

「起業家の資金調達に対する意識調査レポート」  
全体の44%が直接金融による資金調達を希望  
～アラフォー起業家と女性起業家は直接金融に積極的！？～

起業家を支援するレンタルオフィス「CROSS COOP」(<http://crosscoop.com/>)を運営する未来予想株式会社(本社：東京都港区、代表取締役 CEO：矢田 峰之、以下、未来予想)は、起業家を対象に、「起業家の資金調達に対する意識調査」を実施いたしましたので、その調査結果を発表いたします。

#### ■調査概要

実施期間：2010年7月22日(木)～2010年8月18日(水)(28日間)

調査方法：インターネット・オンライン調査

※経営支援ポータルサイト「MiraiZ.bz」会員登録時に実施

調査対象：20代～70代の起業家

※会員登録時の役職が「代表」「取締役」「社長」「役員」を含む経営層

※設立1年未満27%、3年未満23%、5年未満9%、7年未満9%、10年未満7%、10年以上25%

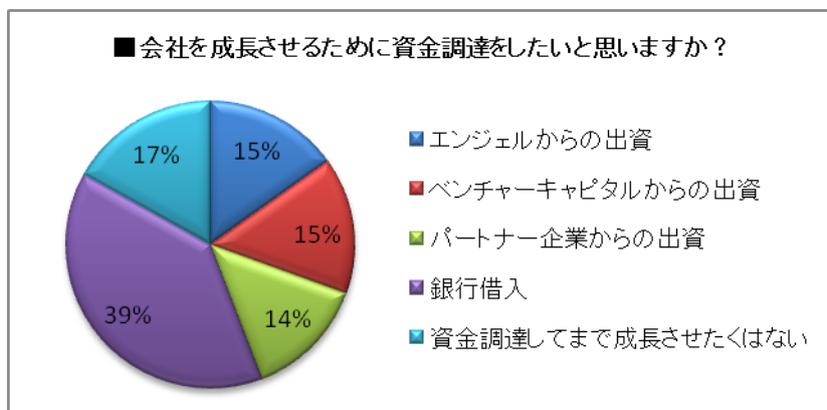
※従業員数5名未満66%、10名未満15%、20名未満9%、30名未満4%、50名未満3%、50名以上3%

有効回答数：344件

#### ■調査結果

##### ●資金調達手法：起業家の44%が直接金融での資金調達を希望

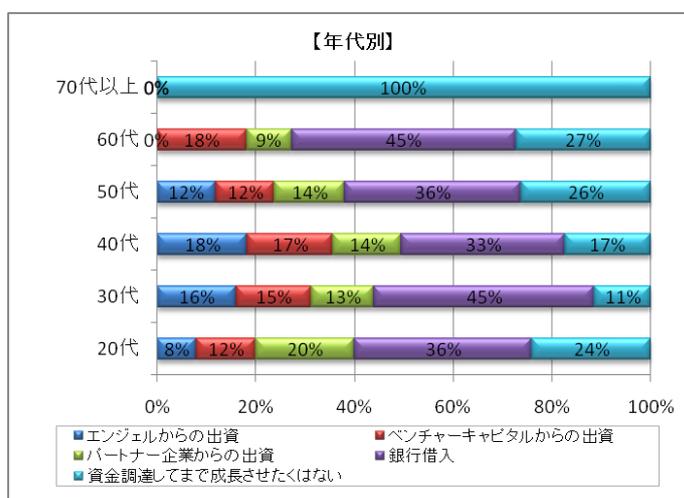
資金調達の手法として最も希望が多かったのは銀行借入(39%)、以下、資金調達してまで成長させたくない(17%)、エンジェルからの出資(15%)、ベンチャーキャピタルからの出資(15%)、パートナー企業からの出資(14%)と続いた。依然として間接金融への依存度は高い傾向にあるが、直接金融による資金調達を希望する割合は、全体の44%と半数近い起業家が何らかの方法で直接金融を検討している。



また、以下の通り、回答者の起業家を、「年代別」、「性別」、「起業年数別」、「起業年代別」、「従業員数別」、「上場志向別」に分けて集計したところ、直接金融に積極的な起業家の特徴として、年齢は40代、性別は女性、創業した時期が2001年以降の第3次ベンチャーブーム、設立3～5年、従業員数11～20名規模の企業、上場志向が強い起業家というキーワードが抽出された。

●年代別：40代起業家が最も直接金融を希望

直接金融を希望する年代別では40代起業家が49%と最も高く、それ以外の特徴として20代起業家がパートナー企業からの出資を希望する割合が高い傾向にある。また、30代の起業家は銀行借入が45%を占めている。



⇒40代の起業家はビジネス経験や知識の成熟により、直接金融による資金調達を検討する割合が増加

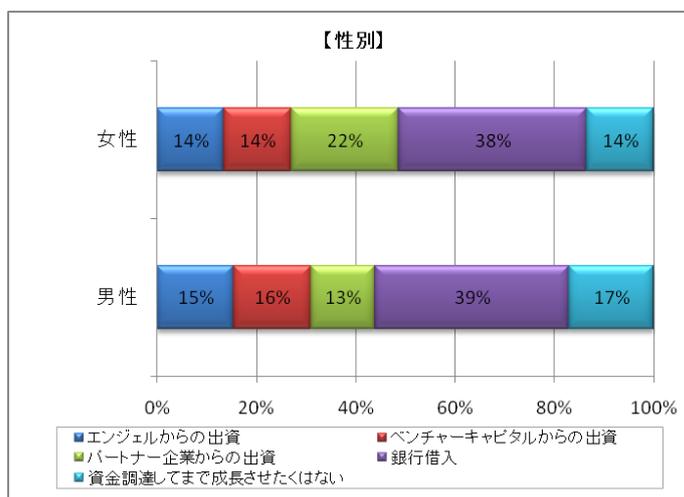
⇒20代の起業家は人脈が少ないこともあり、資本提携も含めたパートナー企業の開拓を希望

⇒30代の起業家は銀行借入にも積極的であり、個人保証などのリスクを背負える環境

●性別：女性起業家は男性以上に直接金融に積極的ではあるが、パートナー企業との資本提携を望む傾向

直接金融を希望する割合は男性起業家が44%に対して、女性起業家は50%と女性起業家の方が直接金融を検討している。

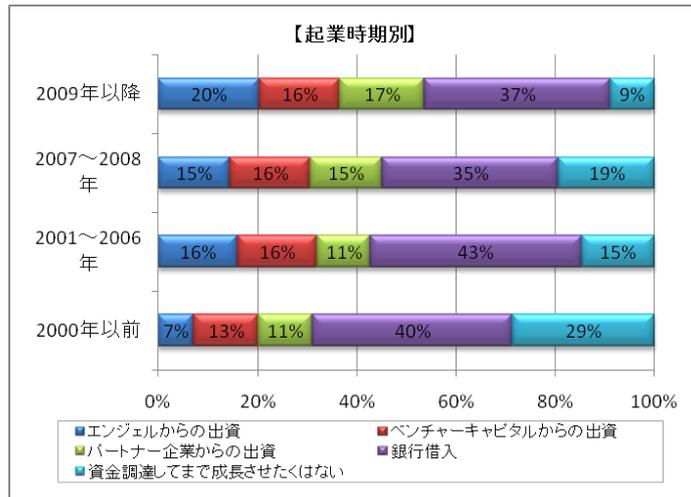
また、パートナー企業との資本提携については、男性起業家13%に対し女性起業家は22%となった。



⇒女性の起業家の半数は直接金融に積極的であるが、パートナー企業との資本提携を希望しており堅実志向

●起業時期別：2000年の第三次ベンチャーブームを境に直接金融の希望が増加

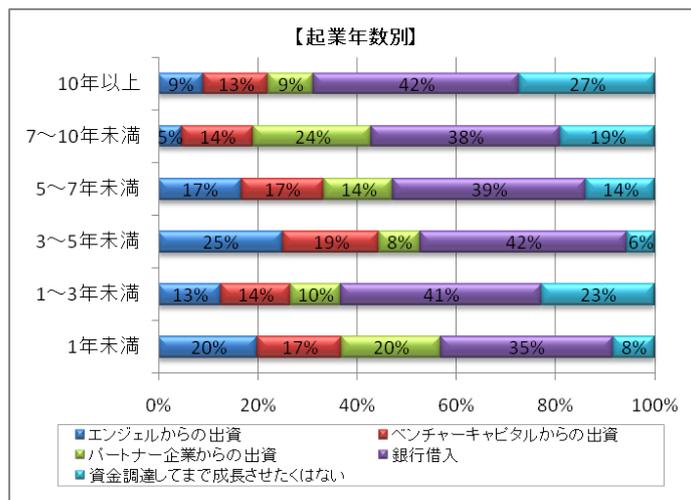
起業家のなかで直接金融を希望する割合は、2000年以前に創業した起業家は31%であるのに対し、2001年以降に創業した起業家においては40%以上となった。



⇒2001年以降、第3次ベンチャーブームの起業家は直接金融の活用に積極的であり、マザーズやジャスダックなどの新興市場上場企業の増加や大型ベンチャーキャピタルファンドの増加が背景にあると想定

●起業年数別：創業時と創業3年～5年に直接金融の需要が増加

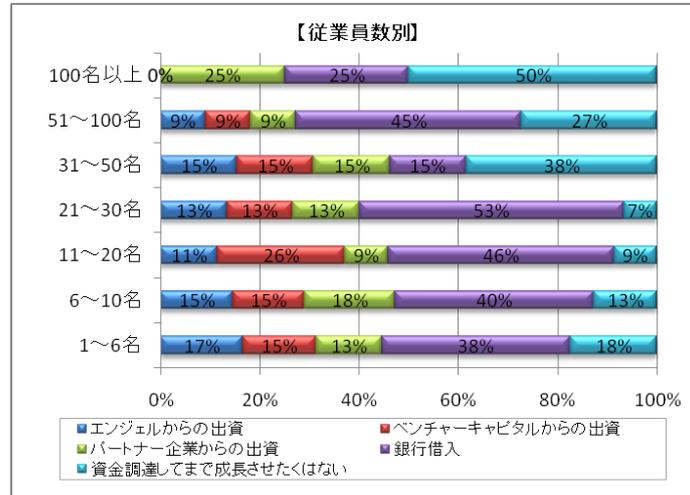
創業1年未満の起業家の57%は直接金融を希望している。一方で、創業1年～3年の起業家の直接金融を希望する割合は37%と一時的に低下するが、創業3年～5年になると再び52%と上昇する。



⇒創業時と設立3年～5年のタイミングで成長のための資金需要が高まる傾向

●従業員数別：11名～20名の企業規模が最もベンチャーキャピタルからの出資を希望

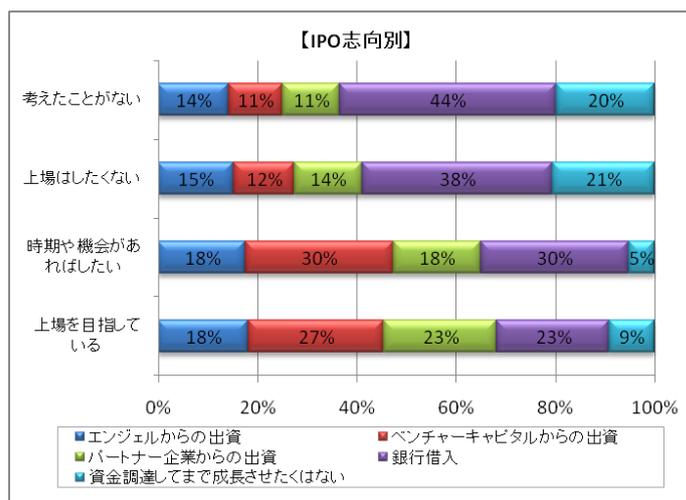
従業員数 11～20 名の企業の 26%がベンチャーキャピタルからの調達を希望している。従業員規模が大きくなればなるほど、資金調達してまで成長を望まない傾向にある。



⇒従業員数が 11 名～20 名規模の企業が、最もベンチャーキャピタルからの調達を希望する割合が高い。事業の成長局面を迎える企業規模が 20 名前後に多い

●上場志向別：上場を目指している起業家は直接金融からの資金調達に積極的

直接金融による調達を希望する割合は上場志向のない起業家は 41%であるのに対し、上場志向のある起業家は 68%と高い傾向にある。また、時期や機会があれば上場を検討したい起業家も 66%は直接金融を希望している。



⇒一般的にベンチャー企業の資金調達においては、直接金融の方が間接金融よりも調達できる金額が大きいため、上場志向が強い起業家ほど、直接金融による資金調達を希望

■ レンタルオフィス「CROSS COOP ( <http://crosscoop.com/> )」について

1名から30名規模のベンチャー企業に対して、新宿、六本木、青山などの利便性の高い都内オフィスを、敷金・礼金0円で安価に提供するレンタルオフィス。入居起業家同士のインキュベーション・コミュニティをコンセプトに、ベンチャー支援経験の豊富なスタッフが同オフィス内に常駐し、経営をサポートすることで複数の上場企業輩出実績を保有。

■ 会社概要

- (1)商号 : 未来予想株式会社
- (2)代表者 : 代表取締役 CEO 矢田 峰之
- (3)本店所在地 : 東京都港区北青山 2-7-26 フジビル 28 2階
- (4)設立年月日 : 2006年9月
- (5)主な事業内容 : インキュベーション事業  
(経営コンサルティング/インキュベーションオフィス運営)  
広報支援事業  
(PR コンサルティング/プレスリリース配信代行サービス)
- (6)資本金 : 93,000 千円
- (7)URL : <http://www.miraiz.co.jp/>

■ 本リリースに関するお問い合わせ

未来予想株式会社 インキュベーション事業部

担当 : 石田

Tel : 03-5785-6818

E-mail : [info@crosscoop.com](mailto:info@crosscoop.com)