ」14.9%（121件中18件）、「個人資金のみ」2.9%（139件中4件）、「政府系金融機関」35.3%（102件中36件）である。「政府系金融機関」のうちには、「事業支援融資」の利用経験のある事業所が比較的多く含まれていることがわかる。

そこで、「事業支援融資」の利用経験のある事業所を抜いた上で、「事業支援融資」の利用予定（もとの選択肢で「今後利用したい」、「利用予定はない」、「わからない」の3択となる。）について、主な資金調達ルートによってどのような違いがあるのかを見ていく。参考図表4-10-22で、「事業支援融資」の利用経験がない事業所について、主な資金調達ルート別の今後の利用予定を見る。「政府系金融機関」では「今後利用したい」の割合が相対的に高いことが確認できる（ただし、統計上有意ではない。）。

以上のことから、「政府系金融機関」を主な資金調達ルートとする事業所は、「事業支援融資」の利用経験がある事業所が多いが、利用経験がない事業所でも、「事業支援融資」を利用したいと考えている割合が高い。

【参考】図表4-10-22 主な資金調達ルート（問14）×経営支援策の利用状況_事業支援融資（問17（4））【「利用経験あり」は除く】

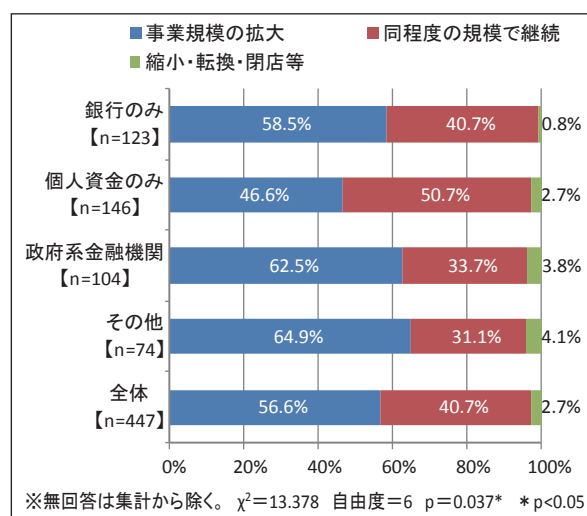


(12) 主な資金調達ルートと今後の事業予定

図表4-10-23から主な資金調達ルート別に、「今後の事業予定」（問18）を見る。なお、もとの調査票の選択肢のうち、「事業規模の縮小」、「事業転換」、「閉店・廃業」及び「その他」については、「縮小・転換・閉店等」として一括した。

同図表によれば、「事業規模の拡大」及び「同程度の事業規模で継続」のどちらかを選ぶ事業所がほとんどである。そのうち、「事業規模の拡大」と回答した割合を見ると、「政府系金融機関」62.5%、「銀行のみ」58.5%、「個人資金のみ」46.6%である。図表4-10-17で見た「採算状況」（問13（1））と比較すれば、「黒字基調」と回答した割合では、「銀行のみ」、「政府系金融機関」、「個人資金のみ」の順であったものが、「事業規模の拡大」においては、「銀行のみ」と「政府系金融機関」の順が逆転している。

図表4-10-23 主な資金調達ルート（問14）×今後の事業予定（問18）



11 現在の経営上の課題による分析

ここでは、港区において新規開業した事業所が抱える経営課題について、相互の関連に着目する。

経営課題については、「現在の経営上の課題」（問16）（複数回答）の回答を利用する。そのなかでも重要な課題として、「販売先・顧客の開拓」、「差別化」、「資金繰り・資金調達」及び「人材の確保・育成」を抜き出した。これらの経営上の課題について、他の課題とどのように関連している

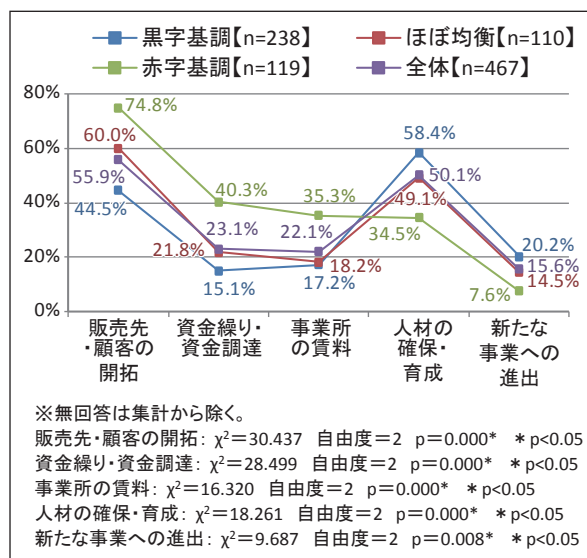
のかについて分析を行う。

(1) 港区における新規開業事業所の経営課題

まず、「現在の経営上の課題」(問16)について、抜き出した経営課題同士がどのように相関しているのかについて概観する(図表4-11-1)。なお、同表では、課題として選択した事業所の数が100件以上のものに限定して取り上げた。また、回答母数は469件である。

事業所の件数を見ると、「販売先・顧客の開拓」及び「人材の確保・育成」が比較的多く、それぞれ262件(55.9%)、234件(49.9%)である。この2つの課題については、相関係数が負で有意になっていることからわかるように、どちらか一つの課題のみを選択する事業所が比較的多い。全体469件に対して、「販売先・顧客の開拓」のみが144件(30.7%)、「人材の確保・育成」のみが116件(24.7%)、両方を選択した事業所が118件(25.2%)、どちらも選択しなかった事業所が91件(19.4%)である。「9 採算状況による分析」における図表4-9-6でわかるように、採算状況によって抱える経営課題が異なるということが、こ

(再掲) 図表4-9-6 採算状況(問13(1))×現在の経営上の課題(問16)



こでも表れている。

その他の課題については、「差別化」が130件あるほかは、いずれも選択した事業所は100件程度にとどまっている。そのなかで、「商品・サービスの企画・開発」及び「差別化」は、統計的にも相関が確認されており、関連が相対的に強い。商

図表4-11-1 現在の経営上の課題(問16)の項目間の関係

		1. 販売先・顧客の開拓	4. 商品・サービスの企画・開発	5. 差別化	6. 資金繰り・資金調達	7. 事業所の賃料	8. 人材の確保・育成
件数		262	103	130	108	103	234
1. 販売先・顧客の開拓	相関係数	1	.129	.109	.078	.140	-.109
	有意確率		.005	.018	.091	.002	.018
4. 商品・サービスの企画・開発	相関係数	.129	1	.247	.052	.042	-.004
	有意確率	.005		.000	.258	.364	.931
5. 差別化	相関係数	.109	.247	1	.091	.028	.020
	有意確率	.018	.000		.048	.543	.660
6. 資金繰り・資金調達	相関係数	.078	.052	.091	1	.187	-.080
	有意確率	.091	.258	.048		.000	.084
7. 事業所の賃料	相関係数	.140	.042	.028	.187	1	-.076
	有意確率	.002	.364	.543	.000		.100
8. 人材の確保・育成	相関係数	-.109	-.004	.020	-.080	-.076	1
	有意確率	.018	.931	.660	.084	.100	

(注) 網掛け部分は、相関係数が5%水準で有意(両側)であることを表す。

品・サービスから経営を強化するための課題としてまとめて妥当だと考えられる。同様に、「資金繰り・資金調達」及び「事業所の賃料」についても、相関係数が有意であり、資金に関する課題としてまとめることができると考えられる。

以上を踏まえて、現在の経営上の課題について、次に示すような4つの角度から検討する。第1の課題「開拓」（調査票の選択肢「販売先・顧客の開拓」に相当）、第2の課題「差別化」（同じく「商品・サービスの企画・開発」若しくは「差別化」のいずれか又は両方を選択した事業所）、第3の課題「資金」（同じく「資金繰り・資金調達」若しくは「事業所の賃料」のいずれか又は両方を選択した事業所）、第4の課題「人材」（同じく「人材の確保・育成」に相当）である¹⁴。

これらの4つの課題は定義上重なりを持つが、それは事業所にとって経営上の課題が同時に複数あることを意味する。本項では、それぞれの課題が事業所のどのような属性と関わっているかを他の質問項目とのクロス集計から検討する。具体的には、経営課題に関連すると考えられる基礎的データ7項目（「開業年」（問1（1））、「主な業務」（問2）、「企業形態」（問4（1））、「正規従業員数」（問5（1）①）、「開業者の開業当時の年齢」（問7）、「採算状況」（問13（1））、「現在の資金調達先」（問14））とのクロス集計を行った上で、統計上有意な結果を得たものを中心に、以下で記述する。その上で、それぞれの課題同士がどのように関連するのかについて分析する。

（2）開業年と現在の経営上の課題

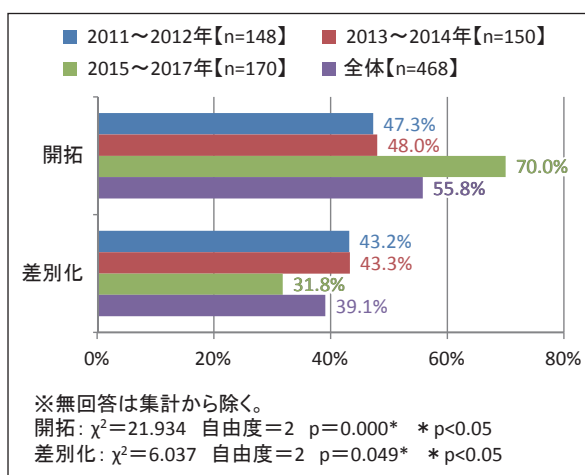
図表4-11-2から、「開業年」（問1（1））との関連を見る。統計上有意な結果を得たのが「開拓」及び「差別化」であった。まず、「開拓」については、「2011～2012年」47.3%と「2013～2014年」48.0%はほとんど変わらないが、「2015～2017年」では70.0%と20ポイント以上高い。

一方、「差別化」を挙げた事業所の割合は、

「2011～2012年」43.2%、「2013～2014年」43.3%、「2015～2017年」31.8%である。「2011～2012年」と「2013～2014年」の割合はほとんど変わらないが、それらに比べて「2015～2017年」では10ポイント以上低い。

開業後間もない事業所では「開拓」が経営上の課題として意識され、一定程度の期間が経った後の事業所においては、「差別化」が課題として意識される傾向がある。

図表4-11-2 開業年（問1（1））×現在の経営上の課題（問16）



（3）主な業務と現在の経営上の課題

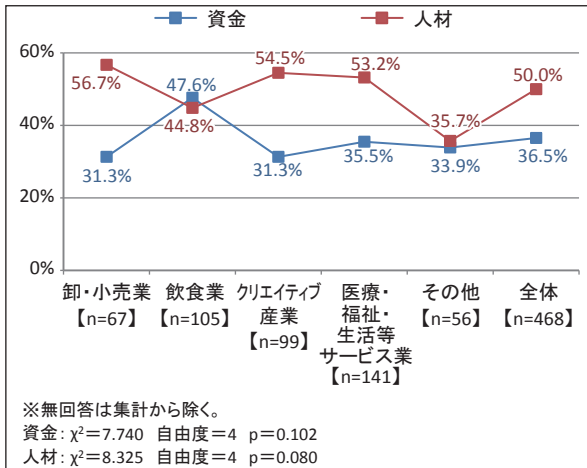
「主な業務」（問2）と現在の経営上の課題の関係を検討したところ、「資金」及び「人材」について統計上有意な結果を得た（図表4-11-3）。なお、「開拓」や「差別化」については、主な業務による違いはなかった。「開拓」や「差別化」は、業務によらず共通の経営課題であることが考えられる。

「資金」を課題として挙げた事業所の割合を見ると、「卸・小売業」31.3%、「飲食業」47.6%、「クリエイティブ産業」31.3%、「医療・福祉・生活等サービス業」35.5%である。「飲食業」では資金的な問題を抱える事業所の割合が比較的高い傾向にある。

¹⁴ 「開拓」は262件、「差別化」は183件、「資金」は172件、「人材」は234件。なお、第2の課題「差別化」について、調査票の課題を2つ選択した事業所は50件、1つのみ選択した事業所は133件である。また、第3の課題「資金」については、2つ選択した事業所は39件、1つのみ選択した事業所は133件である。

「人材」については、「卸・小売業」56.7%、「飲食業」44.8%、「クリエイティブ産業」54.5%、「医療・福祉・生活等サービス業」53.2%である。「資金」とは逆に、「飲食業」での割合が比較的低い傾向がある。

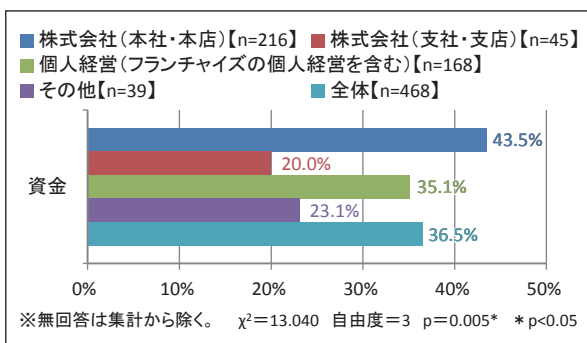
図表4-11-3 主な業務（問2）×現在の経営上の課題（問16）



(4) 企業形態と現在の経営上の課題

「企業形態」（問4（1））と現在の経営上の課題との関係を検討したところ、「資金」のみ有意な結果を得た（図表4-11-4）。本図表では、調査票の区分とは異なり、「株式会社（本社・本店）」は、調査票のものの選択肢「株式会社（本社・本店）」に、「その他」で“有限会社”又は“合同会社”と記入した事業所を加えた合計である。また、調査票のものの選択肢「NPO法人」は全体の0.4%と数が少ないため（図表3-1-7参照）、「その他」に繰り入れた。したがって、本区分による

図表4-11-4 企業形態（問4（1））×現在の経営上の課題（問16）



企業形態の「その他」には、①もとの選択肢で「その他」を選び、かつその内容として“有限会社”又は“合同会社”と記入しなかった事業所と、②もとの選択肢で「NPO法人」を選んだ事業所が含まれる。

「資金」を課題として挙げた割合を見ると、「株式会社（本社・本店）」43.5%、「株式会社（支社・支店）」20.0%、「個人経営（フランチャイズの個人経営を含む）」35.1%である。「株式会社（本社・本店）」が最も高く、「個人経営（フランチャイズの個人経営を含む）」、「株式会社（支社・支店）」と続く。

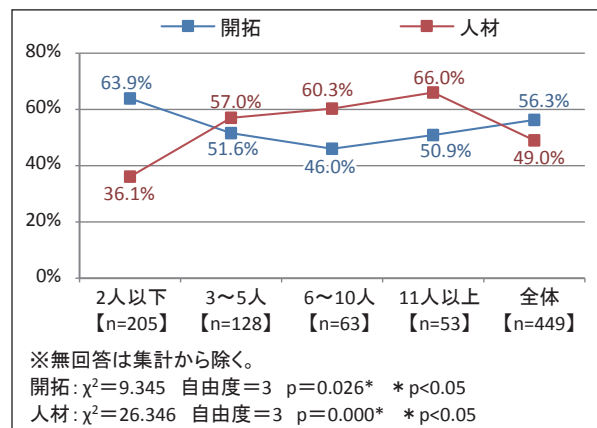
(5) 正規従業者数と現在の経営上の課題

「正規従業者数」（問5（1）①）と現在の経営上の課題の関係について、図表4-11-5で見る。「開拓」について見ると、「2人以下」63.9%、「3～5人」51.6%、「6～10人」46.0%、「11人以上」50.9%である。

「人材」については、「2人以下」36.1%、「3～5人」57.0%、「6～10人」60.3%、「11人以上」66.0%である。

おおむね、正規従業者数が多いほど、「人材」を経営上の課題として捉える傾向が強くなり、逆に正規従業者数が少ないほど、「開拓」を経営上の課題として捉える傾向が強くなる傾向が強いことがわかる。

図表4-11-5 正規従業者数（問5（1）①）×現在の経営上の課題（問16）

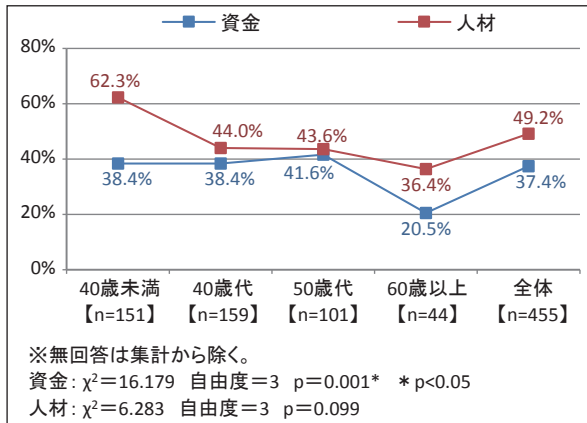


(6) 開業者の開業当時の年齢と現在の経営上の課題

図表4-11-6から、「開業者の開業当時の年齢」（問7）と現在の経営上の課題の関係を見る。「資金」について見ると、「40歳未満」38.4%、「40歳代」38.4%、「50歳代」41.6%、「60歳以上」20.5%である。60歳未満に比べて、「60歳以上」では割合が低い。

「人材」については、「40歳未満」62.3%、「40歳代」44.0%、「50歳代」43.6%、「60歳以上」36.4%である。「40歳未満」では、割合が比較的高い。

図表4-11-6 開業者の開業当時の年齢（問7）×現在の経営上の課題（問16）



(7) 採算状況と現在の経営上の課題

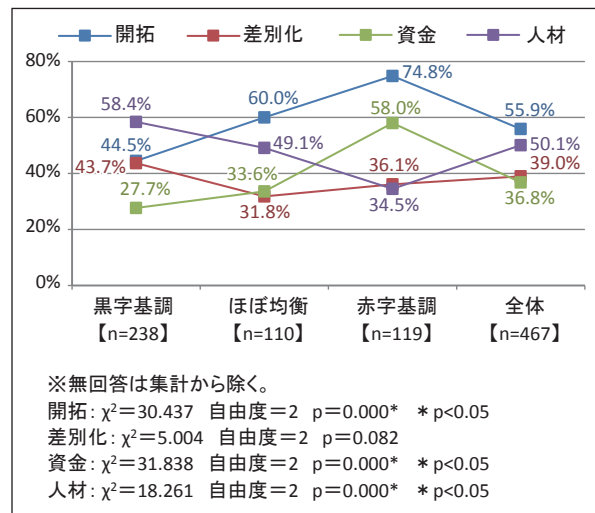
図表4-11-7から、「採算状況」（問13（1））と現在の経営上の課題との関係を見る。なお、「採算状況」を「黒字基調」（調査票の「黒字基調」と「やや黒字基調」の合計）、「ほぼ均衡」及び「赤字基調」（調査票の「やや赤字基調」と「赤字基調」の合計）の3区分にまとめている。

「差別化」では、「黒字基調」43.7%、「ほぼ均衡」31.8%、「赤字基調」36.1%となり、採算状況との関係性はやや低い。

これに対して、経営状況が悪い事業所ほど「開拓」及び「資金」を課題として捉える傾向が強いことがわかる。「開拓」については、「黒字基調」44.5%、「ほぼ均衡」60.0%、「赤字基調」74.8%、「資金」については、「黒字基調」27.7%、「ほぼ均衡」33.6%、「赤字基調」58.0%である。これ

らとは逆に、経営状況が良好な事業所ほど「人材」を課題として捉える傾向がある。「黒字基調」58.4%が最も高く、「ほぼ均衡」49.1%、「赤字基調」34.5%と続く。

図表4-11-7 採算状況（問13（1））×現在の経営上の課題（問16）



(8) 主な資金調達ルートと現在の経営上の課題

図表4-11-8から「主な資金調達ルート」（問14）と現在の経営上の課題との関係を見る。なお、「現在の資金調達先」の区分については、「10 主な資金調達ルートによる分析」のとおりである。

「開拓」については、「銀行のみ」45.2%、「個人資金のみ」58.9%、「政府系金融機関」61.5%であり、「個人資金のみ」の割合が相対的に高いことに特徴がある。

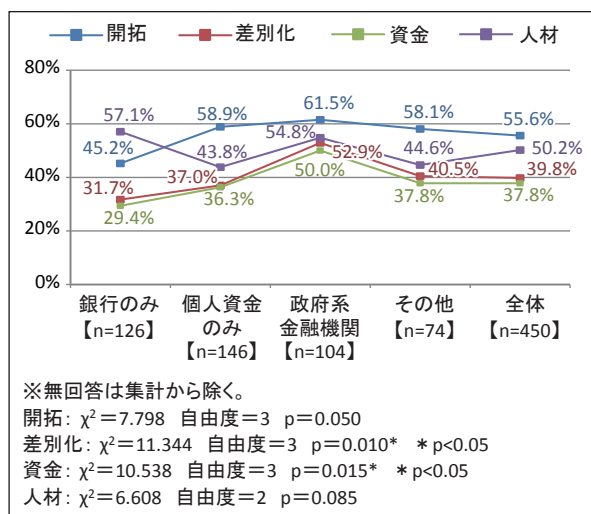
「差別化」については、「銀行のみ」31.7%、「個人資金のみ」37.0%、「政府系金融機関」52.9%である。

「資金」については、「銀行のみ」29.4%、「個人資金のみ」36.3%、「政府系金融機関」50.0%である。

「人材」については、「銀行のみ」57.1%、「個人資金のみ」43.8%、「政府系金融機関」54.8%である。

おおむね「政府系金融機関」、「個人資金のみ」、「銀行のみ」の順に高い。

図表4-11-8 主な資金調達ルート（問14）×現在の経営上の課題（問16）



(9) 「開拓」と「人材」

(1)～(8)では、それぞれの経営上の課題について、他項目との関係を見た。第1に、課題「開拓」については、正規従業員数が少ない事業所や採算状況が悪い事業所で多く、開業年が新しい事業所では少ない。第2に、課題「差別化」については、開業年が古いほど課題として挙げる傾向を確認した。第3に、課題「資金」については、「飲食業」や採算状況が悪い事業所で多く、「株式会社（支社・支店）」や開業者の開業当時の年齢が「60歳以上」で少ない。最後に、課題「人材」については、正規従業員数が多い事業所や開業者の開業当時の年齢が「40歳未満」、採算状況が「黒字基調」の事業所で多く、「飲食業」で少ないことを確認した。

経営上の課題のうち、「開拓」と「人材」は、課題として挙げた事業所数がそれぞれ262、234件で、「差別化」183件や「資金」172件と比べて多い。さらに、①正規従業員数、②採算状況の2点において、課題として挙げる傾向が逆の特徴がある。そこで、この2つの課題を取り上げ、「開拓のみ」（「開拓」を選択し、かつ「人材のみ」を選択しなかった事業所）、「人材のみ」（「人材」を選択し、かつ「開拓」を選択しなかった事業所）、「両方」（「開拓」と「人材」の両方を課題として選択した事業所）、「どちらも課題としない」の4つに区分する。この区分を利用していくつかの

項目でクロス集計を行うことで、「開拓のみ」と「人材のみ」の課題の特徴について検討する。

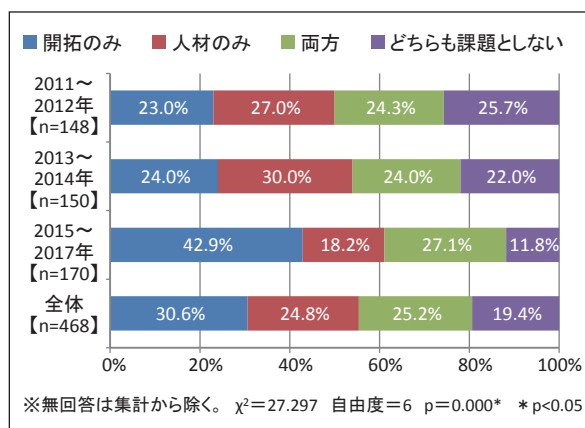
まずは図表4-11-9で、「開業年」（問1（1））との関係を見る。

「2011～2012年」のうち、「開拓のみ」を課題として挙げるのは23.0%、「人材のみ」は27.0%、「両方」を挙げたのは24.3%、「どちらも課題としない」のは25.7%である。

「2013～2014年」では、「開拓のみ」24.0%、「人材のみ」30.0%、「両方」24.0%、「どちらも課題としない」22.0%である。「2015～2017年」では、「開拓のみ」42.9%、「人材のみ」18.2%、「両方」27.1%、「どちらも課題としない」11.8%である。

本表からは、「両方」を課題として挙げる事業所の割合が、開業年によらずほとんど一定（24.0～27.1%）であることがわかる。

図表4-11-9 開業年（問1（1））×現在の経営上の課題（問16）

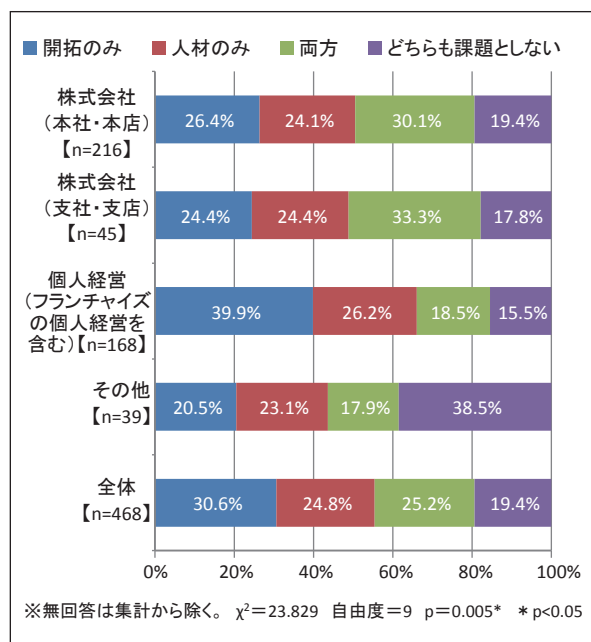


図表4-11-10～12では、「企業形態」（問4（1））、「正規従業員数」（問5（1）①）、「採算状況」（問13（1））について示した。

「企業形態」との関連について見ると、「株式会社（本社・本店）」では、「開拓のみ」26.4%、「人材のみ」24.1%、「両方」30.1%、「どちらも課題としない」19.4%である（図表4-11-10）。

「株式会社（支社・支店）」では、「両方」が33.3%で最も高く、「開拓のみ」と「人材のみ」が同じく24.4%、「どちらも課題としない」17.8%である。

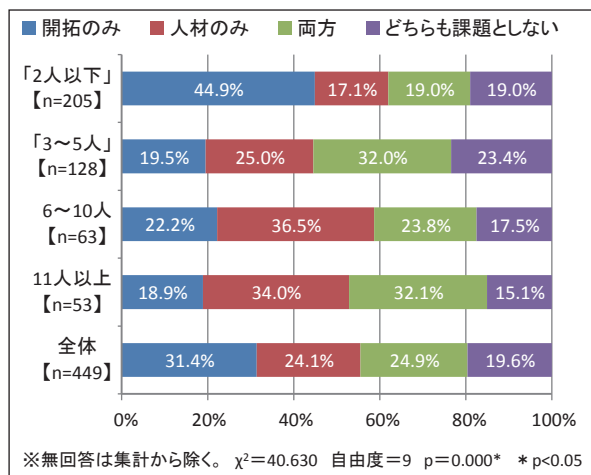
図表4-11-10 企業形態（問4（1））×現在の経営上の課題（問16）



「個人経営（フランチャイズの個人経営を含む）」では、「開拓のみ」39.9%、「人材のみ」26.2%、「両方」18.5%、「どちらも課題としない」15.5%である。「両方」が「個人経営（フランチャイズの個人経営を含む）」では比較的低く、その分「開拓のみ」が高いことが特徴的である。

「正規従業員数」(問5(1)①)について見ると、「2人以下」では、「開拓のみ」44.9%、「人材のみ」17.1%、「両方」と「どちらも課題としない」が同じく19.0%である(図表4-11-11)。

図表4-11-11 正規従業員数（問5（1）①）×現在の経営上の課題（問16）



「3～5人」では、「開拓のみ」19.5%、「人材のみ」25.0%、「両方」32.0%、「どちらも課題としない」23.4%である。

「6～10人」では、「開拓のみ」22.2%、「人材のみ」36.5%、「両方」23.8%、「どちらも課題としない」17.5%である。

「11人以上」では、「開拓のみ」18.9%、「人材のみ」34.0%、「両方」32.1%、「どちらも課題としない」15.1%である。

「両方」を見ると、「3～5人」及び「11人以上」で比較的高い。

最後に、「採算状況」(問13(1))について確認する。

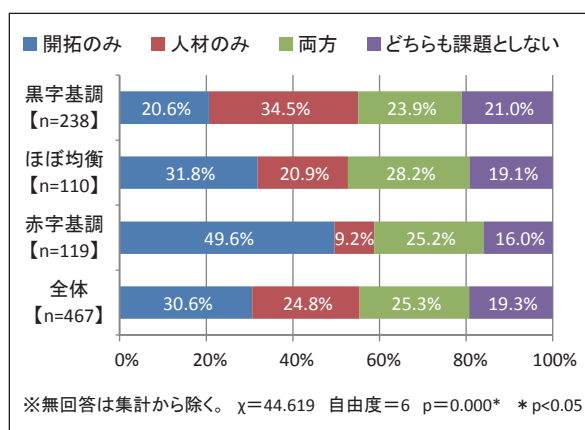
「黒字基調」では、「開拓のみ」20.6%、「人材のみ」34.5%、「両方」23.9%、「どちらも課題としない」21.0%である(図表4-11-12)。

「ほぼ均衡」では、「開拓のみ」31.8%、「人材のみ」20.9%、「両方」28.2%、「どちらも課題としない」19.1%である。

「赤字基調」では、「開拓のみ」49.6%、「人材のみ」9.2%、「両方」25.2%、「どちらも課題としない」16.0%である。

「両方」及び「どちらも課題としない」は、採算状況によらずほぼ一定(それぞれ23.9～28.2%、16.0～21.0%)である。これらの事業所を除けば、「開拓のみ」と「人材のみ」のどちらを優先的な経営課題として捉えるかについて、採算状況が大きく影響していることがわかる。

図表4-11-12 採算状況（問13（1））×現在の経営上の課題（問16）



V 港区施策の方向性について

港区では、「第3次港区産業振興プラン」(平成27年度～平成32年度)に基づき、創業(開業)支援策を進めてきた。支援策としては、創業セミナー、窓口相談、創業アドバイザー派遣、新規開業賃料補助事業、創業支援融資、創業勉強会、特定創業支援事業、中小企業等ホームページ作成支援事業などがあり、自治体の行う創業(開業)支援策メニューの充実化が図られてきた(図表2-1-6参照)。

今回の「港区における新規開業実態調査」から、港区では、恵まれたビジネスチャンスを生かそうと多くの開業が行われており、「第3次港区産業振興プラン」で目標とした「港区のポテンシャルを活かした産業の活性化と新たな産業の創造・育成」が進んでいることが明らかとなった。区内人口の増加、東京2020オリンピック・パラリンピック競技大会に向けた大規模開発などのビジネス環境のもとで、新規開業が進んでいる。一方、今回の調査からは、競争の激化に加え、高い家賃、人手不足・採用難などの事業環境の厳しさを指摘する声が強い。特に、新規開業事業所は、資金、人材、ノウハウ、ネットワークなどの資源が不足し、事業展開の上で新規開業事業所ならではの課題を抱えていることが示された。

巨大都市東京の中心にある港区は、変化するニーズに対応し、これまでも新しい時代を切り開く商品やサービスを生み出す企業(事業所)と産業を創造し続ける役割を担ってきたし、これからも担っていかなければならない。新しい企業(事業所)と産業を創造し続けることで、地域の活性化を維持していくことが可能になる。また、港区は外国人を含めた多くの住民が生活し、多くの人々が働き、学び、楽しむために来街する地域である。多くの住民、来街者を満足させる商品やサービスが供給されなければならない。そのためにも、既存の企業(事業所)の安定・定着はもとより、常に新しい事業を迫及する新しい起業家が次々と生

み出されていく地域であり続けなければならない。港区が、東京の「創業のまちMINATO」として発展していくために必要な課題は何なのか、今回の調査から検討したい。

① 「創業のまちMINATO」(仮称)

人口25万人以上の港区は、100万人以上の従業者¹⁵が日常的に働き、多くの人々が通学、観光、買い物、食事、娯楽のために国内外から集まり、多くの情報が集積するまちである。こうした港区のビジネス環境は、規模の大小、業種を問わず、多くの企業(事業所)にとって魅力的なものであり、昔から多くの企業(事業所)を集め、多くの企業(事業所)を生んできた。既存の企業(事業所)と新規に生まれた企業(事業所)が融合し、新しい産業、新しい商品やサービスを創りだし、さらに新しい企業(事業所)を生み出してきた。

平成28年度に港区政策創造業研究所が実施した「港区における商店街・商店等実態調査」でも、商店街の地域によって一様ではないものの、新規開業事業所(商店、飲食業、サービス業等)が多く、地域の商店街に活気を与えている様子が見られた。商店街の活気は、新規開業のエネルギーと商店街になじんだ既存店舗等の味の融合の上に成り立っており、どちらか一方だけではバランスが崩れてしまう。商店街活性化については、両者がそれぞれの役割を果たしていくと同時に、両者の融合による商店街の価値向上が必要になることが指摘された。

港区のビジネス環境を求めて、今日も多くの開業希望者が港区で開業し、また他の地区で開業した人たちがビジネスの発展を求めて港区に移っている。彼・彼女らは、港区が開業環境に適していることは知っているが、港区が行政として創業(開業)支援をしていることを知る人は多くはない(「III-2(7)新規開業支援策の利用状況」及び「III-3(5)経営支援策の利用状況」参照)。

¹⁵ 総務省「平成28年経済センサス活動調査(速報値)」の従業者数による。

今回の調査結果でも、港区で創業（開業）支援施策があることを知らなかった、という声が少なくなかった（「Ⅲ-4 自由回答」参照）。現在行っている施策が、施策を必要とする人たちに届いていない、これが今回の調査結果で示された重要なポイントの一つである。

では、何をすればよいのか。短期的であれ、長期的であれ、多くの起業、開業を考えている人たちに、港区が創業（開業）支援に積極的な姿勢を持っていることを伝えていくことである。そのためには、広くPRすることと、必要な人に必要な情報をピンポイントで伝えていく仕組みづくりの二つが必要である。後者については後述し、まず前者として必要なことを考えてみる。

開業者たちが、開業のビジネス環境として港区の優位性を実感しているながら、港区が創業（開業）支援を行っていることを知らずにいた理由は何であろうか。おそらく、一般的に区が行政として創業（開業）支援などは行なわないという「誤解」と、港区のイメージからの「思い込み」が大きいと思われる。どちらも根拠がないわけではない。創業（開業）支援施策のメニューをしっかりと用意している区市町村は決して多いわけではないし、大規模開発が続く今の港区を見れば創業（開業）支援など行っていないのでは、と思ってしまうことは十分にあり得る。それだけに、港区が創業（開業）支援を行っているというイメージを広くPRしていくことが必要になる。

例えば、「創業のまちMINATO」（仮称）を積極的にPRしていくというのはどうだろうか。港区の新規開業件数、開業率などを見れば、港区が国内でも有数の「創業のまち」であることは間違いない。「創業のまちMINATO」を様々な場所で、様々な人たちに、様々な形で訴えていくことで、港区の一つの特徴である「創業のまち」を認識してもらうことができれば、「誤解」と「思い込み」から脱却してもらうことができるのではないだろうか。

② 「必要な人が、必要な時期に、必要な情報にアクセス」できる創業（開業）情報システムの構築

調査では、港区が実施している7種類の新規開業支援策の利用状況について、その特徴を示している（「Ⅲ-2（7）新規開業支援策の利用状況」参照）。「2011～2017年」に開業した事業所の支援策の利用状況は、低いもので5.0%、高いもので25.4%と差は見られるが、利用者の約半数以上、高いものでは8割以上が「役に立った」と回答しており、利用した開業者の新規開業支援策に対する評価は概して高い。しかし、その一方で「利用しなかった」割合が7割弱から高いもので9割近くあり、さらに「知らなかった」としているものが、全体の4割から6割程度までである。例えば、港区が実施している「賃料補助」は、利用した人の約4分の3が「役に立った」と回答している重要な施策だが、約6割は「知らなかった」としている。知っていれば使いたかったとする起業家は、少なくない。

一般的に新規開業者は、資金、情報、ネットワークなどが不足しがちであり、施策・支援についても積極的に求めている。ところが、施策によって「知らなかった」割合が半数以上に上っていて、新規開業者に多大な機会損失を生じさせていると考えられる。特に、クロス集計結果の「Ⅳ-7 開業者の開業当時の年齢による分析」で示したように、ITリテラシーが相対的に高いと考えられる若い世代の開業者ほど、創業（開業）支援策を「知らなかった」と回答した割合が高いことは深刻である（図表4-7-4～8参照）。また、報告書で主な資金調達ルートの一つのタイプとして示した「個人資金のみ」を利用している事業所は、「2011～2017年」に開業した事業所の約3分の1を占める（図表4-10-1参照）が、銀行、政府系金融機関との取引がなく、結果として施策への情報アクセスも悪く、利用割合も低かった（「Ⅳ-10 主な資金調達ルートによる分析」参照）。「支援策を必要がない」、「申請したが断られた」のではなく、「知らなかった」ことで利用していないのは問題である。「個人資金のみ」を利用して金融機関からの情報が入りにくい事業所に対しても、

確実に創業（開業）支援に関する情報が届く仕組みが重要である。

創業（開業）支援策は、「開業」という企業（事業所）のライフステージの一つに求められる支援策であり、「必要な人が、必要な時期に、必要な情報にアクセス」できることが重要である。しかし、今回の調査結果から、現実には「必要な人が、必要な時期に、必要な情報にアクセス」できていないことが示されている。施策をより有効に利用してもらうためにも、開業をより成功に導くためにも、創業（開業）情報システムの構築が求められる。

それでは、「必要な人が、必要な時期に、必要な情報にアクセス」できる創業（開業）情報システムの構築には、何が重要なのだろうか。

第1に、情報へのアクセスマートを広く整備することである。開業を考える人たち、開業した人たち、開業後課題を抱える人たちが、ネット上でも、リアルでも訪問する場所は多数ある。その全てではないにしても、多くの場所で、彼・彼女らが求めるものへアクセスできるように、情報への入り口を効率的に整備することである。

第2に、ここに行けば、港区だけでなく、関連する支援機関、金融機関など、様々な情報が入手できる場所を、ネット上でも、リアルな場所でも作り上げることである。開業希望者が求めているのは、自分の課題に合った施策であり、施策の主体が誰であるかは関係ない。港区が中心になり、区内の様々な機関による開業情報を集約したプラットフォームを構築することが求められる。例えば、創業（開業）情報のワンストップサービス化や創業（開業）情報のプラットフォームの構築等が考えられる。

第3に、創業（開業）情報のコンテンツの整理である。本報告書の「I-3 新規開業に関する近年の調査」でも紹介したように、「2017年版 中小企業白書」では、起業家の性別・年齢などの属性、目指している成長パターン、成長段階などによって求める施策が異なり、属性、目指している成長パターン、ライフステージを重視した支援策

の必要性を訴えている。今回の実態調査でも、新規開業事業所の状況は一樣ではなく、課題も多様であり、求める施策も様々であることが示された。どういった状況で、どういった施策が求められるのか、ライフステージなどを重視した支援策のコンテンツの整理とわかりやすい提示が必要になる。

③ 「港区創業マニュアル」（仮称）の作成と創業ライフステージに合った支援メニュー

次に検討したいのが、創業（開業）情報の整理である。対象となるのは、前述したように、港区内で行われているあらゆる創業（開業）支援メニューであり、そこには商工会議所、日本政策金融公庫、民間金融機関、大学などが含まれる。こうした情報を利用者（開業検討者、開業希望者、開業者等）の視点から整理し、“どういった時には、どういった施策があり、それはどこに連絡を取れば使えるのか”などが、利用者の属性、課題、ライフステージなどに即した形で提示されていることが求められる。

その際、港区の特徴を配慮した対応が必要である。今回の調査で港区の新規開業事業所（2011～2017年開業）の特徴の一つとして、港区では40歳代以下の開業者の割合が65.7%（図表3-2-2参照）で、日本政策金融公庫総合研究所の平成28年（2016年）調査の結果の76.9%（図表1-3-3参照）と比べると10ポイント以上低い。つまり、開業者の年齢が全国平均よりも高いことが示された。開業者の年齢別の特徴については、報告書の「IV-7 開業者の開業当時の年齢による分析」のとおり、年齢層によって異なる部分が多い。また、港区の開業者の女性割合（22.0%）（図表3-2-1参照）は、日本政策金融公庫総合研究所の平成28年（2016年）調査（18.2%）（図表1-3-2参照）、東京商工会議所の平成26年（2014年）調査（15.5%）¹⁶と比べて高く、こうした点も支援策のコンテンツには考慮する必要がある。

また、別の特徴の一つとして、新規開業事業所（2011～2017年開業）の約4分の1の事業所が移動していたことがあげられる（図表3-1-5参

¹⁶ 東京商工会議所「創業の実態に関する調査報告書」（平成26年（2014年）、7頁）

照。「現在と異なる港区内」、「港区以外の東京都内」、「東京都以外の日本国内」及び「海外」の合計)。事業所の移動は、従業者数の増加、売上げの増加など事業が拡大している場合が相対的に多く、事業を発展させる上で必要になる(「IV-3 事業所の移動経験の有無による分析」参照)。一方、港区内で事業所にとって適切な賃料と広さの物件を確保することは、簡単なことではない。こうした事業を発展させるのに伴う移動の際に、何ができるのかなどについても考える必要があるだろう。

④ 地域と起業家を繋ぐ

今回の調査で、「区・地域・企業の連携をより強めていくために、必要となる課題」(問19)についての問いに対し、2011~2017年に開業した事業所では、「町内会・商店街などの地域組織と企業との連携の支援」36.4%、「企業の地域活動に対する援助・助成金制度」34.9%が、他の年代に開業した事業所よりも高い数値を示していた(図表3-3-23参照)。また、「地域行事に関する情報の提供」21.0%、「企業による区内学生・生徒のインターン受入れの支援」13.7%といった地域との積極的な関わりについても他の年代に開業した事業所より割合は高かった。地域との繋がりを何らかの形で求めている新規開業事業所は、決して少なくないことがわかった。起業家の一定数は、地域で事業を展開するために地域とのかかわりを持っていきたいと考えている。

しかし、新規開業事業所は、例えば町内会や商店街に関する情報を事前に持っていることはあまりないし、どこに行けば情報が得られるのかもわからない場合が多い。新規開業事業所と地域が繋がるチャンスがうまく活用されていないのである。

「地域と起業家が繋がる」ことは、次の点でメリットがある。第1に、商店街などで新規の店と既存の店などとの融合が図られ、地域の活性化の条件になり得ることである。第2に、前述したように「創業のまちMINATO」を具体的に地域レベルで可視化していくことである。第3に、上記のことを通じて、地域の活性化につなげていくことである。

そのために必要なことは、第1に、地域の起業家の要望やニーズを積極的に把握していくことである。起業家は、起業家同士のつながりを求めており、交流会などに積極的な人も多い。そうしたところに、港区産業・地域振興支援部や各地区総合支所の職員なども積極的に出席し、地域的視点から起業家たちと交流を持っていくことを通じて、直接的に地域への考え方を聞いていくことである。第2に、起業家たちが地域の情報(商店街、地域行事、ボランティアなど)を知りたい場合に容易に情報にアクセスでき、相談できるようなネット上とリアルな場所の両方を用意することである。第3に、地域ごとに「地域と起業家が繋がる」イメージを具体的に持ち、実践していくことである。例えば、商店街に起業家を積極的に取り込んでいくこと、地域の学校と起業家を結びつけていくことなど、地域に応じた可能な取組を行っていくことである。

港区は、多様な新規開業が活発な地域であり、多くの起業家が集まる地域である。一般に、新規開業時には、資金、人材、ネットワーク、情報等が不足し、その一部分は、関連する支援機関や行政等で補っていく必要がある。しかし、現実にはその入り口で、必要な情報が行き渡っていないことが今回の調査で示された。

今後の方向性として重視したいのは、港区における新規開業者、起業家の多様な属性、条件に合った、「必要な人が、必要な時期に、必要な情報にアクセス」できる状態の構築である。そのためには、創業(開業)情報システム、創業(開業)情報コンテンツの整理、創業(開業)情報に関するプラットフォームの確立などが必要になる。

もう一つは、港区にある地域の企業(事業所)、住民、組織などと新規開業者、起業家を結びつけ、融合させ、新しい価値を地域に生み出し、活性化につなげていく「地域と起業家を繋ぐ」ことである。今回の調査では、多くの起業家が地域との連携に関心を持っていることが示された。必要な情報、必要な場、必要なネットワークが用意されるならば、新しい繋がりが生まれる可能性は高い。創業(開業)支援策を産業政策の枠内にとどめる

のではなく、地域振興、まちづくりとの関係で捉えていくことも必要になるのではないだろうか。

補 新規開業支援策の利用と認知の状況について

開業時期が2011～2017年までの事業所のなかで、「新規開業支援策の利用状況」（問12）の7種類の施策について、それぞれ「利用した」回答、「利用しなかった」回答、さらに「利用しなかった」回答から「利用できなかった」回答、「必要なかった」回答、「知らなかった」回答をクロス集計して以下の特徴を見出すことができた。

この集計の対象となるのは、有効回答のあった

456件¹⁷であるが、そのうち7種類の施策のなかで「利用した」施策数と「知らなかった」施策数を見たのが、図表5-1・2である。「利用した」施策数については、0件が全体の56.8%を占めており、半数以上が1つの施策も利用していないことがわかる。1件は13.8%、2件以上の複数の施策利用は29.4%となっている。

「知らなかった」施策数では、7件（つまり1件も「知らなかった」）が20.0%で、一方、「知らなかった」施策数0件（つまり全て知っている）が33.3%で、こちらの方が多い。施策については知っている人と知らない人で大きく分かれている。

図表5-1 事業所ごとの「利用した」施策数

「利用した」 施策数 0	「利用した」 施策数 1	「利用した」 施策数 2	「利用した」 施策数 3	「利用した」 施策数 4	「利用した」 施策数 5	「利用した」 施策数 6	「利用した」 施策数 7	合計
259	63	60	34	20	11	2	7	456
56.8%	13.8%	13.2%	7.5%	4.4%	2.4%	0.4%	1.5%	100.0%

図表5-2 事業所ごとの「知らなかった」施策数

「知らなかつた」 施策数 0	「知らなかつた」 施策数 1	「知らなかつた」 施策数 2	「知らなかつた」 施策数 3	「知らなかつた」 施策数 4	「知らなかつた」 施策数 5	「知らなかつた」 施策数 6	「知らなかつた」 施策数 7	合計
152	40	33	36	39	38	27	91	456
33.3%	8.8%	7.2%	7.9%	8.6%	8.3%	5.9%	20.0%	100.0%

次に、「利用した」施策数0と回答した259件について、利用しなかった背景を分析するため、「利用できなかった」施策数、「必要なかった」施策数、「知らなかった」施策数とクロス集計を行った（図表5-3）。ここでは、259件について、それぞれに該当する施策数が何件になり、その割合を図表で示している。

「利用できなかった」というのは、施策を知っており、利用を申請したが、何らかの条件が合わなかったため利用できなかったケースと考えられる。「利用できなかった」施策数0が8割を超えているというのは、利用申請を全くしなかった割合が8割以上ということになる。何らかの理由でそもそも利用を考えなかった事業所が多いことが

わかる。

「必要なかった」というのは、施策は知っているが、自社には何らかの理由で合わないと判断して、申請しなかったケースと考えられる。「必要なかった」施策数0（つまり、必要があったので申請したが利用できなかった、又はそもそも知らなかった）は全体の半分近くを占めている。一方で、全て「必要なかった」としているものも2割以上になっている。施策は知っているが、自社には合わないと判断した理由については、必ずしも明確ではないが、気になるところである。

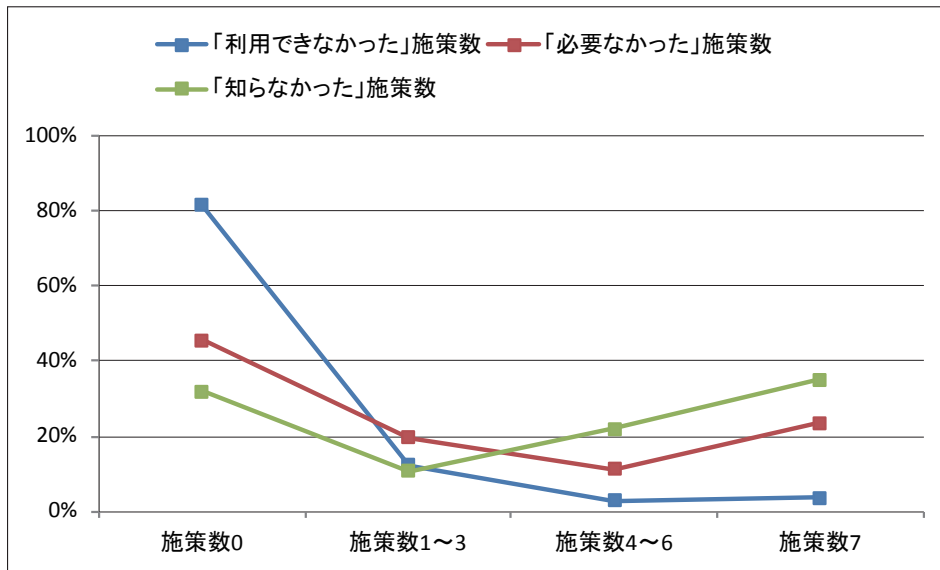
「知らなかった」については、施策数0が32.0%、施策数7が35.1%と拮抗している。全て「知らなかった」層と全て知っているが利用しな

¹⁷ 問12（1）～（7）について、全て「無回答」だった25件を除く。

かった層に分かれていることがわかる。また、施策数4～6も22.0%あるので、「知らなかった」については、施策数が多くなっており、全体とし

ては全て利用しない背景に「知らなかった」が大きかったことがわかる。

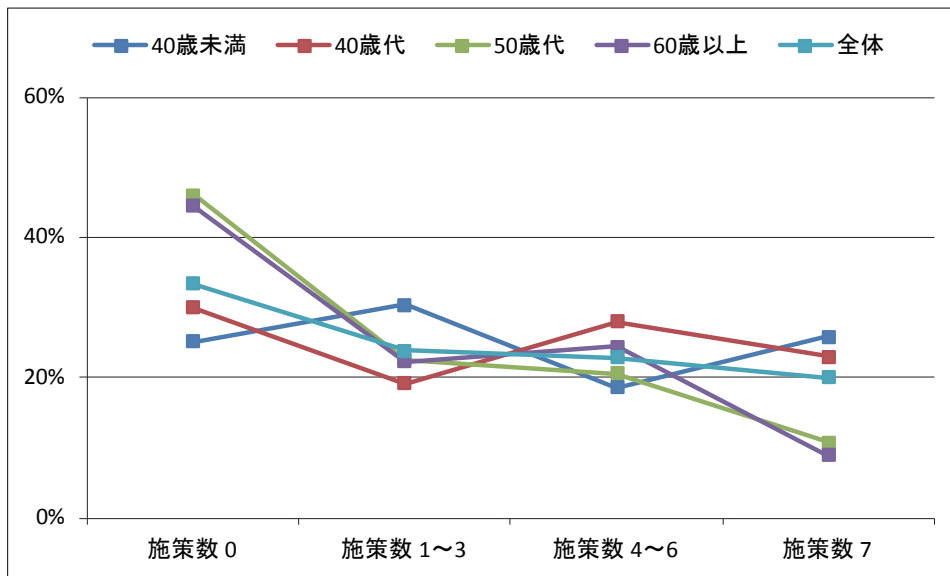
図表5-3 「利用した」施策数0件×「利用できなかった」、「必要なかった」、「知らなかった」施策数



なお、開業時の年齢と「知らなかった」施策数をクロスしたのが図表5-4である。「知らなかった」施策数0については、50歳代、60歳代以上が45%前後であるのに対し40歳未満は約25%であり、

年齢層によって差が大きい。概して、年齢層が高いほど「知らなかった」施策が少なく、若いほど「知らなかった」施策が多いことが示される。

図表5-4 開業当時の開業者の年齢（問7） × 「知らなかった」施策数



VI 資料

資料1 クロス集計結果

1 主な業務(問2)

図表6-1-1 主な業務【5区分】×開業年【6区分】(問1(1))

	2011年		2012年		2013年		2014年		2015年		2016・2017年		合計	
	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%
卸・小売業	9	13.4%	8	11.9%	12	17.9%	10	14.9%	7	10.4%	21	31.3%	67	100.0%
飲食業	15	13.9%	21	19.4%	19	17.6%	14	13.0%	18	16.7%	21	19.4%	108	100.0%
クリエイティブ産業	26	25.0%	14	13.5%	14	13.5%	15	14.4%	16	15.4%	19	18.3%	104	100.0%
医療・福祉・生活等サービス業	18	12.6%	22	15.4%	24	16.8%	31	21.7%	22	15.4%	26	18.2%	143	100.0%
その他	9	15.5%	8	13.8%	6	10.3%	8	13.8%	13	22.4%	14	24.1%	58	100.0%
合計	77	16.0%	73	15.2%	75	15.6%	78	16.3%	76	15.8%	101	21.0%	480	100.0%

※無回答は集計から除く。 $\chi^2=22.281$ 自由度=20 $p=0.325$

図表6-1-2 主な業務【5区分】×法人設立年【7区分】(問1(2))

	2010年以前		2011年		2012年		2013年		2014年		2015年		2016・2017年		合計	
	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%
卸・小売業	14	29.8%	7	14.9%	6	12.8%	6	12.8%	7	14.9%	3	6.4%	4	8.5%	47	100.0%
飲食業	13	24.1%	6	11.1%	5	9.3%	4	7.4%	8	14.8%	10	18.5%	8	14.8%	54	100.0%
クリエイティブ産業	9	12.0%	18	24.0%	10	13.3%	7	9.3%	11	14.7%	11	14.7%	9	12.0%	75	100.0%
医療・福祉・生活等サービス業	20	34.5%	8	13.8%	1	1.7%	4	6.9%	9	15.5%	7	12.1%	9	15.5%	58	100.0%
その他	12	25.5%	6	12.8%	4	8.5%	4	8.5%	8	17.0%	7	14.9%	6	12.8%	47	100.0%
合計	68	24.2%	45	16.0%	26	9.3%	25	8.9%	43	15.3%	38	13.5%	36	12.8%	281	100.0%

※無回答は集計から除く。 $\chi^2=23.219$ 自由度=24 $p=0.507$

図表6-1-3 主な業務【5区分】×現在の事業所の場所(問3(1))

	芝地区		麻布地区		赤坂地区		高輪地区		芝浦港南地区		合計	
	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%
卸・小売業	26	39.4%	14	21.2%	18	27.3%	5	7.6%	3	4.5%	66	100.0%
飲食業	31	29.2%	37	34.9%	22	20.8%	14	13.2%	2	1.9%	106	100.0%
クリエイティブ産業	46	44.7%	22	21.4%	28	27.2%	5	4.9%	2	1.9%	103	100.0%
医療・福祉・生活等サービス業	36	25.2%	31	21.7%	41	28.7%	23	16.1%	12	8.4%	143	100.0%
その他	27	46.6%	10	17.2%	16	27.6%	3	5.2%	2	3.4%	58	100.0%
合計	166	34.9%	114	23.9%	125	26.3%	50	10.5%	21	4.4%	476	100.0%

※無回答は集計から除く。 $\chi^2=37.577$ 自由度=16 $p=0.002^*$ * $p<0.05$

図表6-1-4 主な業務【5区分】×開業時の事業所の場所(問3(2))

	現在と同じ		現在と異なる港区内		港区以外の東京都内		東京都以外の日本国内		海外		合計	
	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%
卸・小売業	47	70.1%	6	9.0%	12	17.9%	2	3.0%	0	0.0%	67	100.0%
飲食業	90	83.3%	5	4.6%	9	8.3%	4	3.7%	0	0.0%	108	100.0%
クリエイティブ産業	56	54.9%	21	20.6%	17	16.7%	8	7.8%	0	0.0%	102	100.0%
医療・福祉・生活等サービス業	120	84.5%	12	8.5%	7	4.9%	3	2.1%	0	0.0%	142	100.0%
その他	38	65.5%	8	13.8%	9	15.5%	3	5.2%	0	0.0%	58	100.0%
合計	351	73.6%	52	10.9%	54	11.3%	20	4.2%	0	0.0%	477	100.0%

※無回答は集計から除く。 $\chi^2=40.449$ 自由度=12 $p=0.000^*$ * $p<0.05$

図表6-1-5 主な業務【5区分】×現在地での設立・移転年【7区分】(問3(3))

	2011年		2012年		2013年		2014年		2015年		2016・2017年		設立時から移転していない		合計	
	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%
卸・小売業	0	0.0%	2	3.0%	3	4.5%	2	3.0%	4	6.0%	9	13.4%	47	70.1%	67	100.0%
飲食業	0	0.0%	1	1.0%	3	2.9%	2	1.9%	3	2.9%	6	5.7%	90	85.7%	105	100.0%
クリエイティブ産業	1	1.0%	1	1.0%	7	6.8%	6	5.8%	14	13.6%	18	17.5%	56	54.4%	103	100.0%
医療・福祉・生活等サービス業	2	1.4%	8	5.7%	0	0.0%	2	1.4%	5	3.5%	4	2.8%	120	85.1%	141	100.0%
その他	2	3.5%	0	0.0%	2	3.5%	1	1.8%	6	10.5%	8	14.0%	38	66.7%	57	100.0%
合計	5	1.1%	12	2.5%	15	3.2%	13	2.7%	32	6.8%	45	9.5%	351	74.2%	473	100.0%

※無回答は集計から除く。 $\chi^2=68.771$ 自由度=24 $p=0.000^*$ * $p<0.05$

図表6-1-6 主な業務【5区分】×企業形態(問4(1))

	株式会社(本社・本店)		株式会社(支社・支店)		個人経営(フランチャイズの個人経営を含む)		NPO法人		有限会社・合同会社		その他		合計	
	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%
卸・小売業	33	49.3%	12	17.9%	16	23.9%	1	1.5%	4	6.0%	1	1.5%	67	100.0%
飲食業	45	42.1%	7	6.5%	50	46.7%	0	0.0%	4	3.7%	1	0.9%	107	100.0%
クリエイティブ産業	57	55.9%	9	8.8%	27	26.5%	0	0.0%	4	3.9%	5	4.9%	102	100.0%
医療・福祉・生活等サービス業	29	20.6%	10	7.1%	77	54.6%	1	0.7%	2	1.4%	22	15.6%	141	100.0%
その他	41	71.9%	7	12.3%	2	3.5%	0	0.0%	3	5.3%	4	7.0%	57	100.0%
合計	205	43.2%	45	9.5%	172	36.3%	2	0.4%	17	3.6%	33	7.0%	474	100.0%

※無回答は集計から除く。 $\chi^2=108.831$ 自由度=20 $p=0.000^*$ * $p<0.05$

図表6-1-7 主な業務(5区分)×資本金額(6区分)(問4(2))

	100万円未満		100万～500万円未満		500万～1,000万円未満		1,000万～5,000万円未満		5,000万～1億円未満		1億円以上		合計	
	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%
卸・小売業	2	4.4%	7	15.6%	10	22.2%	14	31.1%	7	15.6%	5	11.1%	45	100.0%
飲食業	7	13.5%	14	26.9%	16	30.8%	10	19.2%	3	5.8%	2	3.8%	52	100.0%
クリエイティブ産業	0	0.0%	24	35.8%	20	29.9%	19	28.4%	4	6.0%	0	0.0%	67	100.0%
医療・福祉・生活等サービス業	0	0.0%	9	27.3%	8	24.2%	14	42.4%	2	6.1%	0	0.0%	33	100.0%
その他	0	0.0%	10	20.0%	12	24.0%	19	38.0%	2	4.0%	7	14.0%	50	100.0%
合計	9	3.6%	64	25.9%	66	26.7%	76	30.8%	18	7.3%	14	5.7%	247	100.0%

※無回答は集計から除く。 $\chi^2=50.029$ 自由度=20 $p=0.000^*$ * $p<0.05$

図表6-1-8 主な業務(5区分)×資本金の増減(問4(3))

	増資を実施		変化はない(設立時と同じ)		減資を実施		合計	
	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%
卸・小売業	11	24.4%	34	75.6%	0	0.0%	45	100.0%
飲食業	6	11.5%	46	88.5%	0	0.0%	52	100.0%
クリエイティブ産業	17	25.4%	50	74.6%	0	0.0%	67	100.0%
医療・福祉・生活等サービス業	8	24.2%	24	72.7%	1	3.0%	33	100.0%
その他	11	22.0%	38	76.0%	1	2.0%	50	100.0%
合計	53	21.5%	192	77.7%	2	0.8%	247	100.0%

※無回答は集計から除く。 $\chi^2=8.395$ 自由度=8 $p=0.396$

図表6-1-9 主な業務(5区分)×正規従業員数(問5(1)①)

	2人以下		3～5人		6～10人		11～20人		21～50人		51人以上		合計	
	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%
卸・小売業	25	39.1%	16	25.0%	11	17.2%	4	6.3%	5	7.8%	3	4.7%	64	100.0%
飲食業	66	62.9%	25	23.8%	8	7.6%	3	2.9%	3	2.9%	0	0.0%	105	100.0%
クリエイティブ産業	36	36.0%	31	31.0%	17	17.0%	9	9.0%	5	5.0%	2	2.0%	100	100.0%
医療・福祉・生活等サービス業	58	43.0%	40	29.6%	24	17.8%	6	4.4%	6	4.4%	1	0.7%	135	100.0%
その他	25	44.6%	19	33.9%	6	10.7%	3	5.4%	2	3.6%	1	1.8%	56	100.0%
合計	210	45.7%	131	28.5%	66	14.3%	25	5.4%	21	4.6%	7	1.5%	460	100.0%

※無回答は集計から除く。 $\chi^2=30.207$ 自由度=20 $p=0.067$

図表6-1-10 主な業務(5区分)×非正規従業員数(問5(1)②)

	0人		1～2人		3～5人		6～10人		11～20人		21人以上		合計	
	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%
卸・小売業	9	15.0%	16	26.7%	6	10.0%	10	16.7%	11	18.3%	8	13.3%	60	100.0%
飲食業	11	13.6%	29	35.8%	16	19.8%	17	21.0%	6	7.4%	2	2.5%	81	100.0%
クリエイティブ産業	31	36.9%	34	40.5%	7	8.3%	6	7.1%	3	3.6%	3	3.6%	84	100.0%
医療・福祉・生活等サービス業	15	13.0%	42	36.5%	33	28.7%	13	11.3%	10	8.7%	2	1.7%	115	100.0%
その他	18	42.9%	14	33.3%	4	9.5%	2	4.8%	1	2.4%	3	7.1%	42	100.0%
合計	84	22.0%	135	35.3%	66	17.3%	48	12.6%	31	8.1%	18	4.7%	382	100.0%

※無回答は集計から除く。 $\chi^2=77.519$ 自由度=20 $p=0.000^*$ * $p<0.05$

図表6-1-11 主な業務(5区分)×現在の従業員数の状況(問5(2))

	不足		やや不足		適切		やや過剰		過剰		合計	
	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%
卸・小売業	14	20.9%	27	40.3%	25	37.3%	1	1.5%	0	0.0%	67	100.0%
飲食業	17	15.9%	39	36.4%	49	45.8%	1	0.9%	1	0.9%	107	100.0%
クリエイティブ産業	20	19.8%	37	36.6%	44	43.6%	0	0.0%	0	0.0%	101	100.0%
医療・福祉・生活等サービス業	11	7.8%	62	44.0%	64	45.4%	4	2.8%	0	0.0%	141	100.0%
その他	12	20.7%	19	32.8%	27	46.6%	0	0.0%	0	0.0%	58	100.0%
合計	74	15.6%	184	38.8%	209	44.1%	6	1.3%	1	0.2%	474	100.0%

※無回答は集計から除く。 $\chi^2=19.857$ 自由度=16 $p=0.227$

図表6-1-12 主な業務(5区分)×開業時からの従業員数の変化(問5(3))

	増えた		やや増えた		変わらない		やや減った		減った		合計	
	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%
卸・小売業	15	22.4%	14	20.9%	22	32.8%	9	13.4%	7	10.4%	67	100.0%
飲食業	15	13.9%	24	22.2%	49	45.4%	15	13.9%	5	4.6%	108	100.0%
クリエイティブ産業	36	35.3%	19	18.6%	41	40.2%	5	4.9%	1	1.0%	102	100.0%
医療・福祉・生活等サービス業	31	22.0%	41	29.1%	55	39.0%	12	8.5%	2	1.4%	141	100.0%
その他	11	19.3%	14	24.6%	28	49.1%	2	3.5%	2	3.5%	57	100.0%
合計	108	22.7%	112	23.6%	195	41.1%	43	9.1%	17	3.6%	475	100.0%

※無回答は集計から除く。 $\chi^2=38.030$ 自由度=16 $p=0.001^*$ * $p<0.05$

図表6-1-13 主な業務(5区分)×開業者の性別(問6)

	男		女		合計	
	実数	%	実数	%	実数	%
卸・小売業	52	77.6%	15	22.4%	67	100.0%
飲食業	79	74.5%	27	25.5%	106	100.0%
クリエイティブ産業	91	91.0%	9	9.0%	100	100.0%
医療・福祉・生活等サービス業	91	65.9%	47	34.1%	138	100.0%
その他	47	85.5%	8	14.5%	55	100.0%
合計	360	77.3%	106	22.7%	466	100.0%

※無回答は集計から除く。 $\chi^2=23.359$ 自由度=4 $p=0.000^*$ * $p<0.05$

図表6-1-14 主な業務(5区分)×開業者の開業当時の年齢(問7)

	30歳未満		30歳代		40歳代		50歳代		60歳代		70歳以上		合計	
	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%
卸・小売業	1	1.5%	16	23.9%	27	40.3%	16	23.9%	7	10.4%	0	0.0%	67	100.0%
飲食業	8	7.5%	43	40.6%	26	24.5%	22	20.8%	3	2.8%	4	3.8%	106	100.0%
クリエイティブ産業	6	6.1%	27	27.3%	34	34.3%	17	17.2%	14	14.1%	1	1.0%	99	100.0%
医療・福祉・生活等サービス業	5	3.6%	36	26.1%	58	42.0%	29	21.0%	7	5.1%	3	2.2%	138	100.0%
その他	3	5.5%	9	16.4%	16	29.1%	18	32.7%	7	12.7%	2	3.6%	55	100.0%
合計	23	4.9%	131	28.2%	161	34.6%	102	21.9%	38	8.2%	10	2.2%	465	100.0%

※無回答は集計から除く。 $\chi^2=38.975$ 自由度=20 $p=0.007^*$ * $p<0.05$

図表6-1-15 主な業務(5区分)×開業の構想(5区分)(問8(1))

	開業の1年未満前		開業の1年前		開業の2~3年前		開業の4~5年前		開業の6年以上前		合計	
	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%
卸・小売業	6	10.0%	21	35.0%	19	31.7%	7	11.7%	7	11.7%	60	100.0%
飲食業	12	12.2%	30	30.6%	30	30.6%	11	11.2%	15	15.3%	98	100.0%
クリエイティブ産業	17	18.5%	40	43.5%	18	19.6%	11	12.0%	6	6.5%	92	100.0%
医療・福祉・生活等サービス業	21	16.4%	49	38.3%	32	25.0%	13	10.2%	13	10.2%	128	100.0%
その他	11	20.8%	21	39.6%	12	22.6%	3	5.7%	6	11.3%	53	100.0%
合計	67	15.5%	161	37.4%	111	25.8%	45	10.4%	47	10.9%	431	100.0%

※無回答は集計から除く。 $\chi^2=13.969$ 自由度=16 $p=0.601$

図表6-1-16 主な業務(5区分)×開業準備の着手(5区分)(問8(2))

	開業の1年未満前		開業の1年前		開業の2~3年前		開業の4~5年前		開業の6年以上前		合計	
	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%
卸・小売業	9	17.3%	29	55.8%	10	19.2%	0	0.0%	4	7.7%	52	100.0%
飲食業	22	26.2%	47	56.0%	10	11.9%	2	2.4%	3	3.6%	84	100.0%
クリエイティブ産業	28	31.5%	48	53.9%	6	6.7%	1	1.1%	1	1.1%	89	100.0%
医療・福祉・生活等サービス業	40	33.9%	56	47.5%	17	14.4%	3	2.5%	2	1.7%	118	100.0%
その他	13	28.3%	27	58.7%	3	6.5%	3	6.5%	0	0.0%	46	100.0%
合計	112	28.8%	207	53.2%	46	11.8%	14	3.6%	10	2.6%	389	100.0%

※無回答は集計から除く。 $\chi^2=25.185$ 自由度=16 $p=0.067$

図表6-1-17 主な業務(5区分)×前職との関連(問9)

	前職と関連する事業を開業		前職と開業した事業に関連はない		その他		合計	
	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%
卸・小売業	47	72.3%	15	23.1%	3	4.6%	65	100.0%
飲食業	77	74.8%	25	24.3%	1	1.0%	103	100.0%
クリエイティブ産業	89	89.9%	10	10.1%	0	0.0%	99	100.0%
医療・福祉・生活等サービス業	117	86.0%	19	14.0%	0	0.0%	136	100.0%
その他	42	76.4%	12	21.8%	1	1.8%	55	100.0%
合計	372	81.2%	81	17.7%	5	1.1%	458	100.0%

※無回答は集計から除く。 $\chi^2=21.275$ 自由度=8 $p=0.006^*$ * $p<0.05$

図表6-1-18 主な業務(5区分)×開業の動機(問10)

	企業経営・独立に興味があったため		自分の裁量で仕事をするため		より高い収入を得るため		これまでの経験・資格・知識を活かすため		自分の技術やアイデアを事業化するため		定年後も働くため		社会・地域に貢献するため		失業したため	
	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%
卸・小売業	25	39.1%	16	25.0%	14	21.9%	25	39.1%	14	21.9%	4	6.3%	14	21.9%	1	1.6%
飲食業	50	48.1%	49	47.1%	28	26.9%	50	48.1%	31	29.8%	15	14.4%	22	21.2%	4	3.8%
クリエイティブ産業	41	42.3%	53	54.6%	27	27.8%	56	57.7%	31	32.0%	18	18.6%	21	21.6%	2	2.1%
医療・福祉・生活等サービス業	41	29.9%	66	48.2%	34	24.8%	76	55.5%	50	36.5%	26	19.0%	64	46.7%	3	2.2%
その他	13	23.6%	15	27.3%	15	27.3%	22	40.0%	10	18.2%	10	18.2%	9	16.4%	4	7.3%
合計	170	37.2%	199	43.5%	118	25.8%	229	50.1%	136	29.8%	73	16.0%	130	28.4%	14	3.1%

その他		開業時から代表が代わったため分からない		合計	
実数	%	実数	%	実数	%
12	18.8%	0	0.0%	64	100.0%
9	8.7%	2	1.9%	104	100.0%
3	3.1%	1	1.0%	97	100.0%
5	3.6%	0	0.0%	137	100.0%
6	10.9%	1	1.8%	55	100.0%
35	7.7%	4	0.9%	457	100.0%

※無回答は集計から除く。 $\chi^2=119.659$ 自由度=40 $p=0.000^*$ * $p<0.05$

図表6-1-19 主な業務(5区分)×開業準備での苦勞(問11)

	販売先・顧客の確保		仕入先・外先との確保		資金調達		事業に関する技術・ノウハウの習得		人材の確保		事業計画の作成		企業経営の実務(財務・税務・法務など)		商品・サービスの企画・開発	
	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%
卸・小売業	23	36.5%	7	11.1%	21	33.3%	7	11.1%	32	50.8%	6	9.5%	10	15.9%	11	17.5%
飲食業	45	43.3%	13	12.5%	54	51.9%	15	14.4%	45	43.3%	13	12.5%	20	19.2%	15	14.4%
クリエイティブ産業	50	51.0%	7	7.1%	30	30.6%	14	14.3%	37	37.8%	9	9.2%	27	27.6%	8	8.2%
医療・福祉・生活等サービス業	60	44.4%	11	8.1%	47	34.8%	27	20.0%	62	45.9%	18	13.3%	36	26.7%	15	11.1%
その他	19	35.2%	8	14.8%	21	38.9%	10	18.5%	21	38.9%	13	24.1%	12	22.2%	4	7.4%
合計	197	43.4%	46	10.1%	173	38.1%	73	16.1%	197	43.4%	59	13.0%	105	23.1%	53	11.7%

業界に関する知識		家事や育児、介護等との両立		その他		特になし		合計	
実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%
8	12.7%	2	3.2%	2	3.2%	5	7.9%	63	100.0%
10	9.6%	10	9.6%	8	7.7%	7	6.7%	104	100.0%
5	5.1%	3	3.1%	2	2.0%	5	5.1%	98	100.0%
7	5.2%	17	12.6%	9	6.7%	6	4.4%	135	100.0%
3	5.6%	2	3.7%	4	7.4%	4	7.4%	54	100.0%
33	7.3%	34	7.5%	25	5.5%	27	5.9%	454	100.0%

※無回答は集計から除く。 $\chi^2=67.847$ 自由度=48 $p=0.031^*$ * $p<0.05$

図表6-1-20 主な業務【5区分】×新規開業支援策の利用状況(1)セミナー・講演会(問12(1))

	利用した						利用しなかった						合計	
	役に立った		どちらとも いえない		役に立た なかった		利用でき なかった		必要な なかった		知らな かった			
	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%
卸・小売業	0	0.0%	4	6.5%	2	3.2%	2	3.2%	29	46.8%	25	40.3%	62	100.0%
飲食業	10	10.1%	3	3.0%	1	1.0%	12	12.1%	32	32.3%	41	41.4%	99	100.0%
クリエイティブ産業	4	4.2%	2	2.1%	1	1.0%	9	9.4%	44	45.8%	36	37.5%	96	100.0%
医療・福祉・生活等サービス業	21	15.4%	4	2.9%	1	0.7%	5	3.7%	53	39.0%	52	38.2%	136	100.0%
その他	2	3.8%	7	13.5%	0	0.0%	4	7.7%	18	34.6%	21	40.4%	52	100.0%
合計	37	8.3%	20	4.5%	5	1.1%	32	7.2%	176	39.6%	175	39.3%	445	100.0%

※無回答は集計から除く。 $\chi^2=43.947$ 自由度=20 $p=0.002^*$ * $p<0.05$

図表6-1-21 主な業務【5区分】×新規開業支援策の利用状況(2)窓口相談・情報提供(問12(2))

	利用した						利用しなかった						合計	
	役に立った		どちらとも いえない		役に立た なかった		利用でき なかった		必要な なかった		知らな かった			
	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%
卸・小売業	5	8.1%	2	3.2%	2	3.2%	3	4.8%	27	43.5%	23	37.1%	62	100.0%
飲食業	22	21.8%	3	3.0%	3	3.0%	10	9.9%	24	23.8%	39	38.6%	101	100.0%
クリエイティブ産業	10	10.4%	2	2.1%	2	2.1%	7	7.3%	40	41.7%	35	36.5%	96	100.0%
医療・福祉・生活等サービス業	16	11.7%	11	8.0%	3	2.2%	5	3.6%	48	35.0%	54	39.4%	137	100.0%
その他	5	10.0%	5	10.0%	1	2.0%	4	8.0%	16	32.0%	19	38.0%	50	100.0%
合計	58	13.0%	23	5.2%	11	2.5%	29	6.5%	155	34.8%	170	38.1%	446	100.0%

※無回答は集計から除く。 $\chi^2=26.690$ 自由度=20 $p=0.144$

図表6-1-22 主な業務【5区分】×新規開業支援策の利用状況(3)新規開業者向け融資制度(問12(3))

	利用した						利用しなかった						合計	
	役に立った		どちらとも いえない		役に立た なかった		利用でき なかった		必要な なかった		知らな かった			
	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%
卸・小売業	8	12.7%	0	0.0%	2	3.2%	7	11.1%	28	44.4%	18	28.6%	63	100.0%
飲食業	36	35.3%	3	2.9%	6	5.9%	11	10.8%	19	18.6%	27	26.5%	102	100.0%
クリエイティブ産業	15	15.5%	1	1.0%	0	0.0%	16	16.5%	36	37.1%	29	29.9%	97	100.0%
医療・福祉・生活等サービス業	31	22.6%	6	4.4%	1	0.7%	10	7.3%	44	32.1%	45	32.8%	137	100.0%
その他	9	17.3%	4	7.7%	0	0.0%	7	13.5%	15	28.8%	17	32.7%	52	100.0%
合計	99	22.0%	14	3.1%	9	2.0%	51	11.3%	142	31.5%	136	30.2%	451	100.0%

※無回答は集計から除く。 $\chi^2=48.187$ 自由度=20 $p=0.000^*$ * $p<0.05$

図表6-1-23 主な業務【5区分】×新規開業支援策の利用状況(4)国・都からの補助金・助成金(問12(4))

	利用した						利用しなかった						合計	
	役に立った		どちらとも いえない		役に立た なかった		利用でき なかった		必要な なかった		知らな かった			
	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%
卸・小売業	6	9.5%	1	1.6%	1	1.6%	8	12.7%	24	38.1%	23	36.5%	63	100.0%
飲食業	18	18.0%	1	1.0%	5	5.0%	15	15.0%	17	17.0%	44	44.0%	100	100.0%
クリエイティブ産業	13	13.5%	1	1.0%	0	0.0%	19	19.8%	31	32.3%	32	33.3%	96	100.0%
医療・福祉・生活等サービス業	23	16.8%	2	1.5%	2	1.5%	13	9.5%	38	27.7%	59	43.1%	137	100.0%
その他	4	7.7%	3	5.8%	0	0.0%	7	13.5%	10	19.2%	28	53.8%	52	100.0%
合計	64	14.3%	8	1.8%	8	1.8%	62	13.8%	120	26.8%	186	41.5%	448	100.0%

※無回答は集計から除く。 $\chi^2=35.448$ 自由度=20 $p=0.018^*$ * $p<0.05$

図表6-1-24 主な業務【5区分】×新規開業支援策の利用状況(5)賃料補助(問12(5))

	利用した						利用しなかった						合計	
	役に立った		どちらとも いえない		役に立た なかった		利用でき なかった		必要な なかった		知らな かった			
	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%
卸・小売業	3	4.8%	0	0.0%	0	0.0%	6	9.7%	21	33.9%	32	51.6%	62	100.0%
飲食業	8	8.3%	0	0.0%	2	2.1%	7	7.3%	15	15.6%	64	66.7%	96	100.0%
クリエイティブ産業	5	5.2%	0	0.0%	0	0.0%	15	15.6%	29	30.2%	47	49.0%	96	100.0%
医療・福祉・生活等サービス業	6	4.4%	3	2.2%	1	0.7%	14	10.2%	33	24.1%	80	58.4%	137	100.0%
その他	1	1.9%	2	3.8%	0	0.0%	7	13.5%	10	19.2%	32	61.5%	52	100.0%
合計	23	5.2%	5	1.1%	3	0.7%	49	11.1%	108	24.4%	255	57.6%	443	100.0%

無回答は集計から除く。 $\chi^2=28.832$ 自由度=20 $p=0.091$

図表6-1-25 主な業務【5区分】×新規開業支援策の利用状況(6)他経営者との交流機会(問12(6))

	利用した						利用しなかった						合計	
	役に立った		どちらとも いえない		役に立た なかった		利用でき なかった		必要な なかった		知らな かった			
	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%
卸・小売業	2	3.2%	5	8.1%	0	0.0%	4	6.5%	23	37.1%	28	45.2%	62	100.0%
飲食業	6	6.2%	3	3.1%	3	3.1%	8	8.2%	33	34.0%	44	45.4%	97	100.0%
クリエイティブ産業	9	9.5%	5	5.3%	2	2.1%	9	9.5%	25	26.3%	45	47.4%	95	100.0%
医療・福祉・生活等サービス業	14	10.2%	10	7.3%	3	2.2%	6	4.4%	38	27.7%	66	48.2%	137	100.0%
その他	1	1.9%	6	11.5%	1	1.9%	2	3.8%	18	34.6%	24	46.2%	52	100.0%
合計	32	7.2%	29	6.5%	9	2.0%	29	6.5%	137	30.9%	207	46.7%	443	100.0%

無回答は集計から除く。 $\chi^2=17.825$ 自由度=20 $p=0.599$

図表6-1-26 主な業務【5区分】×新規開業支援策の利用状況(7)女性・若年・シニア企業家支援(問12(7))

	利用した						利用しなかった						合計	
	役に立った		どちらとも いえない		役に立た なかった		利用でき なかった		必要な なかった		知らな かった			
	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%
卸・小売業	2	3.2%	1	1.6%	0	0.0%	4	6.5%	26	41.9%	29	46.8%	62	100.0%
飲食業	4	4.1%	1	1.0%	3	3.1%	10	10.2%	29	29.6%	51	52.0%	98	100.0%
クリエイティブ産業	2	2.1%	1	1.1%	2	2.1%	6	6.3%	37	38.9%	47	49.5%	95	100.0%
医療・福祉・生活等サービス業	3	2.2%	3	2.2%	0	0.0%	10	7.4%	46	33.8%	74	54.4%	136	100.0%
その他	0	0.0%	2	3.8%	0	0.0%	4	7.7%	17	32.7%	29	55.8%	52	100.0%
合計	11	2.5%	8	1.8%	5	1.1%	34	7.7%	155	35.0%	230	51.9%	443	100.0%

無回答は集計から除く。 $\chi^2=15.516$ 自由度=20 $p=0.746$

図表6-1-27 主な業務【5区分】×採算状況(問13(1))

	黒字基調		やや黒字基調		ほぼ均衡		やや赤字基調		赤字基調		合計	
	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%
卸・小売業	17	26.2%	15	23.1%	15	23.1%	11	16.9%	7	10.8%	65	100.0%
飲食業	22	21.0%	19	18.1%	31	29.5%	18	17.1%	15	14.3%	105	100.0%
クリエイティブ産業	42	42.0%	22	22.0%	18	18.0%	11	11.0%	7	7.0%	100	100.0%
医療・福祉・生活等サービス業	33	23.4%	38	27.0%	39	27.7%	19	13.5%	12	8.5%	141	100.0%
その他	12	21.4%	18	32.1%	8	14.3%	9	16.1%	9	16.1%	56	100.0%
合計	126	27.0%	112	24.0%	111	23.8%	68	14.6%	50	10.7%	467	100.0%

※無回答は集計から除く。 $\chi^2=27.252$ 自由度=16 $p=0.039^*$ * $p<0.05$

図表6-1-28 主な業務【5区分】×最近1~2年の売上げ(問13(2))

	増加した		やや増加した		変わらない		やや減少した		減少した		開業後間もないため比較できない		合計	
	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%
卸・小売業	20	30.3%	26	39.4%	4	6.1%	9	13.6%	1	1.5%	6	9.1%	66	100.0%
飲食業	20	19.0%	35	33.3%	18	17.1%	11	10.5%	15	14.3%	6	5.7%	105	100.0%
クリエイティブ産業	38	38.0%	32	32.0%	15	15.0%	7	7.0%	2	2.0%	6	6.0%	100	100.0%
医療・福祉・生活等サービス業	39	27.7%	70	49.6%	13	9.2%	8	5.7%	3	2.1%	8	5.7%	141	100.0%
その他	15	26.8%	20	35.7%	6	10.7%	4	7.1%	5	8.9%	6	10.7%	56	100.0%
合計	132	28.2%	183	39.1%	56	12.0%	39	8.3%	26	5.6%	32	6.8%	468	100.0%

※無回答は集計から除く。 $\chi^2=48.402$ 自由度=20 $p=0.000^*$ * $p<0.05$

図表6-1-29 主な業務【5区分】×開業当初の見通しと現在(問13(3))

	見通しを上回る		見通しをやや上回る		見通しどおり		見通しをやや下回る		見通しを下回る		合計	
	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%
卸・小売業	6	9.0%	9	13.4%	21	31.3%	19	28.4%	12	17.9%	67	100.0%
飲食業	9	8.7%	19	18.3%	27	26.0%	21	20.2%	28	26.9%	104	100.0%
クリエイティブ産業	21	21.0%	12	12.0%	37	37.0%	18	18.0%	12	12.0%	100	100.0%
医療・福祉・生活等サービス業	12	8.5%	23	16.3%	47	33.3%	44	31.2%	15	10.6%	141	100.0%
その他	6	10.7%	8	14.3%	15	26.8%	15	26.8%	12	21.4%	56	100.0%
合計	54	11.5%	71	15.2%	147	31.4%	117	25.0%	79	16.9%	468	100.0%

※無回答は集計から除く。 $\chi^2=31.253$ 自由度=16 $p=0.012^*$ * $p<0.05$

図表6-1-30 主な業務【5区分】×現在の資金調達先(問14)

	都市銀行		地方銀行		信用金庫・信用組合		政府系金融機関		その他の金融機関(ノンバンクなど)		ベンチャーキャピタル		取引先		開業した方の個人資金	
	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%
卸・小売業	14	22.2%	12	19.0%	14	22.2%	9	14.3%	2	3.2%	0	0.0%	3	4.8%	25	39.7%
飲食業	21	20.6%	3	2.9%	26	25.5%	31	30.4%	3	2.9%	1	1.0%	3	2.9%	46	45.1%
クリエイティブ産業	21	22.1%	12	12.6%	16	16.8%	15	15.8%	2	2.1%	0	0.0%	4	4.2%	47	49.5%
医療・福祉・生活等サービス業	33	24.1%	28	20.4%	21	15.3%	37	27.0%	8	5.8%	0	0.0%	1	0.7%	53	38.7%
その他	11	20.8%	6	11.3%	15	28.3%	12	22.6%	3	5.7%	1	1.9%	4	7.5%	16	30.2%
合計	100	22.2%	61	13.6%	92	20.4%	104	23.1%	18	4.0%	2	0.4%	15	3.3%	187	41.6%

開業した方の親戚・知人		クラウドファンディング		その他		合計	
実数	%	実数	%	実数	%	実数	%
6	9.5%	0	0.0%	11	17.5%	63	100.0%
14	13.7%	1	1.0%	5	4.9%	102	100.0%
5	5.3%	0	0.0%	12	12.6%	95	100.0%
14	10.2%	1	0.7%	7	5.1%	137	100.0%
2	3.8%	0	0.0%	7	13.2%	53	100.0%
41	9.1%	2	0.4%	42	9.3%	450	100.0%

※無回答は集計から除く。 $\chi^2=75.041$ 自由度=44 $p=0.002^*$ * $p<0.05$

図表6-1-31 主な業務【5区分】×港区で事業を行うことのメリット(問15(1))

	取引先・顧客の存在		マーケットとしての魅力		関連産業の集積		人材確保が容易		国内及び海外への交通アクセス		支援策の充実		情報収集が容易		事業所の確保が容易	
	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%
卸・小売業	25	37.3%	32	47.8%	2	3.0%	4	6.0%	14	20.9%	2	3.0%	3	4.5%	2	3.0%
飲食業	49	48.0%	61	59.8%	10	9.8%	1	1.0%	7	6.9%	4	3.9%	5	4.9%	0	0.0%
クリエイティブ産業	48	48.0%	19	19.0%	9	9.0%	6	6.0%	31	31.0%	1	1.0%	16	16.0%	4	4.0%
医療・福祉・生活等サービス業	55	39.3%	58	41.4%	2	1.4%	14	10.0%	23	16.4%	4	2.9%	13	9.3%	1	0.7%
その他	27	48.2%	17	30.4%	6	10.7%	2	3.6%	21	37.5%	0	0.0%	5	8.9%	2	3.6%
合計	204	43.9%	187	40.2%	29	6.2%	27	5.8%	96	20.6%	11	2.4%	42	9.0%	9	1.9%

知名度・ブランド力		治安の良さ		人が多い		外国人が多い		その他		特にない		合計	
実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%
32	47.8%	13	19.4%	10	14.9%	7	10.4%	2	3.0%	4	6.0%	67	100.0%
49	48.0%	33	32.4%	29	28.4%	15	14.7%	4	3.9%	7	6.9%	102	100.0%
48	48.0%	11	11.0%	7	7.0%	2	2.0%	4	4.0%	5	5.0%	100	100.0%
55	39.3%	39	27.9%	29	20.7%	12	8.6%	15	10.7%	8	5.7%	140	100.0%
27	48.2%	8	14.3%	3	5.4%	4	7.1%	2	3.6%	0	0.0%	56	100.0%
211	45.4%	104	22.4%	78	16.8%	40	8.6%	27	5.8%	24	5.2%	465	100.0%

※無回答は集計から除く。 $\chi^2=182.524$ 自由度=56 $p=0.000^*$ * $p<0.05$

図表6-1-32 主な業務(5区分)×港区で事業を行うことのデメリット(問15(2))

	事業所の賃料		事業所の確保が困難		他企業との競争		人件費		人材を集めにくい		情報収集が困難		顧客の固定化が難しい		顧客の要望が多様で高度	
	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%
卸・小売業	28	41.8%	5	7.5%	12	17.9%	18	26.9%	20	29.9%	2	3.0%	8	11.9%	4	6.0%
飲食業	72	69.2%	19	18.3%	32	30.8%	28	26.9%	24	23.1%	0	0.0%	14	13.5%	9	8.7%
クリエイティブ産業	67	67.0%	9	9.0%	8	8.0%	11	11.0%	4	4.0%	0	0.0%	1	1.0%	1	1.0%
医療・福祉・生活等サービス業	90	63.8%	21	14.9%	42	29.8%	32	22.7%	23	16.3%	1	0.7%	18	12.8%	17	12.1%
その他	38	67.9%	6	10.7%	8	14.3%	7	12.5%	1	1.8%	1	1.8%	3	5.4%	3	5.4%
合計	295	63.0%	60	12.8%	102	21.8%	96	20.5%	72	15.4%	4	0.9%	44	9.4%	34	7.3%

	地元住民との接点が少ない		通勤時間		生活コスト		規制が厳しい		その他		特にない		合計	
	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%
	8	11.9%	6	9.0%	13	19.4%	1	1.5%	2	3.0%	12	17.9%	67	100.0%
	8	7.7%	6	5.8%	22	21.2%	2	1.9%	7	6.7%	9	8.7%	104	100.0%
	4	4.0%	22	22.0%	16	16.0%	2	2.0%	2	2.0%	16	16.0%	100	100.0%
	10	7.1%	22	15.6%	36	25.5%	6	4.3%	4	2.8%	11	7.8%	141	100.0%
	6	10.7%	7	12.5%	7	12.5%	1	1.8%	4	7.1%	8	14.3%	56	100.0%
	36	7.7%	63	13.5%	94	20.1%	12	2.6%	19	4.1%	56	12.0%	468	100.0%

※無回答は集計から除く。 $\chi^2=161.792$ 自由度=56 $p=0.000^*$ * $p<0.05$

図表6-1-33 主な業務(5区分)×現在の経営上の課題(問16)

	販売先・顧客の開拓		仕入先・外注先の開拓		海外展開		商品・サービスの企画・開発		差別化		資金繰り・資金調達		事業所の賃料		人材の確保・育成	
	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%
卸・小売業	41	61.2%	4	6.0%	5	7.5%	19	28.4%	14	20.9%	14	20.9%	8	11.9%	38	56.7%
飲食業	65	61.9%	9	8.6%	9	8.6%	27	25.7%	29	27.6%	34	32.4%	34	32.4%	47	44.8%
クリエイティブ産業	54	54.5%	8	8.1%	5	5.1%	20	20.2%	23	23.2%	18	18.2%	17	17.2%	54	54.5%
医療・福祉・生活等サービス業	71	50.4%	6	4.3%	9	6.4%	26	18.4%	44	31.2%	26	18.4%	33	23.4%	75	53.2%
その他	30	53.6%	9	16.1%	4	7.1%	11	19.6%	20	35.7%	15	26.8%	11	19.6%	20	35.7%
合計	261	55.8%	36	7.7%	32	6.8%	103	22.0%	130	27.8%	107	22.9%	103	22.0%	234	50.0%

	知的財産の保護		新たな事業への進出		業務の効率化		他企業との連携		大学やNPO法人との連携		地域とのつながり		その他		特にない	
	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%
	2	3.0%	6	9.0%	14	20.9%	4	6.0%	2	3.0%	5	7.5%	0	0.0%	2	3.0%
	4	3.8%	24	22.9%	19	18.1%	6	5.7%	2	1.9%	14	13.3%	1	1.0%	5	4.8%
	3	3.0%	14	14.1%	17	17.2%	14	14.1%	1	1.0%	2	2.0%	1	1.0%	5	5.1%
	4	2.8%	22	15.6%	32	22.7%	10	7.1%	1	0.7%	10	7.1%	4	2.8%	4	2.8%
	0	0.0%	7	12.5%	13	23.2%	7	12.5%	2	3.6%	2	3.6%	1	1.8%	3	5.4%
	13	2.8%	73	15.6%	95	20.3%	41	8.8%	8	1.7%	33	7.1%	7	1.5%	19	4.1%

合計	
実数	%
67	100.0%
105	100.0%
99	100.0%
141	100.0%
56	100.0%
468	100.0%

※無回答は集計から除く。 $\chi^2=88.404$ 自由度=64 $p=0.023^*$ * $p<0.05$

図表6-1-34 主な業務(5区分)×経営支援策の利用状況(1)セミナー・講演会(問17(1))

	利用経験がある						利用経験がない						合計	
	現在利用している		今後も利用したい		利用予定はない		今後利用したい		利用予定はない		わからない			
	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%
卸・小売業	0	0.0%	1	1.5%	5	7.5%	17	25.4%	24	35.8%	20	29.9%	67	100.0%
飲食業	1	1.0%	4	4.0%	9	9.0%	20	20.0%	32	32.0%	34	34.0%	100	100.0%
クリエイティブ産業	4	4.1%	6	6.2%	5	5.2%	25	25.8%	30	30.9%	27	27.8%	97	100.0%
医療・福祉・生活等サービス業	8	6.0%	8	6.0%	7	5.2%	31	23.1%	50	37.3%	30	22.4%	134	100.0%
その他	0	0.0%	6	11.1%	2	3.7%	18	33.3%	12	22.2%	16	29.6%	54	100.0%
合計	13	2.9%	25	5.5%	28	6.2%	111	24.6%	148	32.7%	127	28.1%	452	100.0%

※無回答は集計から除く。 $\chi^2=26.239$ 自由度=20 $p=0.158$

図表6-1-35 主な業務(5区分)×経営支援策の利用状況(2)窓口相談・情報提供(問17(2))

	利用経験がある						利用経験がない						合計	
	現在利用している		今後も利用したい		利用予定はない		今後利用したい		利用予定はない		わからない			
	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%
卸・小売業	1	1.5%	3	4.6%	4	6.2%	14	21.5%	24	36.9%	19	29.2%	65	100.0%
飲食業	1	1.0%	11	11.0%	6	6.0%	27	27.0%	26	26.0%	29	29.0%	100	100.0%
クリエイティブ産業	1	1.0%	5	5.2%	3	3.1%	28	29.2%	36	37.5%	23	24.0%	96	100.0%
医療・福祉・生活等サービス業	4	3.0%	9	6.8%	7	5.3%	32	24.2%	42	31.8%	38	28.8%	132	100.0%
その他	2	3.7%	8	14.8%	1	1.9%	14	25.9%	15	27.8%	14	25.9%	54	100.0%
合計	9	2.0%	36	8.1%	21	4.7%	115	25.7%	143	32.0%	123	27.5%	447	100.0%

※無回答は集計から除く。 $\chi^2=15.591$ 自由度=20 $p=0.742$

図表6-1-36 主な業務(5区分)×経営支援策の利用状況(3)専門家の派遣(問17(3))

	利用経験がある						利用経験がない						合計	
	現在利用している		今後も利用したい		利用予定はない		今後利用したい		利用予定はない		わからない			
	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%
卸・小売業	1	1.5%	0	0.0%	3	4.6%	4	6.2%	40	61.5%	17	26.2%	65	100.0%
飲食業	1	1.0%	6	6.1%	5	5.1%	12	12.2%	39	39.8%	35	35.7%	98	100.0%
クリエイティブ産業	0	0.0%	1	1.0%	5	5.2%	17	17.5%	51	52.6%	23	23.7%	97	100.0%
医療・福祉・生活等サービス業	7	5.3%	2	1.5%	5	3.8%	18	13.5%	58	43.6%	43	32.3%	133	100.0%
その他	0	0.0%	0	0.0%	3	5.6%	8	14.8%	25	46.3%	18	33.3%	54	100.0%
合計	9	2.0%	9	2.0%	21	4.7%	59	13.2%	213	47.7%	136	30.4%	447	100.0%

※無回答は集計から除く。 $\chi^2=34.145$ 自由度=20 $p=0.025^*$ * $p<0.05$

図表6-1-37 主な業務(5区分)×経営支援策の利用状況(4)事業支援融資(問17(4))

	利用経験がある						利用経験がない						合計	
	現在利用している		今後も利用したい		利用予定はない		今後利用したい		利用予定はない		わからない			
	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%
卸・小売業	3	4.6%	4	6.2%	0	0.0%	19	29.2%	28	43.1%	11	16.9%	65	100.0%
飲食業	6	6.0%	11	11.0%	1	1.0%	42	42.0%	21	21.0%	19	19.0%	100	100.0%
クリエイティブ産業	6	6.3%	6	6.3%	3	3.1%	26	27.1%	37	38.5%	18	18.8%	96	100.0%
医療・福祉・生活等サービス業	8	5.9%	6	4.4%	4	3.0%	40	29.6%	44	32.6%	33	24.4%	135	100.0%
その他	3	5.7%	4	7.5%	1	1.9%	13	24.5%	17	32.1%	15	28.3%	53	100.0%
合計	26	5.8%	31	6.9%	9	2.0%	140	31.2%	147	32.7%	96	21.4%	449	100.0%

※無回答は集計から除く。 $\chi^2=22.484$ 自由度=20 $p=0.315$

図表6-1-38 主な業務(5区分)×経営支援策の利用状況(5)人材の確保・育成のための支援(問17(5))

	利用経験がある						利用経験がない						合計	
	現在利用している		今後も利用したい		利用予定はない		今後利用したい		利用予定はない		わからない			
	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%
卸・小売業	2	3.0%	2	3.0%	2	3.0%	21	31.8%	22	33.3%	17	25.8%	66	100.0%
飲食業	0	0.0%	2	2.0%	3	3.1%	36	36.7%	35	35.7%	22	22.4%	98	100.0%
クリエイティブ産業	0	0.0%	1	1.0%	2	2.1%	34	35.1%	36	37.1%	24	24.7%	97	100.0%
医療・福祉・生活等サービス業	3	2.2%	4	3.0%	0	0.0%	49	36.6%	45	33.6%	33	24.6%	134	100.0%
その他	0	0.0%	1	1.9%	2	3.7%	15	27.8%	22	40.7%	14	25.9%	54	100.0%
合計	5	1.1%	10	2.2%	9	2.0%	155	34.5%	160	35.6%	110	24.5%	449	100.0%

※無回答は集計から除く。 $\chi^2=14.172$ 自由度=20 $p=0.822$

図表6-1-39 主な業務(5区分)×経営支援策の利用状況(6)新商品・新技術の開発支援(問17(6))

	利用経験がある						利用経験がない						合計	
	現在利用している		今後も利用したい		利用予定はない		今後利用したい		利用予定はない		わからない			
	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%
卸・小売業	0	0.0%	0	0.0%	2	3.0%	11	16.7%	37	56.1%	16	24.2%	66	100.0%
飲食業	1	1.0%	1	1.0%	5	5.1%	23	23.2%	43	43.4%	26	26.3%	99	100.0%
クリエイティブ産業	0	0.0%	0	0.0%	2	2.1%	23	24.0%	52	54.2%	19	19.8%	96	100.0%
医療・福祉・生活等サービス業	0	0.0%	1	0.7%	2	1.5%	32	23.9%	62	46.3%	37	27.6%	134	100.0%
その他	0	0.0%	1	1.9%	2	3.7%	7	13.0%	27	50.0%	17	31.5%	54	100.0%
合計	1	0.2%	3	0.7%	13	2.9%	96	21.4%	221	49.2%	115	25.6%	449	100.0%

※無回答は集計から除く。 $\chi^2=16.395$ 自由度=20 $p=0.692$

図表6-1-40 主な業務(5区分)×経営支援策の利用状況(7)市場開拓への支援(問17(7))

	利用経験がある						利用経験がない						合計	
	現在利用している		今後も利用したい		利用予定はない		今後利用したい		利用予定はない		わからない			
	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%
卸・小売業	0	0.0%	0	0.0%	1	1.5%	15	23.1%	30	46.2%	19	29.2%	65	100.0%
飲食業	0	0.0%	3	3.0%	3	3.0%	31	31.3%	35	35.4%	27	27.3%	99	100.0%
クリエイティブ産業	0	0.0%	0	0.0%	1	1.0%	38	39.2%	41	42.3%	17	17.5%	97	100.0%
医療・福祉・生活等サービス業	1	0.7%	3	2.2%	0	0.0%	40	29.6%	52	38.5%	39	28.9%	135	100.0%
その他	0	0.0%	3	5.6%	1	1.9%	17	31.5%	20	37.0%	13	24.1%	54	100.0%
合計	1	0.2%	9	2.0%	6	1.3%	141	31.3%	178	39.6%	115	25.6%	450	100.0%

※無回答は集計から除く。 $\chi^2=22.122$ 自由度=20 $p=0.334$

図表6-1-41 主な業務(5区分)×経営支援策の利用状況(8)海外展開への支援(問17(8))

	利用経験がある						利用経験がない						合計	
	現在利用している		今後も利用したい		利用予定はない		今後利用したい		利用予定はない		わからない			
	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%
卸・小売業	0	0.0%	1	1.5%	1	1.5%	12	18.5%	33	50.8%	18	27.7%	65	100.0%
飲食業	0	0.0%	2	2.0%	5	5.1%	20	20.4%	47	48.0%	24	24.5%	98	100.0%
クリエイティブ産業	0	0.0%	1	1.0%	1	1.0%	19	19.6%	56	57.7%	20	20.6%	97	100.0%
医療・福祉・生活等サービス業	1	0.7%	0	0.0%	3	2.2%	20	14.8%	70	51.9%	41	30.4%	135	100.0%
その他	0	0.0%	1	1.9%	2	3.7%	7	13.0%	30	55.6%	14	25.9%	54	100.0%
合計	1	0.2%	5	1.1%	12	2.7%	78	17.4%	236	52.6%	117	26.1%	449	100.0%

※無回答は集計から除く。 $\chi^2=13.942$ 自由度=20 $p=0.833$

図表6-1-42 主な業務(5区分)×経営支援策の利用状況(9)ビジネスマッチング(問17(9))

	利用経験がある						利用経験がない						合計	
	現在利用している		今後も利用したい		利用予定はない		今後利用したい		利用予定はない		わからない			
	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%
卸・小売業	0	0.0%	0	0.0%	1	1.5%	15	22.7%	30	45.5%	20	30.3%	66	100.0%
飲食業	0	0.0%	2	2.0%	7	7.0%	24	24.0%	41	41.0%	26	26.0%	100	100.0%
クリエイティブ産業	1	1.0%	2	2.1%	2	2.1%	39	40.2%	35	36.1%	18	18.6%	97	100.0%
医療・福祉・生活等サービス業	1	0.7%	1	0.7%	1	0.7%	28	20.7%	58	43.0%	46	34.1%	135	100.0%
その他	0	0.0%	3	5.5%	2	3.6%	15	27.3%	21	38.2%	14	25.5%	55	100.0%
合計	2	0.4%	8	1.8%	13	2.9%	121	26.7%	185	40.8%	124	27.4%	453	100.0%

※無回答は集計から除く。 $\chi^2=32.664$ 自由度=20 $p=0.037^*$ * $p<0.05$

図表6-1-43 主な業務(5区分)×経営支援策の利用状況(10)他経営者との交流機会(問17(10))

	利用経験がある						利用経験がない						合計	
	現在利用している		今後も利用したい		利用予定はない		今後利用したい		利用予定はない		わからない			
	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%
卸・小売業	0	0.0%	1	1.5%	1	1.5%	18	27.3%	24	36.4%	22	33.3%	66	100.0%
飲食業	0	0.0%	2	2.0%	6	5.9%	31	30.7%	38	37.6%	24	23.8%	101	100.0%
クリエイティブ産業	4	4.1%	6	6.2%	1	1.0%	39	40.2%	29	29.9%	18	18.6%	97	100.0%
医療・福祉・生活等サービス業	6	4.4%	4	2.9%	1	0.7%	37	27.0%	51	37.2%	38	27.7%	137	100.0%
その他	0	0.0%	1	1.9%	3	5.6%	17	31.5%	17	31.5%	16	29.6%	54	100.0%
合計	10	2.2%	14	3.1%	12	2.6%	142	31.2%	159	34.9%	118	25.9%	455	100.0%

※無回答は集計から除く。χ²=31.816 自由度=20 p=0.045* *p<0.05

図表6-1-44 主な業務(5区分)×経営支援策の利用状況(11)大学や地域組織との橋渡し(問17(11))

	利用経験がある						利用経験がない						合計	
	現在利用している		今後も利用したい		利用予定はない		今後利用したい		利用予定はない		わからない			
	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%
卸・小売業	0	0.0%	1	1.5%	0	0.0%	16	24.6%	29	44.6%	19	29.2%	65	100.0%
飲食業	0	0.0%	1	1.0%	6	6.1%	22	22.4%	44	44.9%	25	25.5%	98	100.0%
クリエイティブ産業	0	0.0%	1	1.0%	3	3.1%	35	36.1%	37	38.1%	21	21.6%	97	100.0%
医療・福祉・生活等サービス業	2	1.5%	3	2.2%	1	0.7%	39	29.1%	48	35.8%	41	30.6%	134	100.0%
その他	0	0.0%	1	1.9%	2	3.7%	11	20.4%	24	44.4%	16	29.6%	54	100.0%
合計	2	0.4%	7	1.6%	12	2.7%	123	27.5%	182	40.6%	122	27.2%	448	100.0%

※無回答は集計から除く。χ²=22.306 自由度=20 p=0.324

図表6-1-45 主な業務(5区分)×今後の事業予定(問18)

	事業規模の拡大		同程度の事業規模で継続		事業規模の縮小		事業転換		閉店・廃業		その他		合計	
	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%
卸・小売業	43	65.2%	21	31.8%	1	1.5%	1	1.5%	0	0.0%	0	0.0%	66	100.0%
飲食業	53	51.0%	46	44.2%	1	1.0%	1	1.0%	2	1.9%	1	1.0%	104	100.0%
クリエイティブ産業	59	60.2%	37	37.8%	2	2.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	98	100.0%
医療・福祉・生活等サービス業	66	47.5%	71	51.1%	1	0.7%	0	0.0%	0	0.0%	1	0.7%	139	100.0%
その他	36	65.5%	17	30.9%	0	0.0%	1	1.8%	0	0.0%	1	1.8%	55	100.0%
合計	257	55.6%	192	41.6%	5	1.1%	3	0.6%	2	0.4%	3	0.6%	462	100.0%

※無回答は集計から除く。χ²=25.636 自由度=20 p=0.178

図表6-1-46 主な業務(5区分)×地域連携の課題(問19)

	町内会・商店街などの地域組織と企業との連携の支援		区内大学等と企業との橋渡し		企業による区内学生・生徒のインターン受入れの支援		学生・生徒への起業家教育の支援		防災・安全対策における企業と地域との連携の支援		地域行事に関する情報の提供		企業の地域活動に対する援助・助成金制度		区内企業の地域活動への表彰	
	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%
卸・小売業	19	31.1%	4	6.6%	4	6.6%	2	3.3%	17	27.9%	12	19.7%	15	24.6%	3	4.9%
飲食業	45	45.0%	9	9.0%	13	13.0%	7	7.0%	20	20.0%	31	31.0%	43	43.0%	2	2.0%
クリエイティブ産業	24	23.8%	24	23.8%	23	22.8%	9	8.9%	15	14.9%	17	16.8%	38	37.6%	4	4.0%
医療・福祉・生活等サービス業	61	45.2%	13	9.6%	15	11.1%	8	5.9%	22	16.3%	23	17.0%	45	33.3%	2	1.5%
その他	16	29.1%	7	12.7%	7	12.7%	1	1.8%	12	21.8%	12	21.8%	17	30.9%	4	7.3%
合計	165	36.5%	57	12.6%	62	13.7%	27	6.0%	86	19.0%	95	21.0%	158	35.0%	15	3.3%

地域活動に関する区内企業間連携の支援		区内の各地区・地域の特性に合わせた支援		その他		特にない		合計	
実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%
8	13.1%	4	6.6%	1	1.6%	21	34.4%	61	100.0%
14	14.0%	19	19.0%	4	4.0%	22	22.0%	100	100.0%
17	16.8%	8	7.9%	1	1.0%	25	24.8%	101	100.0%
21	15.6%	17	12.6%	2	1.5%	30	22.2%	135	100.0%
10	18.2%	7	12.7%	0	0.0%	11	20.0%	55	100.0%
70	15.5%	55	12.2%	8	1.8%	109	24.1%	452	100.0%

※無回答は集計から除く。χ²=90.233 自由度=48 p=0.000* *p<0.05

2 企業形態(問4(1))

図表6-2-1 企業形態(3区分)×開業年(6区分)(問1(1))

	2011年		2012年		2013年		2014年		2015年		2016・2017年		合計	
	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%
株式会社(本社・本店)	41	19.9%	33	16.0%	28	13.6%	35	17.0%	33	16.0%	36	17.5%	206	100.0%
株式会社(支社・支店)	7	15.6%	5	11.1%	6	13.3%	6	13.3%	6	13.3%	15	33.3%	45	100.0%
個人経営(フランチャイズの個人経営を含む)	22	12.8%	23	13.4%	31	18.0%	25	14.5%	27	15.7%	44	25.6%	172	100.0%
合計	70	16.5%	61	14.4%	65	15.4%	66	15.6%	66	15.6%	95	22.5%	423	100.0%

※無回答は集計から除く。 $\chi^2=11.161$ 自由度=10 $p=0.345$

図表6-2-2 企業形態(3区分)×法人設立年(7区分)(問1(2))

	2010年以前		2011年		2012年		2013年		2014年		2015年		2016・2017年		合計	
	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%
株式会社(本社・本店)	28	14.3%	36	18.4%	23	11.7%	20	10.2%	34	17.3%	28	14.3%	27	13.8%	196	100.0%
株式会社(支社・支店)	21	60.0%	3	8.6%	0	0.0%	3	8.6%	4	11.4%	1	2.9%	3	8.6%	35	100.0%
合計	49	21.2%	39	16.9%	23	10.0%	23	10.0%	38	16.5%	29	12.6%	30	13.0%	231	100.0%

※「個人経営(フランチャイズの個人経営を含む)」及び無回答は集計から除く。 $\chi^2=39.473$ 自由度=6 $p=0.000^*$ * $p<0.05$

図表6-2-3 企業形態(3区分)×主な業務(問2(1))

	卸・小売業		飲食業		情報通信業・ソフトウェア業		専門サービス業		技術サービス業		映像・コンテンツ制作業		広告業		不動産業	
	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%
株式会社(本社・本店)	33	16.1%	45	22.0%	13	6.3%	18	8.8%	14	6.8%	10	4.9%	2	1.0%	23	11.2%
株式会社(支社・支店)	12	26.7%	7	15.6%	3	6.7%	1	2.2%	2	4.4%	3	6.7%	0	0.0%	1	2.2%
個人経営(フランチャイズの個人経営を含む)	16	9.3%	50	29.1%	0	0.0%	21	12.2%	6	3.5%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
合計	61	14.5%	102	24.2%	16	3.8%	40	9.5%	22	5.2%	13	3.1%	2	0.5%	24	5.7%

	製造業・印刷業		建設業(工事含む)		医療・福祉		生活関連サービス業・娯楽業		教育・学習支援業		その他		合計	
	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%
3	1.5%	1	0.5%	12	5.9%	13	6.3%	4	2.0%	14	6.8%	205	100.0%	
1	2.2%	3	6.7%	5	11.1%	4	8.9%	1	2.2%	2	4.4%	45	100.0%	
0	0.0%	1	0.6%	62	36.0%	10	5.8%	5	2.9%	1	0.6%	172	100.0%	
4	0.9%	5	1.2%	79	18.7%	27	6.4%	10	2.4%	17	4.0%	422	100.0%	

※無回答は集計から除く。 $\chi^2=134.776$ 自由度=26 $p=0.000^*$ * $p<0.05$

図表6-2-4 企業形態(3区分)×現在の事業所の場所(問3(1))

	芝地区		麻布地区		赤坂地区		高輪地区		芝浦港南地区		合計	
	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%
株式会社(本社・本店)	67	32.8%	49	24.0%	59	28.9%	17	8.3%	12	5.9%	204	100.0%
株式会社(支社・支店)	20	45.5%	10	22.7%	10	22.7%	3	6.8%	1	2.3%	44	100.0%
個人経営(フランチャイズの個人経営を含む)	55	32.2%	42	24.6%	45	26.3%	24	14.0%	5	2.9%	171	100.0%
全体	142	33.9%	101	24.1%	114	27.2%	44	10.5%	18	4.3%	419	100.0%

※無回答は集計から除く。 $\chi^2=8.476$ 自由度=8 $p=0.388$

図表6-2-5 企業形態(3区分)×開業時の事業所の場所(問3(2))

	現在と同じ		現在と異なる港区内		港区以外の東京都内		東京都以外の日本国内		海外		合計	
	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%
株式会社(本社・本店)	134	65.0%	32	15.5%	32	15.5%	8	3.9%	0	0.0%	206	100.0%
株式会社(支社・支店)	26	59.1%	3	6.8%	8	18.2%	7	15.9%	0	0.0%	44	100.0%
個人経営(フランチャイズの個人経営を含む)	153	89.5%	8	4.7%	9	5.3%	1	0.6%	0	0.0%	171	100.0%
全体	313	74.3%	43	10.2%	49	11.6%	16	3.8%	0	0.0%	421	100.0%

※無回答は集計から除く。 $\chi^2=52.278$ 自由度=6 $p=0.000^*$ * $p<0.05$

図表6-2-6 企業形態(3区分)×現在地での設立・移転年(7区分)(問3(3))

	2011年		2012年		2013年		2014年		2015年		2016・2017年		設立時から移転していない		合計	
	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%
株式会社(本社・本店)	3	1.5%	4	2.0%	9	4.4%	6	2.9%	19	9.3%	30	14.6%	134	65.4%	205	100.0%
株式会社(支社・支店)	0	0.0%	2	4.5%	1	2.3%	3	6.8%	5	11.4%	7	15.9%	26	59.1%	44	100.0%
個人経営(フランチャイズの個人経営を含む)	1	0.6%	3	1.8%	3	1.8%	1	0.6%	3	1.8%	5	3.0%	153	90.5%	169	100.0%
合計	4	1.0%	9	2.2%	13	3.1%	10	2.4%	27	6.5%	42	10.0%	313	74.9%	418	100.0%

※無回答は集計から除く。 $\chi^2=44.417$ 自由度=12 $p=0.000^*$ * $p<0.05$

図表6-2-7 企業形態(3区分)×資本金額(6区分)(問4(2))

	100万円未満		100万～500万円未満		500万～1,000万円未満		1,000万～5,000万円未満		5,000万～1億円未満		1億円以上		合計	
	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%
株式会社(本社・本店)	6	3.0%	56	28.3%	61	30.8%	51	25.8%	13	6.6%	11	5.6%	198	100.0%
株式会社(支社・支店)	1	2.6%	3	7.7%	4	10.3%	22	56.4%	5	12.8%	4	10.3%	39	100.0%
全体	7	3.0%	59	24.9%	65	27.4%	73	30.8%	18	7.6%	15	6.3%	237	100.0%

※「個人経営(フランチャイズの個人経営を含む)」及び無回答は集計から除く。 $\chi^2=23.346$ 自由度=5 $p=0.000^*$ * $p<0.05$

図表6-2-8 企業形態(3区分)×資本金の増減(問4(3))

	増資を実施		変化はない		減資を実施		合計	
	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%
株式会社(本社・本店)	43	21.4%	157	78.1%	1	0.5%	201	100.0%
株式会社(支社・支店)	10	25.6%	28	71.8%	1	2.6%	39	100.0%
個人経営(フランチャイズの個人経営を含む)	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
全体	53	22.1%	185	77.1%	2	0.8%	240	100.0%

※無回答は集計から除く。 $\chi^2=2.110$ 自由度=2 $p=0.348$

図表6-2-9 企業形態【3区分】×正規従業者数(問5(1)①)

	2人以下		3~5人		6~10人		11~20人		21~50人		51人以上		合計	
	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%
株式会社(本社・本店)	68	33.2%	60	29.3%	41	20.0%	16	7.8%	14	6.8%	6	2.9%	205	100.0%
株式会社(支社・支店)	11	24.4%	19	42.2%	4	8.9%	3	6.7%	6	13.3%	2	4.4%	45	100.0%
個人経営(フランチャイズの個人経営を含む)	111	70.7%	34	21.7%	10	6.4%	2	1.3%	0	0.0%	0	0.0%	157	100.0%
全体	190	46.7%	113	27.8%	55	13.5%	21	5.2%	20	4.9%	8	2.0%	407	100.0%

※無回答は集計から除く。 $\chi^2=79.640$ 自由度=10 $p=0.000^*$ * $p<0.05$

図表6-2-10 企業形態【3区分】×非正規従業者数(問5(1)②)

	0人		1~2人		3~5人		6~10人		11~20人		21人以上		合計	
	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%
株式会社(本社・本店)	47	27.3%	58	33.7%	22	12.8%	20	11.6%	15	8.7%	10	5.8%	172	100.0%
株式会社(支社・支店)	8	21.6%	10	27.0%	5	13.5%	9	24.3%	1	2.7%	4	10.8%	37	100.0%
個人経営(フランチャイズの個人経営を含む)	19	14.4%	55	41.7%	31	23.5%	16	12.1%	10	7.6%	1	0.8%	132	100.0%
全体	74	21.7%	123	36.1%	58	17.0%	45	13.2%	26	7.6%	15	4.4%	341	100.0%

※無回答は集計から除く。 $\chi^2=26.899$ 自由度=10 $p=0.003^*$ * $p<0.05$

図表6-2-11 企業形態【3区分】×現在の従業者数の状況(問5(2))

	不足		やや不足		適切		やや過剰		過剰		合計	
	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%
株式会社(本社・本店)	46	22.4%	71	34.6%	86	42.0%	1	0.5%	1	0.5%	205	100.0%
株式会社(支社・支店)	10	22.2%	21	46.7%	13	28.9%	1	2.2%	0	0.0%	45	100.0%
個人経営(フランチャイズの個人経営を含む)	14	8.2%	69	40.4%	85	49.7%	3	1.8%	0	0.0%	171	100.0%
全体	70	16.6%	161	38.2%	184	43.7%	5	1.2%	1	0.2%	421	100.0%

※無回答は集計から除く。 $\chi^2=20.651$ 自由度=8 $p=0.008^*$ * $p<0.05$

図表6-2-12 企業形態【3区分】×開業時からの従業者数の変化(問5(3))

	増えた		やや増えた		変わらない		やや減った		減った		合計	
	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%
株式会社(本社・本店)	66	32.2%	49	23.9%	68	33.2%	15	7.3%	7	3.4%	205	100.0%
株式会社(支社・支店)	9	20.0%	11	24.4%	23	51.1%	2	4.4%	0	0.0%	45	100.0%
個人経営(フランチャイズの個人経営を含む)	20	11.6%	38	22.1%	81	47.1%	23	13.4%	10	5.8%	172	100.0%
全体	95	22.5%	98	23.2%	172	40.8%	40	9.5%	17	4.0%	422	100.0%

※無回答は集計から除く。 $\chi^2=31.982$ 自由度=8 $p=0.000^*$ * $p<0.05$

図表6-2-13 企業形態【3区分】×開業者の性別(問6)

	男		女		合計	
	実数	%	実数	%	実数	%
株式会社(本社・本店)	162	80.6%	39	19.4%	201	100.0%
株式会社(支社・支店)	37	88.1%	5	11.9%	42	100.0%
個人経営(フランチャイズの個人経営を含む)	124	72.1%	48	27.9%	172	100.0%
全体	323	77.8%	92	22.2%	415	100.0%

※無回答は集計から除く。 $\chi^2=6.738$ 自由度=2 $p=0.000^*$ * $p<0.05$

図表6-2-14 企業形態【3区分】×開業者の開業当時の年齢(問7)

	30歳未満		30歳代		40歳代		50歳代		60歳代		70歳以上		合計	
	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%
株式会社(本社・本店)	9	4.5%	58	29.0%	67	33.5%	43	21.5%	20	10.0%	3	1.5%	200	100.0%
株式会社(支社・支店)	1	2.4%	11	26.2%	17	40.5%	9	21.4%	4	9.5%	0	0.0%	42	100.0%
個人経営(フランチャイズの個人経営を含む)	13	7.6%	49	28.5%	59	34.3%	37	21.5%	9	5.2%	5	2.9%	172	100.0%
全体	23	5.6%	118	28.5%	143	34.5%	89	21.5%	33	8.0%	8	1.9%	414	100.0%

※無回答は集計から除く。 $\chi^2=7.624$ 自由度=10 $p=0.666$

図表6-2-15 企業形態【3区分】×開業の構想【5区分】(問8(1))

	開業の1年未満前		開業の1年前		開業の2~3年前		開業の4~5年前		開業の6年以上前		合計	
	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%
株式会社(本社・本店)	29	16.1%	72	40.0%	41	22.8%	17	9.4%	21	11.7%	180	100.0%
株式会社(支社・支店)	3	8.3%	15	41.7%	10	27.8%	7	19.4%	1	2.8%	36	100.0%
個人経営(フランチャイズの個人経営を含む)	26	15.5%	58	34.5%	48	28.6%	14	8.3%	22	13.1%	168	100.0%
全体	58	15.1%	145	37.8%	99	25.8%	38	9.9%	44	11.5%	384	100.0%

※無回答は集計から除く。 $\chi^2=9.808$ 自由度=8 $p=0.279$

図表6-2-16 企業形態【3区分】×開業準備の着手【5区分】(問8(2))

	開業の1年未満前		開業の1年前		開業の2~3年前		開業の4~5年前		開業の6年以上前		合計	
	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%
株式会社(本社・本店)	48	27.1%	97	54.8%	20	11.3%	8	4.5%	4	2.3%	177	100.0%
株式会社(支社・支店)	5	15.6%	19	59.4%	6	18.8%	2	6.3%	0	0.0%	32	100.0%
個人経営(フランチャイズの個人経営を含む)	48	34.3%	71	50.7%	12	8.6%	4	2.9%	5	3.6%	140	100.0%
全体	101	28.9%	187	53.6%	38	10.9%	14	4.0%	9	2.6%	349	100.0%

※無回答は集計から除く。 $\chi^2=8.953$ 自由度=8 $p=0.346$

図表6-2-17 企業形態【3区分】×前職との関連(問9)

	前職と関連する事業を開業		前職と開業した事業に関連はない		その他		合計	
	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%
株式会社(本社・本店)	155	78.3%	39	19.7%	4	2.0%	198	100.0%
株式会社(支社・支店)	30	75.0%	9	22.5%	1	2.5%	40	100.0%
個人経営(フランチャイズの個人経営を含む)	144	84.2%	27	15.8%	0	0.0%	171	100.0%
全体	329	80.4%	75	18.3%	5	1.2%	409	100.0%

※無回答は集計から除く。 $\chi^2=5.402$ 自由度=4 $p=0.248$

図表6-2-18 企業形態(3区分)×開業の動機(問10)

	企業経営・独立に興味があったため		自分の裁量で仕事をするため		より高い収入を得るため		これまでの経験・資格・知識を活かすため		自分の技術やアイデアを事業化するため		定年後も働くため		社会・地域に貢献するため		失業したため	
	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%
株式会社(本社・本店)	82	41.4%	64	32.3%	49	24.7%	100	50.5%	74	37.4%	28	14.1%	53	26.8%	5	2.5%
株式会社(支社・支店)	14	36.8%	6	15.8%	5	13.2%	17	44.7%	10	26.3%	4	10.5%	9	23.7%	0	0.0%
個人経営(フランチャイズの個人経営を含む)	64	37.4%	110	64.3%	49	28.7%	89	52.0%	40	23.4%	35	20.5%	53	31.0%	7	4.1%
全体	160	39.3%	180	44.2%	103	25.3%	206	50.6%	124	30.5%	67	16.5%	115	28.3%	12	2.9%

その他		開業時から代表が代わったため分からない		合計	
実数	%	実数	%	実数	%
16	8.1%	2	1.0%	198	100.0%
2	5.3%	2	5.3%	38	100.0%
12	7.0%	0	0.0%	171	100.0%
30	7.4%	4	1.0%	407	100.0%

※無回答は集計から除く。 $\chi^2=82.374$ 自由度=20 $p=0.000^*$ * $p<0.05$

図表6-2-19 企業形態(3区分)×開業準備での苦勞(問11)

	販売先・顧客の確保		仕入先・外注先の確保		資金調達		事業に関する技術・ノウハウの習得		人材の確保		事業計画の作成		企業経営の実務(財務・税務・法務など)		商品・サービスの企画・開発	
	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%
株式会社(本社・本店)	81	41.1%	19	9.6%	86	43.7%	29	14.7%	92	46.7%	30	15.2%	50	25.4%	21	10.7%
株式会社(支社・支店)	20	51.3%	6	15.4%	12	30.8%	3	7.7%	18	46.2%	8	20.5%	3	7.7%	6	15.4%
個人経営(フランチャイズの個人経営を含む)	75	44.1%	19	11.2%	62	36.5%	34	20.0%	70	41.2%	18	10.6%	41	24.1%	20	11.8%
全体	176	43.3%	44	10.8%	160	39.4%	66	16.3%	180	44.3%	56	13.8%	94	23.2%	47	11.6%

業界に関する知識		家事や育児、介護等との両立		その他		特にない		合計	
実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%
18	9.1%	13	6.6%	11	5.6%	15	7.6%	197	100.0%
0	0.0%	1	2.6%	0	0.0%	1	2.6%	39	100.0%
15	8.8%	18	10.6%	11	6.5%	7	4.1%	170	100.0%
33	8.1%	32	7.9%	22	5.4%	23	5.7%	406	100.0%

※無回答は集計から除く。 $\chi^2=34.159$ 自由度=24 $p=0.082$

図表6-2-20 企業形態(3区分)×新規開業支援策の利用状況(1)セミナー・講演会(問12(1))

	利用した						利用しなかった						合計	
	役に立った		どちらともいえない		役に立たなかった		利用できなかった		必要なかった		知らなかった			
	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%
株式会社(本社・本店)	10	5.1%	10	5.1%	2	1.0%	16	8.2%	74	37.9%	83	42.6%	195	100.0%
株式会社(支社・支店)	3	7.7%	2	5.1%	1	2.6%	5	12.8%	17	43.6%	11	28.2%	39	100.0%
個人経営(フランチャイズの個人経営を含む)	20	12.2%	5	3.0%	2	1.2%	9	5.5%	61	37.2%	67	40.9%	164	100.0%
合計	33	8.3%	17	4.3%	5	1.3%	30	7.5%	152	38.2%	161	40.5%	398	100.0%

※無回答は集計から除く。 $\chi^2=11.460$ 自由度=10 $p=0.323$

図表6-2-21 企業形態(3区分)×新規開業支援策の利用状況(2)窓口相談・情報提供(問12(2))

	利用した						利用しなかった						合計	
	役に立った		どちらともいえない		役に立たなかった		利用できなかった		必要なかった		知らなかった			
	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%
株式会社(本社・本店)	28	14.4%	8	4.1%	6	3.1%	13	6.7%	63	32.5%	76	39.2%	194	100.0%
株式会社(支社・支店)	4	10.3%	1	2.6%	2	5.1%	5	12.8%	15	38.5%	12	30.8%	39	100.0%
個人経営(フランチャイズの個人経営を含む)	23	13.9%	8	4.8%	3	1.8%	8	4.8%	55	33.1%	69	41.6%	166	100.0%
合計	55	13.8%	17	4.3%	11	2.8%	26	6.5%	133	33.3%	157	39.3%	399	100.0%

※無回答は集計から除く。 $\chi^2=6.637$ 自由度=10 $p=0.759$

図表6-2-22 企業形態(3区分)×新規開業支援策の利用状況(3)新規開業者向け融資制度(問12(3))

	利用した						利用しなかった						合計	
	役に立った		どちらともいえない		役に立たなかった		利用できなかった		必要なかった		知らなかった			
	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%
株式会社(本社・本店)	41	20.8%	6	3.0%	6	3.0%	27	13.7%	58	29.4%	59	29.9%	197	100.0%
株式会社(支社・支店)	4	10.3%	1	2.6%	0	0.0%	6	15.4%	16	41.0%	12	30.8%	39	100.0%
個人経営(フランチャイズの個人経営を含む)	44	26.5%	4	2.4%	2	1.2%	15	9.0%	46	27.7%	55	33.1%	166	100.0%
合計	89	22.1%	11	2.7%	8	2.0%	48	11.9%	120	29.9%	126	31.3%	402	100.0%

※無回答は集計から除く。 $\chi^2=10.873$ 自由度=10 $p=0.368$

図表6-2-23 企業形態(3区分)×新規開業支援策の利用状況(4)国・都からの補助金・助成金(問12(4))

	利用した						利用しなかった						合計	
	役に立った		どちらともいえない		役に立たなかった		利用できなかった		必要なかった		知らなかった			
	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%
株式会社(本社・本店)	29	14.9%	6	3.1%	3	1.5%	29	14.9%	42	21.6%	85	43.8%	194	100.0%
株式会社(支社・支店)	3	7.7%	0	0.0%	1	2.6%	7	17.9%	15	38.5%	13	33.3%	39	100.0%
個人経営(フランチャイズの個人経営を含む)	25	15.0%	1	0.6%	3	1.8%	21	12.6%	41	24.6%	76	45.5%	167	100.0%
合計	57	14.3%	7	1.8%	7	1.8%	57	14.3%	98	24.5%	174	43.5%	400	100.0%

※無回答は集計から除く。 $\chi^2=11.048$ 自由度=10 $p=0.354$

図表6-2-24 企業形態【3区分】×新規開業支援策の利用状況(5) 賃料補助(問12(5))

	利用した						利用しなかった						合計	
	役に立った		どちらとも いえない		役に立 たな かった		利用でき な かった		必要な な かった		知らな か った			
	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%
株式会社(本社・本店)	9	4.6%	1	0.5%	1	0.5%	22	11.3%	45	23.1%	117	60.0%	195	100.0%
株式会社(支社・支店)	2	5.1%	1	2.6%	0	0.0%	6	15.4%	10	25.6%	20	51.3%	39	100.0%
個人経営(フランチャイズ の個人経営を含む)	9	5.5%	1	0.6%	2	1.2%	16	9.8%	35	21.5%	100	61.3%	163	100.0%
合計	20	5.0%	3	0.8%	3	0.8%	44	11.1%	90	22.7%	237	59.7%	397	100.0%

※無回答は集計から除く。χ²=4.659 自由度=10 p=0.913

図表6-2-25 企業形態【3区分】×新規開業支援策の利用状況(6) 他経営者との交流機会(問12(6))

	利用した						利用しなかった						合計	
	役に立った		どちらとも いえない		役に立 たな かった		利用でき な かった		必要な な かった		知らな か った			
	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%
株式会社(本社・本店)	12	6.2%	8	4.1%	2	1.0%	15	7.7%	66	34.0%	91	46.9%	194	100.0%
株式会社(支社・支店)	2	5.1%	3	7.7%	1	2.6%	4	10.3%	13	33.3%	16	41.0%	39	100.0%
個人経営(フランチャイズ の個人経営を含む)	16	9.8%	12	7.4%	5	3.1%	5	3.1%	41	25.2%	84	51.5%	163	100.0%
合計	30	7.6%	23	5.8%	8	2.0%	24	6.1%	120	30.3%	191	48.2%	396	100.0%

※無回答は集計から除く。χ²=13.353 自由度=10 p=0.205

図表6-2-26 企業形態【3区分】×新規開業支援策の利用状況(7) 女性・若年・シニア起業家支援(問12(7))

	利用した						利用しなかった						合計	
	役に立った		どちらとも いえない		役に立 たな かった		利用でき な かった		必要な な かった		知らな か った			
	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%
株式会社(本社・本店)	5	2.6%	1	0.5%	1	0.5%	15	7.7%	64	32.8%	109	55.9%	195	100.0%
株式会社(支社・支店)	0	0.0%	0	0.0%	2	5.1%	4	10.3%	16	41.0%	17	43.6%	39	100.0%
個人経営(フランチャイズ の個人経営を含む)	6	3.7%	5	3.1%	2	1.2%	12	7.4%	50	30.9%	87	53.7%	162	100.0%
合計	11	2.8%	6	1.5%	5	1.3%	31	7.8%	130	32.8%	213	53.8%	396	100.0%

※無回答は集計から除く。χ²=13.863 自由度=10 p=0.179

図表6-2-27 企業形態【3区分】×採算状況(問13(1))

	黒字基調		やや黒字基調		ほぼ均衡		やや赤字基調		赤字基調		合計	
	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%
株式会社(本社・本店)	63	31.5%	44	22.0%	40	20.0%	28	14.0%	25	12.5%	200	100.0%
株式会社(支社・支店)	7	15.9%	11	25.0%	15	34.1%	9	20.5%	2	4.5%	44	100.0%
個人経営(フランチャイズ の個人経営を含む)	38	22.5%	47	27.8%	43	25.4%	23	13.6%	18	10.7%	169	100.0%
全体	108	26.2%	102	24.7%	98	23.7%	60	14.5%	45	10.9%	413	100.0%

※無回答は集計から除く。χ²=12.759 自由度=8 p=0.120

図表6-2-28 企業形態【3区分】×最近1~2年の売上げ(問13(2))

	増加した		やや増加した		変わらない		やや減少した		減少した		開業後間もないため 比較できない		合計	
	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%
	株式会社(本社・本店)	70	34.8%	73	36.3%	19	9.5%	15	7.5%	10	5.0%	14	7.0%	201
株式会社(支社・支店)	8	17.8%	17	37.8%	6	13.3%	9	20.0%	1	2.2%	4	8.9%	45	100.0%
個人経営(フランチャイズ の個人経営を含む)	38	22.6%	72	42.9%	24	14.3%	11	6.5%	12	7.1%	11	6.5%	168	100.0%
全体	116	28.0%	162	39.1%	49	11.8%	35	8.5%	23	5.6%	29	7.0%	414	100.0%

※無回答は集計から除く。χ²=19.796 自由度=10 p=0.031* *p<0.05

図表6-2-29 企業形態【3区分】×開業当初の見通しと現在(問13(3))

	見通しを 上回る		見通しを やや上回る		見通しどおり		見通しを やや下回る		見通しを 下回る		合計	
	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%
株式会社(本社・本店)	30	15.0%	30	15.0%	61	30.5%	47	23.5%	32	16.0%	200	100.0%
株式会社(支社・支店)	3	6.7%	6	13.3%	12	26.7%	18	40.0%	6	13.3%	45	100.0%
個人経営(フランチャイズ の個人経営を含む)	16	9.5%	23	13.6%	55	32.5%	41	24.3%	34	20.1%	169	100.0%
全体	49	11.8%	59	14.3%	128	30.9%	106	25.6%	72	17.4%	414	100.0%

※無回答は集計から除く。χ²=9.560 自由度=8 p=0.297

図表6-2-30 企業形態【3区分】×現在の資金調達先(問14)

	都市銀行		地方銀行		信用金庫・ 信用組合		政府系 金融機関		その他の 金融機関 (ノンバンク など)		ベンチャー キャピタル		取引先		開業した方の 個人資金	
	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%
株式会社(本社・本店)	51	26.0%	25	12.8%	50	25.5%	48	24.5%	7	3.6%	1	0.5%	13	6.6%	72	36.7%
株式会社(支社・支店)	17	41.5%	10	24.4%	10	24.4%	2	4.9%	0	0.0%	1	2.4%	1	2.4%	10	24.4%
個人経営(フランチャイズ の個人経営を含む)	21	12.8%	19	11.6%	21	12.8%	44	26.8%	8	4.9%	0	0.0%	1	0.6%	91	55.5%
全体	89	22.2%	54	13.5%	81	20.2%	94	23.4%	15	3.7%	2	0.5%	15	3.7%	173	43.1%

開業した方の 親戚・知人	クラウドファンディング		その他		合計	
	実数	%	実数	%	実数	%
	17	8.7%	0	0.0%	22	11.2%
	2	4.9%	1	2.4%	5	12.2%
	20	12.2%	0	0.0%	8	4.9%
	39	9.7%	1	0.2%	35	8.7%

※無回答は集計から除く。χ²=93.291 自由度=22 p=0.000* *p<0.05

図表6-2-31 企業形態(3区分)×港区で事業を行うことのメリット(問15(1))

	取引先・顧客の存在		マーケットとしての魅力		関連産業の集積		人材確保が容易		国内及び海外への交通アクセス		支援策の充実		情報収集が容易		事業所の確保が容易	
	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%
株式会社(本社・本店)	96	48.0%	75	37.5%	14	7.0%	12	6.0%	47	23.5%	3	1.5%	22	11.0%	4	2.0%
株式会社(支社・支店)	15	33.3%	17	37.8%	5	11.1%	6	13.3%	11	24.4%	1	2.2%	2	4.4%	0	0.0%
個人経営(フランチャイズの個人経営を含む)	75	44.6%	79	47.0%	9	5.4%	5	3.0%	23	13.7%	5	3.0%	15	8.9%	4	2.4%
全体	186	45.0%	171	41.4%	28	6.8%	23	5.6%	81	19.6%	9	2.2%	39	9.4%	8	1.9%

知名度・ブランド力		治安の良さ		人が多い		外国人が多い		その他		特にない		合計	
実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%
106	53.0%	28	14.0%	20	10.0%	15	7.5%	9	4.5%	7	3.5%	200	100.0%
19	42.2%	8	17.8%	7	15.6%	3	6.7%	0	0.0%	3	6.7%	45	100.0%
74	44.0%	52	31.0%	40	23.8%	19	11.3%	15	8.9%	10	6.0%	168	100.0%
199	48.2%	88	21.3%	67	16.2%	37	9.0%	24	5.8%	20	4.8%	413	100.0%

※無回答は集計から除く。 $\chi^2=68.814$ 自由度=28 $p=0.000^*$ * $p<0.05$

図表6-2-32 企業形態(3区分)×港区で事業を行うことのデメリット(問15(2))

	事業所の賃料		事業所の確保が困難		他企業との競争		人件費		人材を集めにくい		情報収集が困難		顧客の固定化が難しい		顧客の要望が多様で高度	
	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%
株式会社(本社・本店)	130	65.0%	27	13.5%	29	14.5%	32	16.0%	22	11.0%	2	1.0%	14	7.0%	12	6.0%
株式会社(支社・支店)	23	51.1%	5	11.1%	8	17.8%	10	22.2%	7	15.6%	2	4.4%	4	8.9%	2	4.4%
個人経営(フランチャイズの個人経営を含む)	112	66.3%	25	14.8%	55	32.5%	42	24.9%	32	18.9%	0	0.0%	22	13.0%	19	11.2%
全体	265	64.0%	57	13.8%	92	22.2%	84	20.3%	61	14.7%	4	1.0%	40	9.7%	33	8.0%

地元住民との接点が少ない		通勤時間		生活コスト		規制が厳しい		その他		特にない		合計	
実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%
15	7.5%	24	12.0%	33	16.5%	5	2.5%	10	5.0%	30	15.0%	200	100.0%
4	8.9%	9	20.0%	9	20.0%	1	2.2%	1	2.2%	6	13.3%	45	100.0%
13	7.7%	22	13.0%	42	24.9%	6	3.6%	7	4.1%	13	7.7%	169	100.0%
32	7.7%	55	13.3%	84	20.3%	12	2.9%	18	4.3%	49	11.8%	414	100.0%

※無回答は集計から除く。 $\chi^2=58.668$ 自由度=28 $p=0.001^*$ * $p<0.05$

図表6-2-33 企業形態(3区分)×現在の経営上の課題(問16)

	販売先・顧客の開拓		仕入先・外注先の開拓		海外展開		商品・サービスの企画・開発		差別化		資金繰り・資金調達		事業所の賃料		人材の確保・育成	
	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%
株式会社(本社・本店)	114	56.7%	20	10.0%	21	10.4%	44	21.9%	55	27.4%	58	28.9%	45	22.4%	109	54.2%
株式会社(支社・支店)	26	57.8%	6	13.3%	1	2.2%	16	35.6%	10	22.2%	4	8.9%	5	11.1%	26	57.8%
個人経営(フランチャイズの個人経営を含む)	98	58.3%	7	4.2%	8	4.8%	33	19.6%	52	31.0%	36	21.4%	43	25.6%	75	44.6%
全体	238	57.5%	33	8.0%	30	7.2%	93	22.5%	117	28.3%	98	23.7%	93	22.5%	210	50.7%

知的財産の保護		新たな事業への進出		業務の効率化		他企業との連携		大学やNPO法人との連携		地域とのつながり		その他		特にない	
実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%
6	3.0%	37	18.4%	45	22.4%	19	9.5%	2	1.0%	11	5.5%	2	1.0%	6	3.0%
1	2.2%	3	6.7%	12	26.7%	7	15.6%	2	4.4%	3	6.7%	1	2.2%	2	4.4%
4	2.4%	29	17.3%	27	16.1%	12	7.1%	4	2.4%	14	8.3%	4	2.4%	4	2.4%
11	2.7%	69	16.7%	84	20.3%	38	9.2%	8	1.9%	28	6.8%	7	1.7%	12	2.9%

合計	
実数	%
201	100.0%
45	100.0%
168	100.0%
414	100.0%

※無回答は集計から除く。 $\chi^2=52.769$ 自由度=32 $p=0.012^*$ * $p<0.05$

図表6-2-34 企業形態(3区分)×経営支援策の利用状況(1)セミナー・講演会(問17(1))

	利用経験がある						利用経験がない						合計	
	現在利用している		今後利用したい		利用予定はない		今後利用したい		利用予定はない		わからない			
	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%
株式会社(本社・本店)	5	2.6%	12	6.1%	10	5.1%	58	29.6%	53	27.0%	58	29.6%	196	100.0%
株式会社(支社・支店)	0	0.0%	3	7.0%	2	4.7%	12	27.9%	13	30.2%	13	30.2%	43	100.0%
個人経営(フランチャイズの個人経営を含む)	5	3.1%	8	4.9%	13	8.0%	30	18.5%	58	35.8%	48	29.6%	162	100.0%
合計	10	2.5%	23	5.7%	25	6.2%	100	24.9%	124	30.9%	119	29.7%	401	100.0%

※無回答は集計から除く。 $\chi^2=9.804$ 自由度=10 $p=0.458$

図表6-2-35 企業形態(3区分)×経営支援策の利用状況(2)窓口相談・情報提供(問17(2))

	利用経験がある						利用経験がない						合計	
	現在利用している		今後利用したい		利用予定はない		今後利用したい		利用予定はない		わからない			
	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%
株式会社(本社・本店)	5	2.6%	21	10.8%	7	3.6%	54	27.7%	55	28.2%	53	27.2%	195	100.0%
株式会社(支社・支店)	0	0.0%	2	5.0%	0	0.0%	12	30.0%	13	32.5%	13	32.5%	40	100.0%
個人経営(フランチャイズの個人経営を含む)	2	1.2%	12	7.4%	10	6.2%	38	23.5%	55	34.0%	45	27.8%	162	100.0%
合計	7	1.8%	35	8.8%	17	4.3%	104	26.2%	123	31.0%	111	28.0%	397	100.0%

※無回答は集計から除く。 $\chi^2=8.991$ 自由度=10 $p=0.533$

図表6-2-36 企業形態【3区分】×経営支援策の利用状況(3) 専門家の派遣(問17(3))

	利用経験がある										利用経験がない				合計	
	現在利用している		今後も利用したい		利用予定はない		今後利用したい		利用予定はない		わからない					
	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%				
株式会社(本社・本店)	1	0.5%	5	2.6%	11	5.7%	29	14.9%	88	45.4%	60	30.9%	194	100.0%		
株式会社(支社・支店)	0	0.0%	1	2.4%	0	0.0%	8	19.0%	18	42.9%	15	35.7%	42	100.0%		
個人経営(フランチャイズの個人経営を含む)	7	4.4%	3	1.9%	6	3.8%	16	10.0%	77	48.1%	51	31.9%	160	100.0%		
合計	8	2.0%	9	2.3%	17	4.3%	53	13.4%	183	46.2%	126	31.8%	396	100.0%		

※無回答は集計から除く。 $\chi^2=13.616$ 自由度=10 $p=0.191$

図表6-2-37 企業形態【3区分】×経営支援策の利用状況(4) 事業支援融資(問17(4))

	利用経験がある										利用経験がない				合計	
	現在利用している		今後も利用したい		利用予定はない		今後利用したい		利用予定はない		わからない					
	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%				
株式会社(本社・本店)	13	6.7%	20	10.4%	3	1.6%	59	30.6%	58	30.1%	40	20.7%	193	100.0%		
株式会社(支社・支店)	2	4.8%	1	2.4%	0	0.0%	12	28.6%	13	31.0%	14	33.3%	42	100.0%		
個人経営(フランチャイズの個人経営を含む)	10	6.1%	8	4.9%	4	2.5%	52	31.9%	55	33.7%	34	20.9%	163	100.0%		
合計	25	6.3%	29	7.3%	7	1.8%	123	30.9%	126	31.7%	88	22.1%	398	100.0%		

※無回答は集計から除く。 $\chi^2=9.811$ 自由度=10 $p=0.457$

図表6-2-38 企業形態【3区分】×経営支援策の利用状況(5) 人材の確保・育成のための支援(問17(5))

	利用経験がある										利用経験がない				合計	
	現在利用している		今後も利用したい		利用予定はない		今後利用したい		利用予定はない		わからない					
	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%				
株式会社(本社・本店)	1	0.5%	4	2.1%	3	1.5%	73	37.4%	69	35.4%	45	23.1%	195	100.0%		
株式会社(支社・支店)	1	2.4%	1	2.4%	0	0.0%	20	47.6%	12	28.6%	7	16.7%	42	100.0%		
個人経営(フランチャイズの個人経営を含む)	3	1.9%	3	1.9%	3	1.9%	49	30.2%	57	35.2%	47	29.0%	162	100.0%		
合計	5	1.3%	8	2.0%	7	1.8%	142	35.6%	138	34.6%	99	24.8%	399	100.0%		

※無回答は集計から除く。 $\chi^2=8.145$ 自由度=10 $p=0.615$

図表6-2-39 企業形態【3区分】×経営支援策の利用状況(6) 新商品・新技術の開発支援(問17(6))

	利用経験がある										利用経験がない				合計	
	現在利用している		今後も利用したい		利用予定はない		今後利用したい		利用予定はない		わからない					
	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%				
株式会社(本社・本店)	0	0.0%	2	1.0%	6	3.1%	41	21.2%	93	48.2%	51	26.4%	193	100.0%		
株式会社(支社・支店)	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	15	34.9%	13	30.2%	15	34.9%	43	100.0%		
個人経営(フランチャイズの個人経営を含む)	1	0.6%	1	0.6%	5	3.1%	34	21.0%	79	48.8%	42	25.9%	162	100.0%		
合計	1	0.3%	3	0.8%	11	2.8%	90	22.6%	185	46.5%	108	27.1%	398	100.0%		

※無回答は集計から除く。 $\chi^2=10.390$ 自由度=10 $p=0.407$

図表6-2-40 企業形態【3区分】×経営支援策の利用状況(7) 市場開拓への支援(問17(7))

	利用経験がある										利用経験がない				合計	
	現在利用している		今後も利用したい		利用予定はない		今後利用したい		利用予定はない		わからない					
	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%				
株式会社(本社・本店)	0	0.0%	4	2.1%	2	1.0%	73	37.4%	71	36.4%	45	23.1%	195	100.0%		
株式会社(支社・支店)	0	0.0%	1	2.3%	0	0.0%	17	39.5%	13	30.2%	12	27.9%	43	100.0%		
個人経営(フランチャイズの個人経営を含む)	0	0.0%	3	1.9%	2	1.2%	41	25.5%	66	41.0%	49	30.4%	161	100.0%		
合計	0	0.0%	8	2.0%	4	1.0%	131	32.8%	150	37.6%	106	26.6%	399	100.0%		

※無回答は集計から除く。 $\chi^2=8.090$ 自由度=8 $p=0.425$

図表6-2-41 企業形態【3区分】×経営支援策の利用状況(8) 海外展開への支援(問17(8))

	利用経験がある										利用経験がない				合計	
	現在利用している		今後も利用したい		利用予定はない		今後利用したい		利用予定はない		わからない					
	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%				
株式会社(本社・本店)	0	0.0%	2	1.0%	5	2.6%	45	23.1%	94	48.2%	49	25.1%	195	100.0%		
株式会社(支社・支店)	0	0.0%	2	4.8%	0	0.0%	9	21.4%	18	42.9%	13	31.0%	42	100.0%		
個人経営(フランチャイズの個人経営を含む)	1	0.6%	1	0.6%	5	3.1%	20	12.4%	86	53.4%	48	29.8%	161	100.0%		
合計	1	0.3%	5	1.3%	10	2.5%	74	18.6%	198	49.7%	110	27.6%	398	100.0%		

※無回答は集計から除く。 $\chi^2=14.867$ 自由度=10 $p=0.137$

図表6-2-42 企業形態【3区分】×経営支援策の利用状況(9) ビジネスマッチング(問17(9))

	利用経験がある										利用経験がない				合計	
	現在利用している		今後も利用したい		利用予定はない		今後利用したい		利用予定はない		わからない					
	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%				
株式会社(本社・本店)	1	0.5%	5	2.6%	4	2.0%	67	34.2%	72	36.7%	47	24.0%	196	100.0%		
株式会社(支社・支店)	1	2.3%	1	2.3%	0	0.0%	15	34.9%	13	30.2%	13	30.2%	43	100.0%		
個人経営(フランチャイズの個人経営を含む)	0	0.0%	2	1.2%	7	4.3%	29	17.8%	70	42.9%	55	33.7%	163	100.0%		
合計	2	0.5%	8	2.0%	11	2.7%	111	27.6%	155	38.6%	115	28.6%	402	100.0%		

※無回答は集計から除く。 $\chi^2=21.828$ 自由度=10 $p=0.016^*$ * $p<0.05$

図表6-2-43 企業形態【3区分】×経営支援策の利用状況(10) 他経営者との交流機会(問17(10))

	利用経験がある										利用経験がない				合計	
	現在利用している		今後も利用したい		利用予定はない		今後利用したい		利用予定はない		わからない					
	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%	実数	%				
株式会社(本社・本店)	1	0.5%	6	3.1%	4	2.1%	69	35.4%	63	32.3%	52	26.7%	195	100.0%		
株式会社(支社・支店)	1	2.3%	1	2.3%	0	0.0%	17	38.6%	12	27.3%	13	29.5%	44	100.0%		
個人経営(フランチャイズの個人経営を含む)	7	4.2%	7	4.2%	5	3.0%	43	26.1%	57	34.5%	46	27.9%	165	100.0%		
合計	9	2.2%	14	3.5%	9	2.2%	129	31.9%	132	32.7%	111	27.5%	404	100.0%		

※無回答は集計から除く。 $\chi^2=11.450$ 自由度=10 $p=0.324$