

平成 24 年度三遠南信地域社会起業フォローアップ事業

アンケート調査報告書

平成 24 年 11 月 30 日

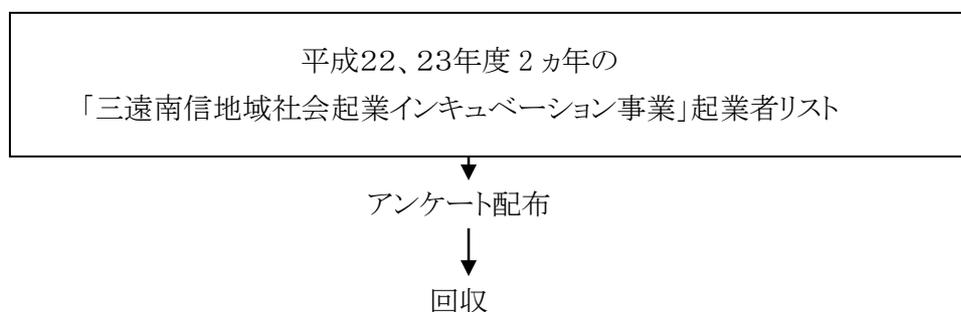
株式会社サイエンス・クリエイト

調査実施概要

1. 調査の目的

本調査は、三遠南信地域連携ビジョン推進会議が、平成22、23年度の2か年にわたり、内閣府の地域社会雇用創造事業の一環として実施した「社会起業インキュベーション事業」により起業された78社(団体)を対象に、同推進会議の委託を受けて、(株)サイエンス・クリエイトがアンケート調査を実施するものである。これにより、多くの起業者の活動状況、抱えている問題、行政等に要望する事項について明らかにする。

2. 調査のフローと調査内容



○主要なアンケート調査項目は以下の通りである。

1. 活動の様子:活動分野、主たる活動分野等
2. 起業準備期間
3. 組織形態:事務所の形態、組織体制
4. 財政状況:支出・収入状況
5. 活動上の問題点、今後の連携先
6. 社会起業インキュベーション事業に対する意見
7. 提案

3. 調査の対象者

	東三河	遠州	南信州	合計
H22年度起業家	16	11	3	30
H23年度起業家	23	19	6	48
合計	39	30	9	78

4. アンケート調査方法

調査は平成24年10月20日～11月9日の間に、返信用封筒を同封した「アンケート調査票」を郵送配布することで行った。

未返信:6 起業家

NPO 法人格、任意団体起業者のアンケート結果

回答数

NPO 法人	20 社
任意団体	1 団体

1. 組織形態状況

組織形態「NPO 法人」「任意団体」をなぜ選択しましたか。

NPO 法人: 選択理由

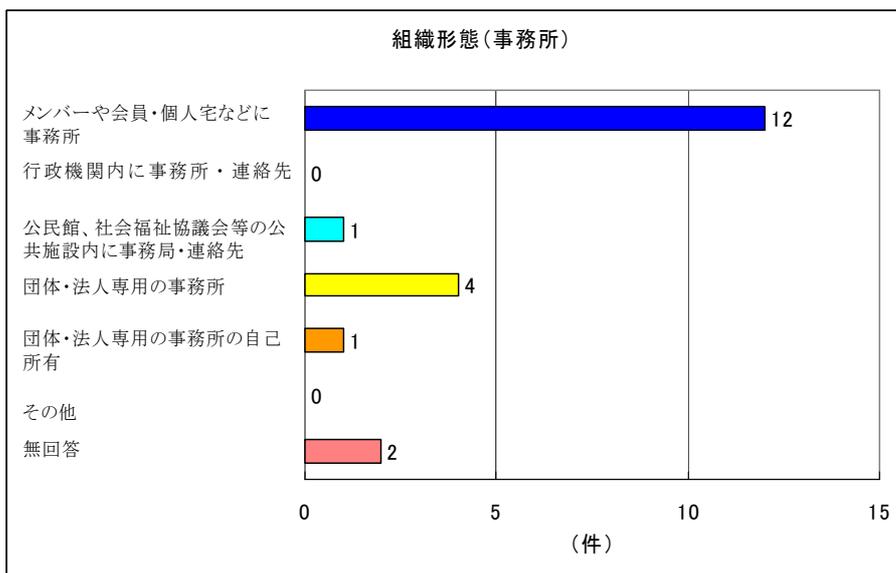
【主な回答】

- ・法人格を取得することで地域を越えた横のつながりが可能の判断
- ・健康分野を目的にし、収益活動を目的にしないため
- ・協力者の理解度が大きいと考えた為
- ・事業内容が NPO 向きだから
- ・誰でも気兼ねなく参加できるように
- ・最もふさわしいから
- ・社会的信用を得るため
- ・多くの方々に認知していただくため
- ・以前より NPO 活動をしていたため
- ・地域に信頼を得、根付き、市民運動へ発展させるため
- ・地産地消の食材を使い障害者雇用 NPO に適していると判断したため
- ・公共利益のため
- ・行政との共同活動が比較的容易なため
- ・最もふさわしいから
- ・公共性の高い業務を行う為
- ・活動形態上で枠にとられない活動形態として選択した為

任意団体: 選択理由

- ・NPO 化目指す(障害者施設限定にしたいため)

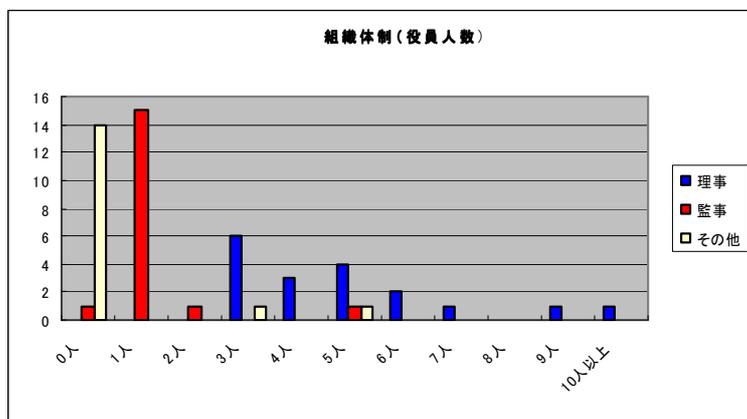
【問】 あなたの団体の主たる事務所はどのようになっていますか。



協力企業や役員などの社宅跡地などに事務所を間借りしたり、株式会社内のオフィス一部で事務局運営している NPO もあった。

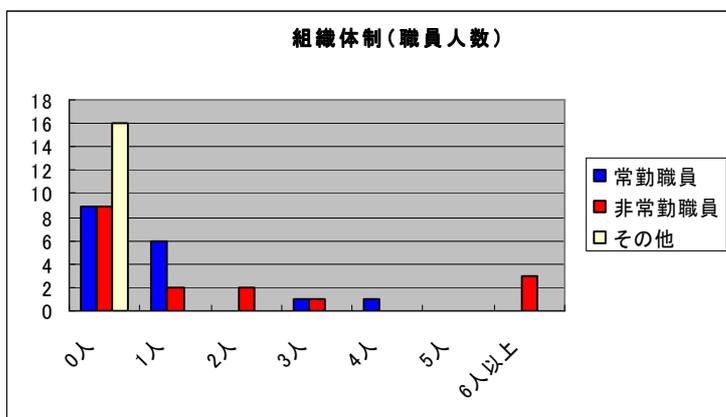
【問】 あなたの団体の組織体制はどのようになっていますか。

(1) 役員人数(理事・監事・その他)



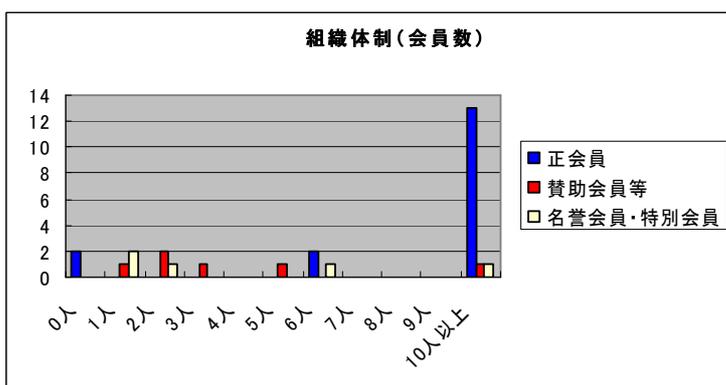
理事は「3人」と答えたのが6社、次いで「5人」と答えたのが4社、「4人」と答えたのが3社となっている。監事は「1人」と答えたNPOが15社にもものぼった。その他名称の役付けはほとんどのNPOでは行っていない。

(2) 職員人数(常勤・非常勤・その他)



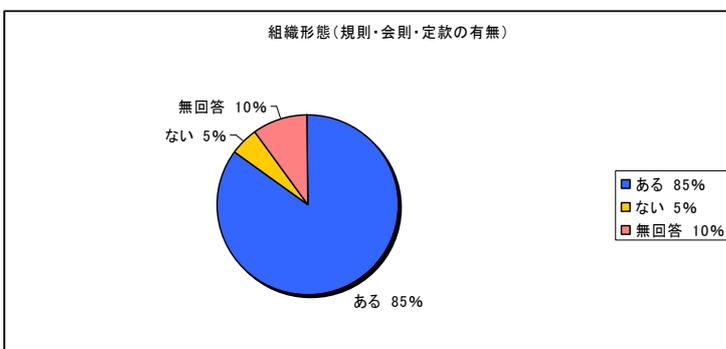
常勤職員数は、ほとんどのNPOでは「0人」との回答。「1人」と答えたNPOは6社であった。非常勤職員も圧倒的に「0人」が多いが、少人数での非常勤職員を登用するNPOもいる。中には「7人」と答えたNPO法人1社があった。

(3) 会員数(正会員・賛助会員・名誉会員等)



正会員数で10名(団体)以上をあげるNPOが圧倒的に多かった(13社)。中には30名・28名・20名などあげるNPOもあった。

(4) 規則・会則・定款について



「ある」と回答した団体が85%、「ない」と回答した団体は5%であった。無回答は10%であった

2. 活動の様子状況(活動分野、主たる活動分野等)

【問】 あなたの団体で取り組む活動分野は何ですか(複数回答可)。

		回答数	占有率
1	健康、医療または福祉の増進を図る活動	10	48%
2	社会教育の推進を図る活動	8	38%
3	まちづくり・地域づくりの推進を図る活動	12	57%
4	文化、芸術又はスポーツの振興を図る活動	5	24%
5	環境の保全を図る活動	8	38%
6	災害救援活動	2	10%
7	地域安全活動	0	0%
8	その他	1	5%

日本中が抱える社会問題に積極的に事業展開を図っていると言える。特に山間地域で事業を行うNPOほど地域活性・過疎化対策・医療・介護・森林保全など明確な活動方針のもと事業運営していることが伺えた。

【問】 あなたの団体の主な事業内容を具体的にお書きください。

(1) 安心安全

- ・就農支援
- ・遊休農地を使つての、非農家市民により農業を推進する事業

(2) 自然資源・地域づくり(一例)

- ・森林資源活用事業
- ・クライミングジム、アウトドアスポーツの推進
- ・限界集落の活性化
- ・おもちゃレンタル・地域子育ての広場づくり
- ・浜松中心市街地に観光施設をつくり都心の観光化促進
- ・古民家の鑑定と維持管理
- ・森林情報収集(探索、調査)

(3) 社会福祉・教育(一例)

- ・福祉コーディネーター
- ・食材の地産地消を推進し、飲食店での障害者雇用促進
- ・幼児教育に携わる方への技能講習事業

(4) 健康・医療

- ・一般の人への健康増進啓発
- ・打診技術によつての医療体制の変革
- ・一生涯歩ける身体づくり、健康支援を行う教室開催

3. 起業準備期間状況

【問】 起業までの準備期間はどれぐらいかかりましたか。

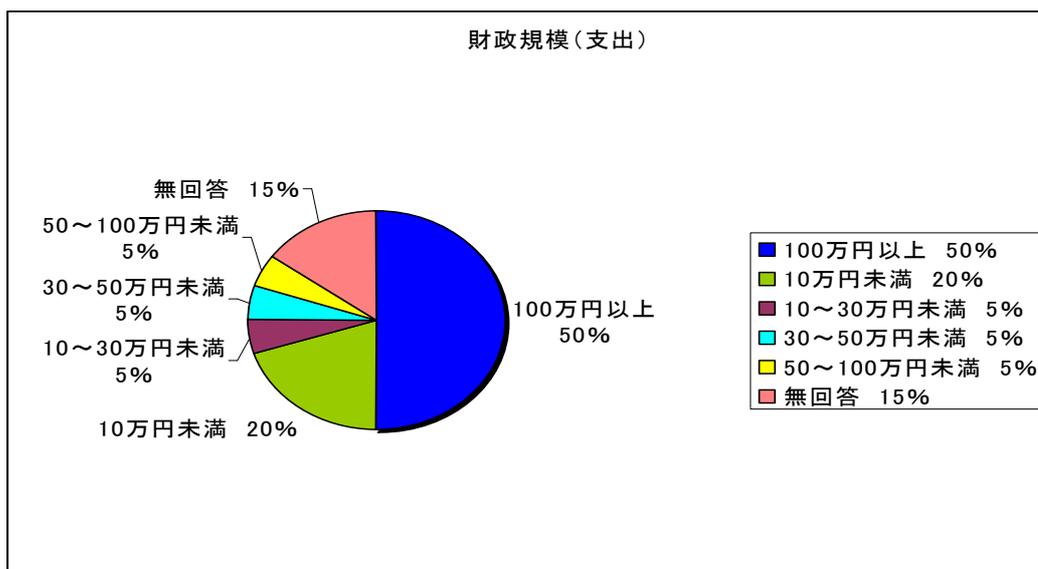
起業準備期間	3年	2年 6ヶ月	2年	1年	1年 2ヶ月	1年 1ヶ月	10ヶ月	8ヶ月	3ヶ月	未回答
延べ件数	1	2	3	4	2	2	2	3	1	1

【問】 法人格取得年月はいつですか。

取得時期	2012年2月	2012年1月	2012年3月	2011年11月	2011年6月	未回答
延べ件数	8	5	4	2	1	1

4. 財政状況

【問】 あなたの団体の直近の約1年間における財政規模(支出)は、どれぐらいですか。
 起業1年未満の方は、起業～現時点までの財政規模(支出)でお答えください。



財政規模(支出)はバラつきが大きいですが、年間で100万円以上のNPO法人が半数を占めている。

「100万円以上」が50%と最も多く、「10万円未満」が20%、「10万円～30万円未満」・「30万円～50万円未満」・「50万円～100万円未満」が5%となっている。尚、無回答は15%あった。

スムーズな運営の為の支出は避けられないが、資本能力に乏しいNPOにとっては切実な問題である。

【問】 あなたの団体の直近の主な収入源について、収入全体に占める割合をご記入ください。
 (該当しない項目、または収入実績のほとんどない項目については 0 とし、アからクの合計が
 100%になるようにしてください)

(1) 安心安全 (1 社)

ア	会費収入	100
イ	事業(対価を得る)収入(うち行政からの業務委託費)	
	事業(対価を得る)収入(うち社会福祉協議会や企業からの業務委託費)	
ウ	行政からの補助金	
エ	民間、その他の助成金(財団や共同募金など)	
オ	寄付金	
カ	借入金	
キ	昨年度からの繰越金	
ク	その他	
	合計	100

(2) 自然資源・地域づくり (7 社)

ア	会費収入	5		3	1	1	6	22
イ	事業(対価を得る)収入(うち行政からの業務委託費)	65				69	31.2	
	事業(対価を得る)収入(うち社会福祉協議会や企業からの業務委託費)	10			99			
ウ	行政からの補助金			28				
エ	民間、その他の助成金(財団や共同募金など)	20		69				
オ	寄付金							
カ	借入金					20		78
キ	昨年度からの繰越金		100			10		
ク	その他						62.8	
	合計	100						

(3) 社会福祉・教育 (5 社)

ア	会費収入			5		30
イ	事業(対価を得る)収入(うち行政からの業務委託費)					70
	事業(対価を得る)収入(うち社会福祉協議会や企業からの業務委託費)		100	70	100	
ウ	行政からの補助金					
エ	民間、その他の助成金(財団や共同募金など)					
オ	寄付金			5		
カ	借入金			20		
キ	昨年度からの繰越金					
ク	その他	100				
	合計	100	100	100	100	100

(4) 健康・医療 (3 社)

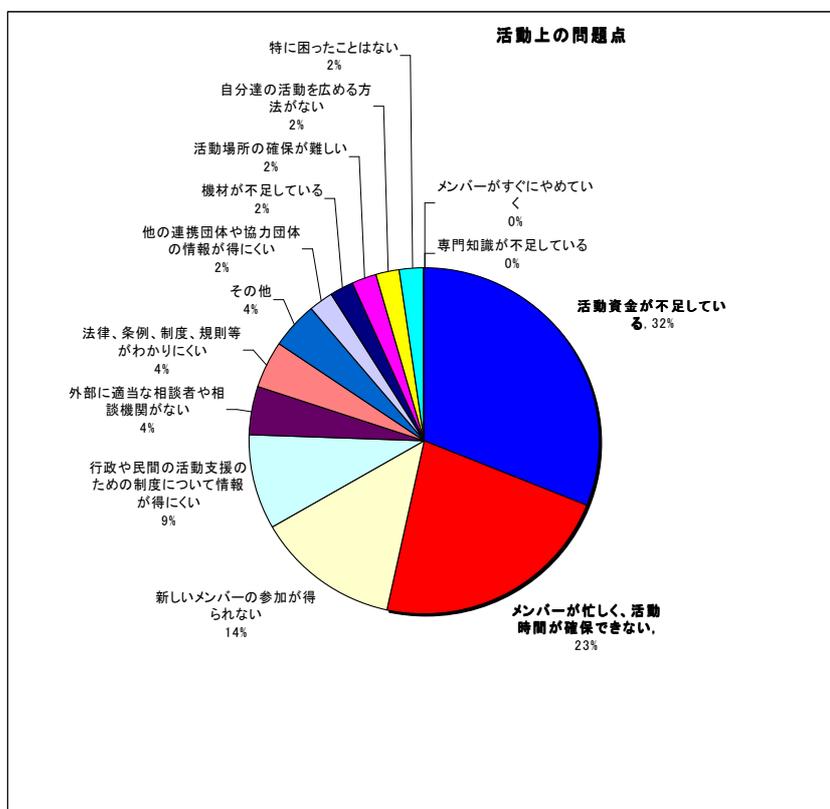
ア	会費収入	100		100
イ	事業(対価を得る)収入(うち行政からの業務委託費)			
	事業(対価を得る)収入(うち社会福祉協議会や企業からの業務委託費)			
ウ	行政からの補助金			
エ	民間、その他の助成金(財団や共同募金など)			
オ	寄付金			
カ	借入金		30	
キ	昨年度からの繰越金		60	
ク	その他		10	
	合計	100	100	100

未回答 4 (ほとんど活動できていないものと推測する)

起業後、月日が浅く 周りから活動趣旨にまだ賛同理解を得れていない NPO が多く 会員集めに苦慮している。また、本業の傍らとして活動している NPO も多くいることも理解しておかなければならない。

5. 活動上の問題点と今後の連携先

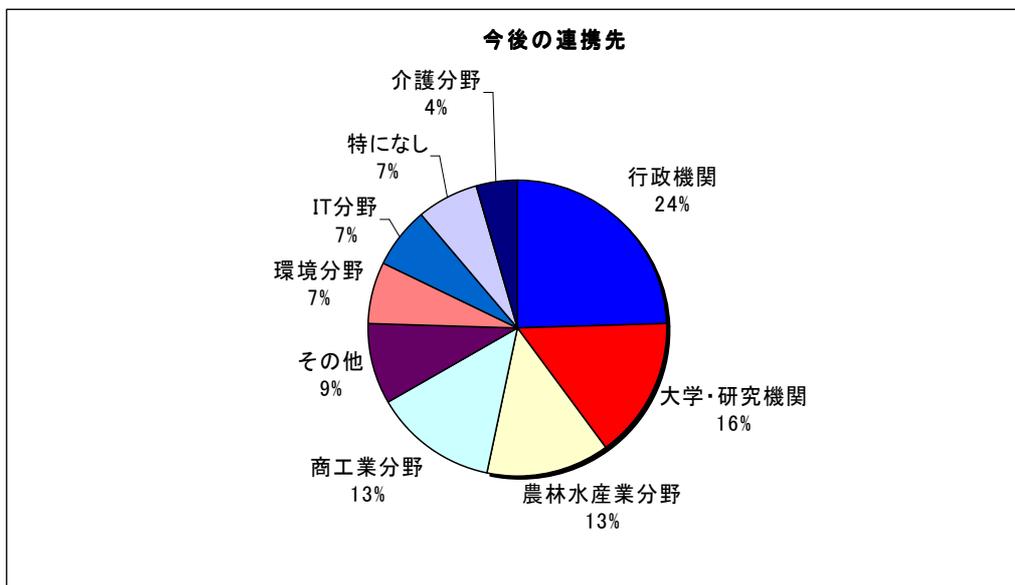
【問】 あなたの団体が、現在、活動する上で困っていることがありますか。



その他意見:利用者の確保、人材の育成などの問題点もあがった

金融機関から信頼を得れない NPO の立場が資金繰りに苦心していることを反映している。問 14 でも起業後の資金難が想定外とあげた起業者も多く切実な問題である。また NPO は、行政との連携を模索しているところが多分にあり、このあたりも課題点と言える。金融機関・行政との積極的なネットワーク構築をする、地域の商工会議所・産業支援機関のコーディネート業務が今後重要かと言える。

【問】 今後、どのような機関と連携を図りたいですか。



その他意見：医療関係、製造分野、自治区などの意見があがった

【問】 具体的に今後、どのような連携を図りたいですか。

【一例】

- 行政、大学との連携を組み活動啓発を行いたい（大学：健康）
- 子育てに関するイベント実施など（商工：教育）
- 環境の違いによる子供の成長分析（研究機関：教育）
- DV や虐待に対する対策を行政と民間企業とで取り組み（行政：教育）
- 利用者の確保（行政：社会福祉）
- イベントで出店したい（行政：地域づくり）
- 6次産業化の人手として障害者を活用（農林水産分野：安心安全）
- 全国的な PR（行政：地域づくり）
- 田舎ぐらし体験ツアー（行政：地域づくり系）
- 外部技術、ノウハウ、人材連携（大学機関：自然環境）

社会的問題を背景に事業化する NPO が多い中で、行政に対する連携期待は大きい。今後、NPO を含めた新しい「産学官連携」の形が必要かと言える。

6. 発信状況

【問】ブログや SNS を使った情報発信や相互交流を事業に積極的に活用されていますか。

している	7 件
していない	6 件
今後していく見込み	6 件

未回答:2 件

7. 社会起業インキュベーション事業に対する意見

【問】 社会起業インキュベーション事業についておたずねします。

当事業を使って良かった点、当事業があつてよかったと思うことを記載してください。

【一例】

- ・ 法人格取得が結果として当活動の周知に繋がったため、良いきっかけとなった。
- ・ 各専門分野家による講義は役立った
- ・ 基本的な事を整える資金が有りがたかった
- ・ 大きな 1 歩が踏み出せた
- ・ 仲間を得られた
- ・ すばらしい組織を作らせていただいたこと
- ・ 同期の仲が今でも続いており、大変励みになり頼りになる
- ・ 機材や備品、人件費等のサポートはありがたかった
- ・ 税理面での講習
- ・ 定期的な勉強会に大きな刺激を受け、社会に貢献できる企業ができた
- ・ 人の紹介、情報交換などしてもらえる
- ・ 知り合った仲間と共同企画が進んだ
- ・ 金融機関の信用を得ることが出来た
- ・ 法律面・精神面・経験談など聞くことができた

【問】 起業して想定外であったこと(良かったこと・悪かったこと)を記載してください。

【良かった点】

- ・ 一人でやっていたことと比べ飛躍的に来店客が増えた

【悪かった点】 一例

- ・ 補助金申請が意外と認可されづらいこと
- ・ 話を持ち込んでも受け入れてもらえないこと
- ・ NPO=ボランティア団体のイメージが足かせとなった
- ・ 資金づくり
- ・ 税金の仕組みや雇用についての知識不足
- ・ 企業支援金に係る部分で国税局から一時所得の扱いにされたこと
- ・ NPO に対する考え方の違いがあったこと
- ・ 認知していただく難しさ
- ・ 農業分野での障害者活用のニーズが非常に高いこと
- ・ 全国的な知名度があがるのには時間がかかること

8. 起業家からの意見・提案

【一例】

- ・ 活動に対して補助予算が出ると良いかと思う。今回の事業では予算が出なくなると中止になるような組織を作れないようにするべき
- ・ この事業自体あまり知られていないので強力な武器になりにくいこと
- ・ 無料で相談できる機関を紹介してほしい
- ・ 市役所との連携がとりづらい
- ・ 補助金事業等の情報が得にくい
- ・ 公的機関、商工会に相談しても NPO は雇用体制・経営能力が整っていないと門前払いをされる
- ・ 横のつながりネットワークの活用法を伝えてほしい

総評:NPO 起業家は、あらゆる機関からサポートを受けづらい環境かと言える。何より、起業後の活動サポートが大変重要と感じた。サポート環境が整わない現状にとっては、起業前の資金サポートより、活動中の資金サポートのほうが事業体側として良かったとの声もヒヤリングで出た。また、非営利事業体であるため、活動内容等を周知・告知するマス媒体等に費用をかけるほど費用対効果が得れないため積極的に実施している事業体はなかった。事業体の規模から判断すると今後の事業体の活動 PR、周知方法として比較的費用がかからない SNS によるコミュニケーション発信の促進普及を確立していくことが必要かと感じる。起業家の中でも SNS 講座・セミナー開講を要望する声もあり、地域支援機関においてはこのような事業体へのフォローが必要かと感じた。

株式会社、個人事業ほか起業者のアンケート結果

回答数

個人事業	株式会社	一般社団法人	合同会社	LLP	企業組合
29社	16社	3社	1社	1社	1社

1. 組織形態状況

(1) 個人事業者

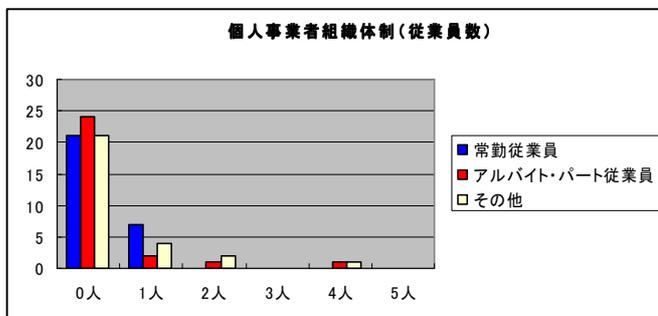
個人事業の組織形態をなぜ選択しましたか。

【一例】

- ・ 体勢が整ってから法人化へ移行したいため
- ・ 経済的、経験的に最も適している自分一人でやりたかった
- ・ 自己責任で他人に迷惑かけないため
- ・ 他の形態では起業できないと考えたため
- ・ 小さくても確実に利益を出していくため
- ・ 粗利700万円を超えなければ、法人化にする利点は少ないため

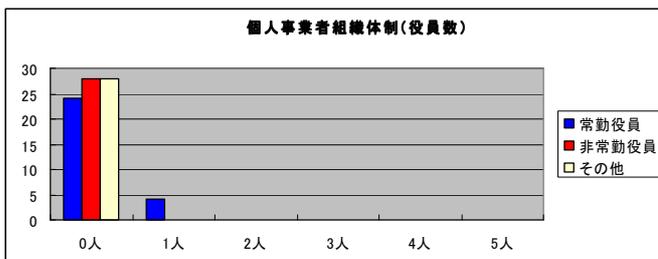
【問】:あなたの団体の組織体制はどのようになっていますか。

従業員



常勤職員数は、ほとんどの事業者では「0人」との回答。「1人」と答えた事業者は7社であった。パート職員も圧倒的に「0人」が多いが、少人数でのパート職員を起用する事業者もいた。

役員



常勤役員は「1人」と答えたのが4社、非常勤役員等は全て登用していない

(2) 株式会社

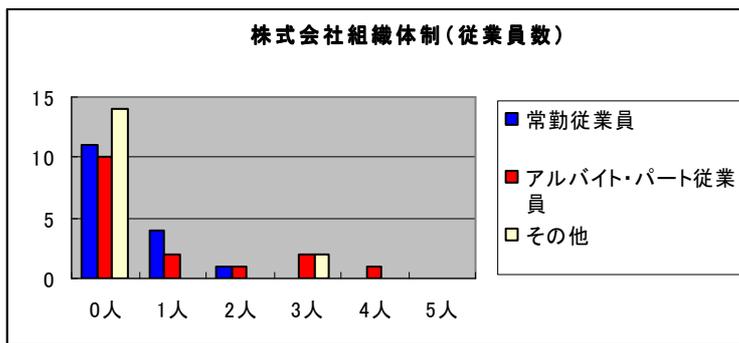
株式会社の組織形態をなぜ選択しましたか。

【一例】

- ・ スタッフへの対応のため
- ・ 信用の為、個人だと取引が難しい
- ・ 経営効率を考えて
- ・ 法人化した方がしっかりとした経営ができると考えたため
- ・ 他企業・団体との連携の取りやすさ
- ・ 機動性の確保
- ・ 営利目的のため
- ・ 対外的にも社内的にも社会的にも責任を持った仕事をするための証として
- ・ 顧客の規模が大きい為、会社新規登録等で株式の方が有利なため。

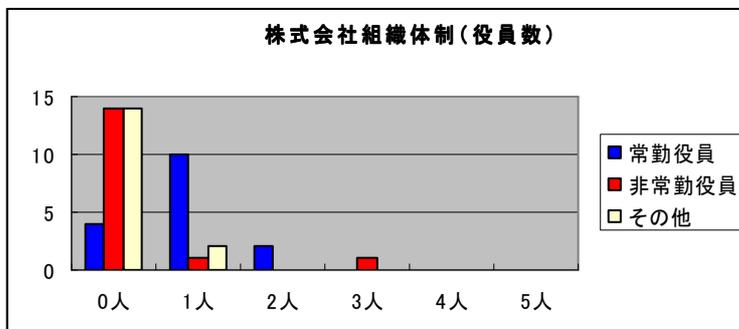
【問】:あなたの団体の組織体制はどのようになっていますか。

従業員



常勤職員数は、「1人」と答えた事業者は4社であった。パート職員も「4人」と答えた事業者も1社あった。

役員



常勤役員は「1人」と答えたのが10社、非常勤役員は「1人」「3人」と答えた事業者が各1社あった。全て登用していない

(3) 一般社団法人

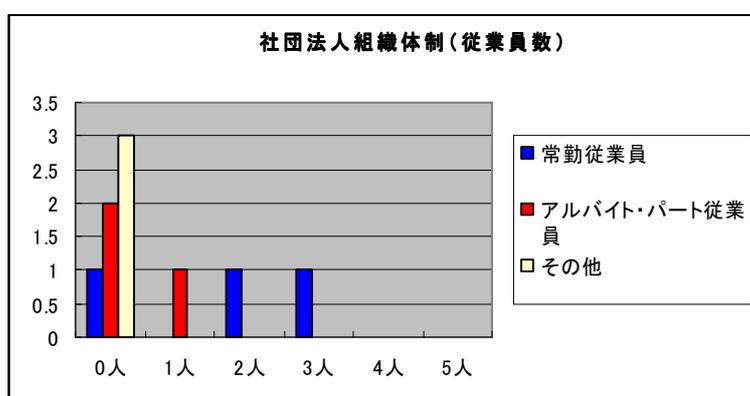
一般社団法人の組織形態をなぜ選択しましたか。

【一例】

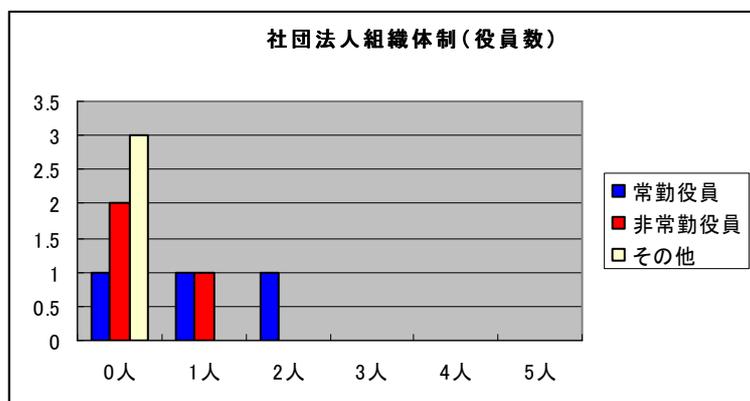
- ・ 社会的信用・業務展開の広さ
- ・ 社風にあっていると感じたから
- ・ 事業性・公益性をかねたものにしたかったため

【問】:あなたの団体の組織体制はどのようになっていますか。

従業員



役員



(4) その他

組織形態をなぜ選択しましたか。

合同会社

- ・費用が少なくてすみ、手続きが簡単

LLP

- ・節税のため

企業組合

- ・地域農業振興につなげられるようにしたかったため

【問】:あなたの団体の組織体制はどのようになっていますか。

従業員・役員数

	常勤従業員	パート従業員	その他	常勤役員	非常勤役員	その他
合同会社	0人	1人	0人	1人	0人	0人
LLP	0人	0人	0人	2人	0人	0人
企業組合	2人	0人	0人	3人	1人	0人

2. 活動の様子状況(活動分野、主たる活動分野等)

【問】 あなたの起業会社の主な事業内容を具体的にお書きください。

【一例】

- ・ 古材販売、古材加工品販売
- ・ ニホンミツバチ巣箱の製造販売
- ・ 東洋医学に基づいた補完代替医療を提供
- ・ 社会福祉・介護福祉サービスに関する資格取得講座開催
- ・ 地元食材を使った風船に入ったプリン・ゼリーの販売
- ・ 遠州生地を使った国産布のカメラ用品の企画販売
- ・ 田舎ぐらしに特化した不動産仲介業
- ・ 中心市街地における有給不動産を活用した空室利活用事業
- ・ 次郎柿を使った加工商品の販売
- ・ 間伐材を利用した炭・酢液の製造・販売
- ・ 太陽光・LEDを利用した商品開発及び企画・デザイン設計・制作・施工
- ・ 体験型農家民宿の経営
- ・ 未就園児親子が集える場所の提供
- ・ 鳥獣害対策に関する器具等の開発・販売
- ・ 東三河の食のアンテナショップ
- ・ 豊橋市の医療介護情報誌の季刊発行など

3. 起業準備期間状況

【問】 起業までの準備期間はどれぐらいかかりましたか。

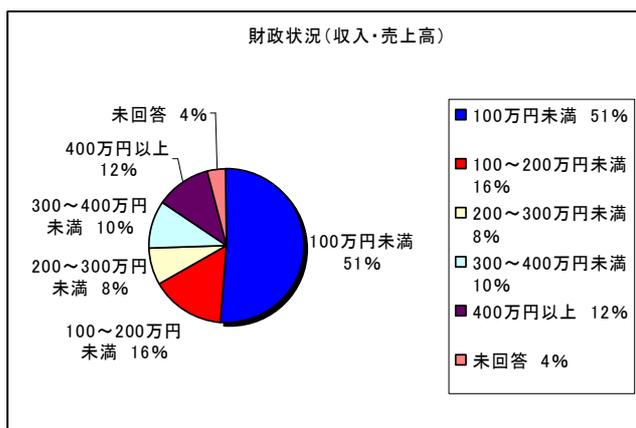
起業準備期間	5年	3年	2年	1年6ヶ月	1年2ヶ月	1年1ヶ月	1年	10ヶ月	9ヶ月	8ヶ月	7ヶ月	6ヶ月	5ヶ月	未回答
延べ件数	1	2	2	4	2	2	10	3	1	2	3	15	2	2

【問】 法人格取得年月はいつですか。

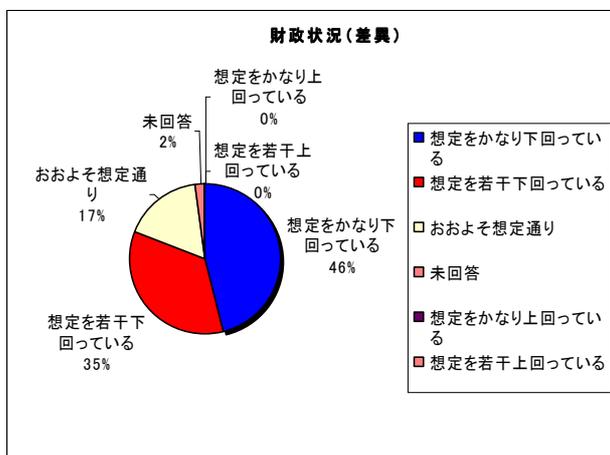
取得時期	2011年2月	2011年5月	2011年6月	2011年8月	2011年9月	2011年10月	2011年11月	2011年12月	2012年1月	2012年2月	2012年3月	未回答
延べ件数	1	1	1	1	1	3	1	5	7	13	2	15

4. 財政状況

【問】 あなたの会社の直近の約1年間における売上げ高(収入)は、どうですか。起業1年未満の方は、起業～現時点までの売上げ高(収入)でお答えください。



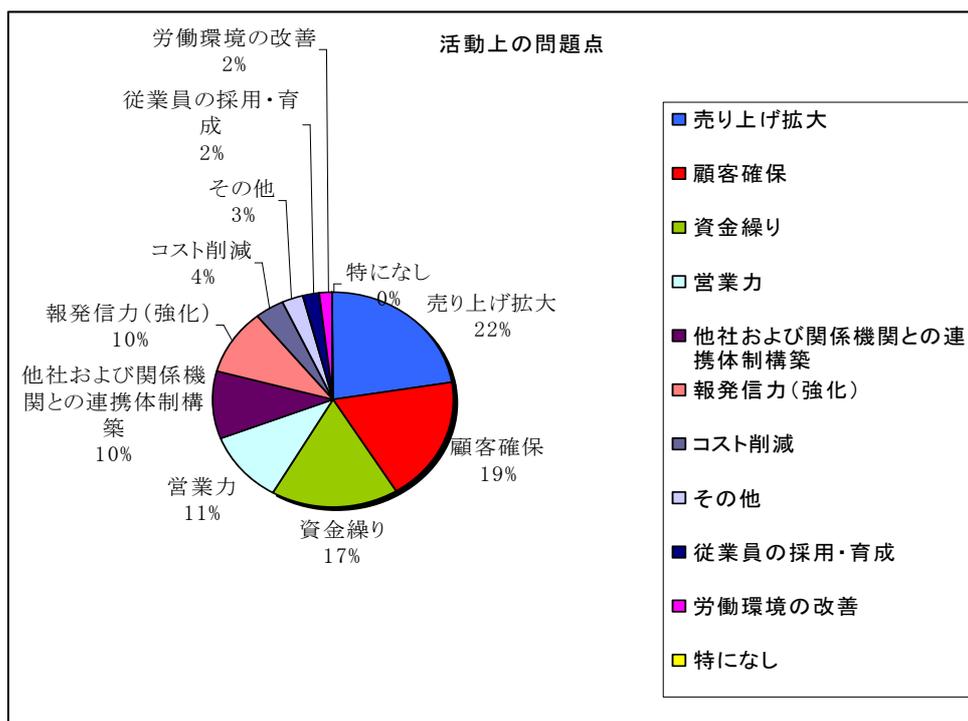
【問】 創業・登記時の計画と現時点での実績の差異はいかがですか。



「100万円未満」が51%と最も多く、「400万以上」と答えた事業体はわずか12%であった。また、計画時との差異が下回っている事業体がほとんどである。事業継続のためにも早い段階でのサポートが必要である。

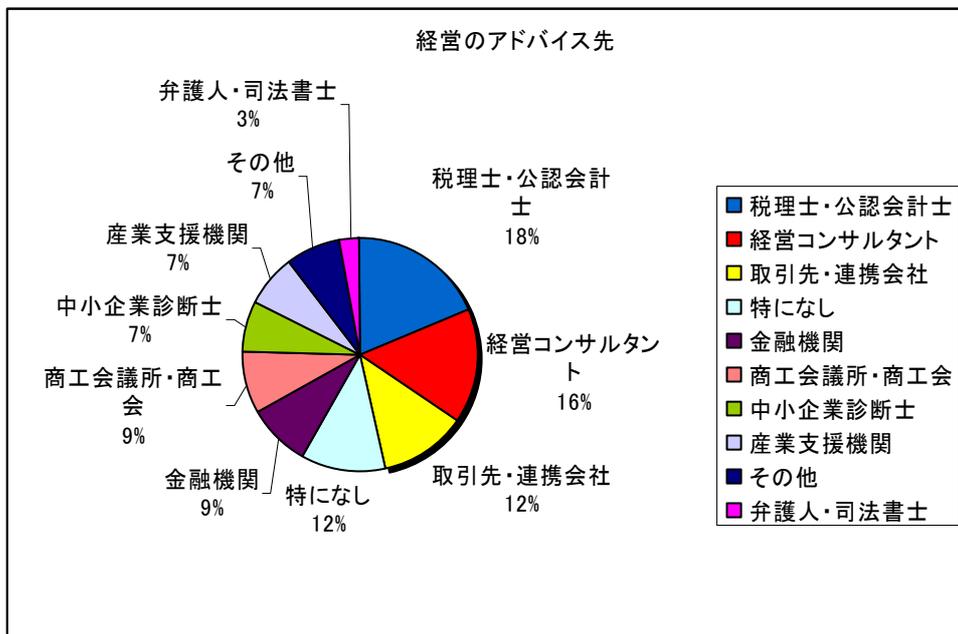
5. 活動上の問題点と今後の連携先

【問】現在の経営上の課題は何ですか。



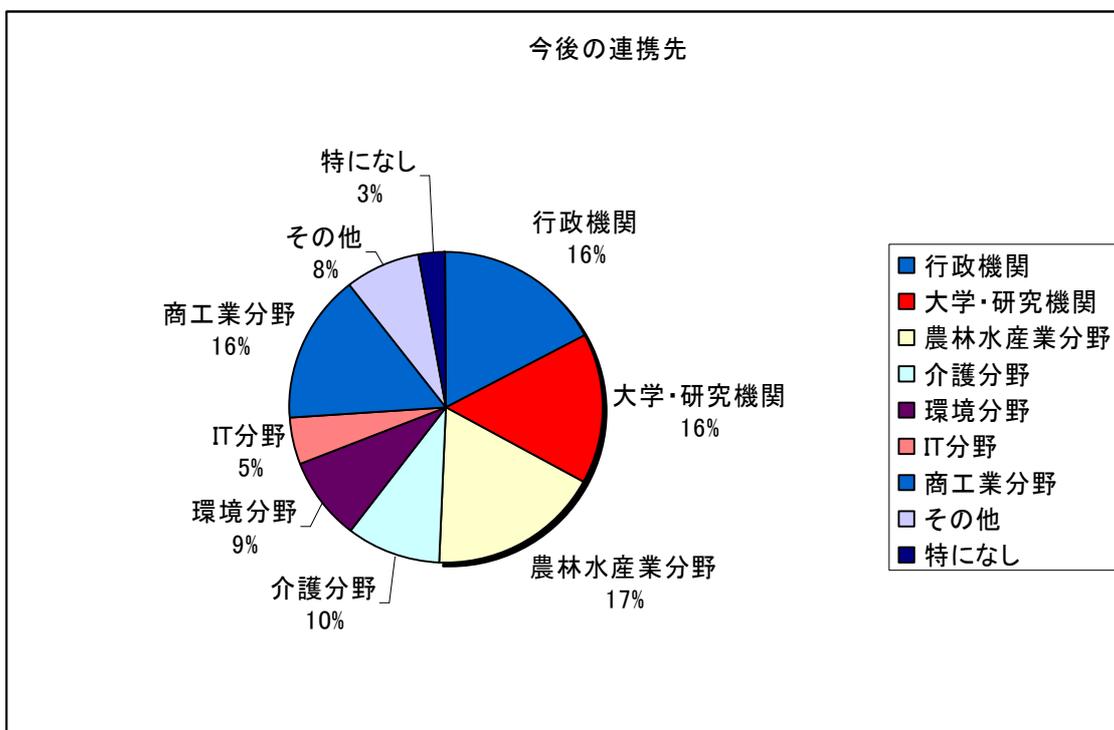
その他意見:時間が足りない、商品未完成、仲間づくりなどあがった。

【問】 経営に関するアドバイスはどこから受けていますか。



その他意見: 同業者

【問】 今後、どのような機関と連携を図りたいですか。



その他意見: ペット分野、福祉・医療、地域飲食店・葬儀分野・医院などがあつた。

企業体らしく「ビジネスチャンス」をうかがえる幅広い分野とのマッチングを望んでいることが解る。

【問】 具体的に今後、どのような連携を図りたいですか。

【一例】

- ・ 研究機関との土壌改善
- ・ ソバ・レンゲ・菜の花を栽培している団体とのコラボ
- ・ 協働が可能な分野との連携
- ・ IT を使って広告宣伝力を高めたい
- ・ 大学については、就労支援でコラボレーション
- ・ 大学と連携した、社会的実践教育とまちづくりを掛け合わせた事業の展開
- ・ 農産物の生産と流通
- ・ 商工業分野は主に観光分野、経典が整えば観光とタイアップさせたい
- ・ 森林救済のための「炭まき」を、国・県の事業として取組み連携を図りたい
- ・ 臨床データの調査をしてほしい
- ・ 引き続き太陽光・風力発電の推進
- ・ 無回答：どのようにつながっていったらよいかイメージが湧かない
- ・ ボランティア活動を通じた自院のPR
- ・ 各地域の鳥獣害の情報や対策状況の把握
- ・ 広告スポンサーとしての協力を得たいなど

6. 発信状況

【問】ブログや SNS を使った情報発信や相互交流を事業に積極的に活用されていますか。

している	15
していない	16
今後していく見込み	19
未回答	2

7. 社会起業インキュベーション事業に対する意見

【問】 社会起業インキュベーション事業についておたずねします。

当事業を使って良かった点、当事業があつてよかったと思うことを記載してください。

【一例】

- ・ 社会的課題の解消
- ・ 全国展開ができた
- ・ 事業を始めるきっかけとなった
- ・ 支援金で思い切った試作開発ができた
- ・ 異業種交流ができた
- ・ 様々な思いを持っている方々につながる事ができた
- ・ 視野を広げて起業を考えることができた
- ・ 知識を得る教育があつてよかった
- ・ 地域活性化の一翼を担えた
- ・ 自分の事業について、多くの人々に表現できるようになった

【問】 起業して想定外であったこと(良かったこと・悪かったこと)を記載してください。

【良かった点】 一例

- ・ やりがいがある
- ・ 様々な人と出会え、勉強できる
- ・ 自分の弱点が見つかったこと
- ・ 物販店出店の折、一般の方が応援していただいた
- ・ 地域の人たちが温かかったこと

【悪かった点】 一例

- ・ 予想以上に資金面で悩むことが多い
- ・ 計画性がなかったこと
- ・ 活動を外部協力者とともに進めていたが、進行が遅い
- ・ 天候影響による資金繰りに苦労した
- ・ 商品開発は8合目から難しくなる
- ・ 顧客確保の難しさ
- ・ 資金がないとスムーズな運営が難しいこと
- ・ 自動車産業の不況 ・ 業界の慣習や常識があり、温度差に苦労した
- ・ 起業してから、スタッフが協力してくれなくなったこと
- ・ 共に起業する予定だった人たちとの利害対立
- ・ 業界の慣習や常識があり、温度差に苦労した

8. 起業者からの意見・提案

- ・ 起業日までの日数がなく、準備が思うようにできなかった
- ・ 資金難を解消できる補助プログラムを作って欲しい
- ・ 当事業起業者（三河・遠州・南信州）の情報交換や協力体制の構築
- ・ このような制度を続けていくことが、三遠地域の発展につながっていく
- ・ 融資等の優遇または、金融機関とのパイプ役になって欲しい
- ・ 起業した人たちの名簿を作成していただき、個々に連絡が取れるようにしたい
- ・ 起業した人たちのPRを積極的に行ってほしい

総評:消費者・生活者目線での企画開発意識が伴っていない事業体が多く見られた。起業時には自己中心的・自己満足で活動できるものの、起業後の差異に気づかされて修正を余儀なくされている。社会的貢献のみだけでは、顧客満足度を得ることはできず、商品等のファン化が進んでいない。今一度、目的・コンセプト作り・ターゲット分析・市場性分析等の事前作業洗い出しを行うとともに、販売計画・プロモーション計画の見直しも急務である。

また、風土・気候・気質・文化の違う三遠南信地域の真のビジネスパートナー、連携パートナーとなっていく為には行政・自治体間だけではなく民間レベルでの互いの特徴を十分理解し合える環境づくりが切望される。

以上