

**クロスコープ、「起業家300名の経営意識調査レポート」を発表**  
～ベンチャーの事業戦略は3年周期で変化、従業員数20～30名規模が勝負の時期？～

新宿、六本木、青山エリアにて起業家を支援するレンタルオフィス「クロスコープ」(<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328名を対象に、「起業家の経営に対する意識調査」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4%

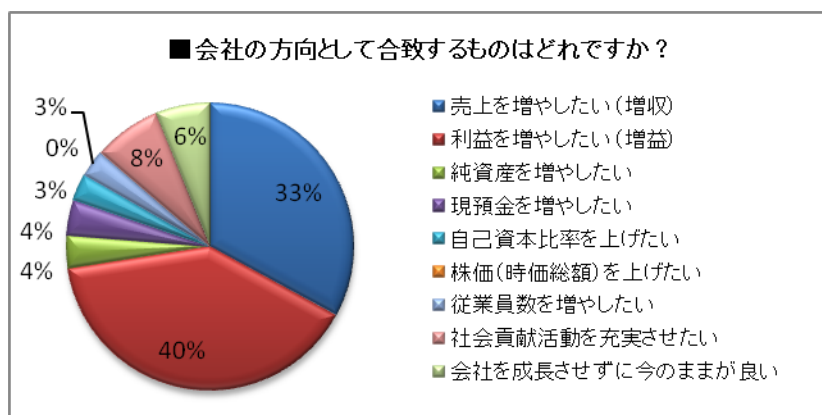
有効回答数：328件

■調査結果

●**会社が重要視する指標：起業家の40%が増益を目指す**

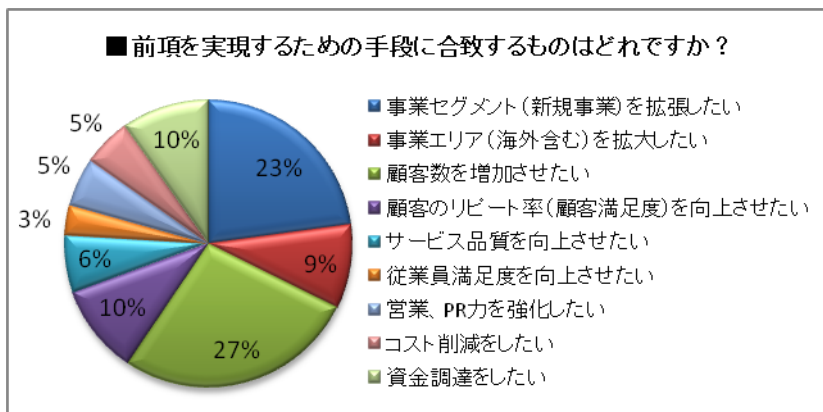
会社の方向として合致する指標として最も希望が多かったのは、利益を増やしたい

(40%)、続いて売上を増やしたい(33%)、以下、社会貢献活動を充実させたい(8%)、会社を成長させずに今のままが良い(6%)、純資産を増やしたい(4%)、現預金を増やしたい(4%)、自己資本比率を上げたい(4%)、従業員数を増やしたい(4%)と続いた。依然として増収を望む傾向はあるものの、景



気の先行き不安などの背景から、**全体の40%と半数近い起業家が増益を目指している**と考えている。

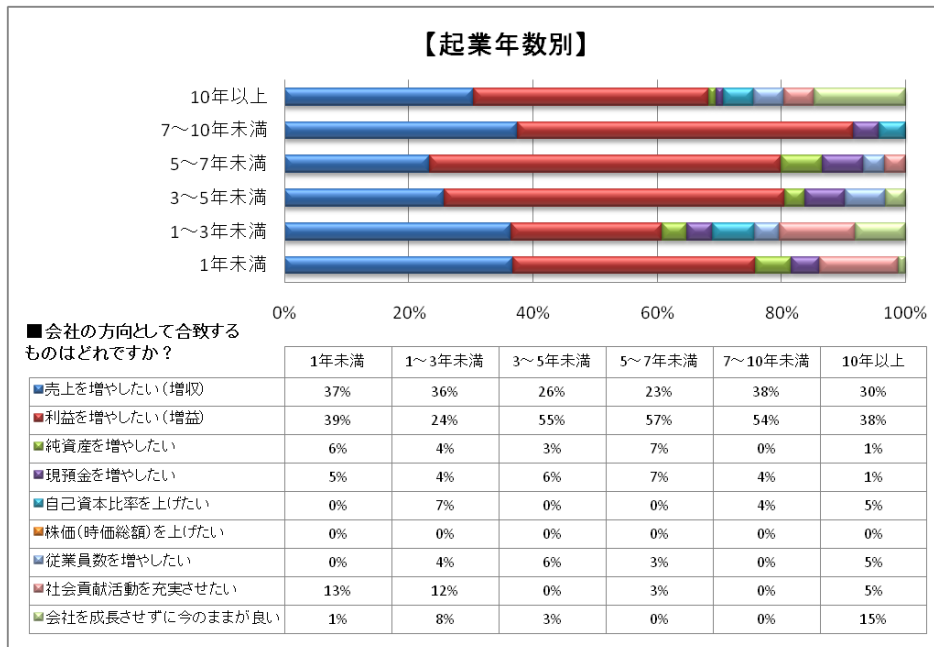
また、重要指標の実現のために手段として最も希望が多かったのは、顧客数を増加させたい (27%)、続いて事業セグメント (新規事業) を拡張したい (23%)、以下、顧客のリピート率を向上したい (10%)、資金調達をしたい (10%)、事業エリアを拡大したい (9%)、サービス品質を向上させたい (6%)、営業、PR 力を強化したい (5%)、コスト削減をしたい (5%)、従業員満足度を向上させたい (3%) と続いた。



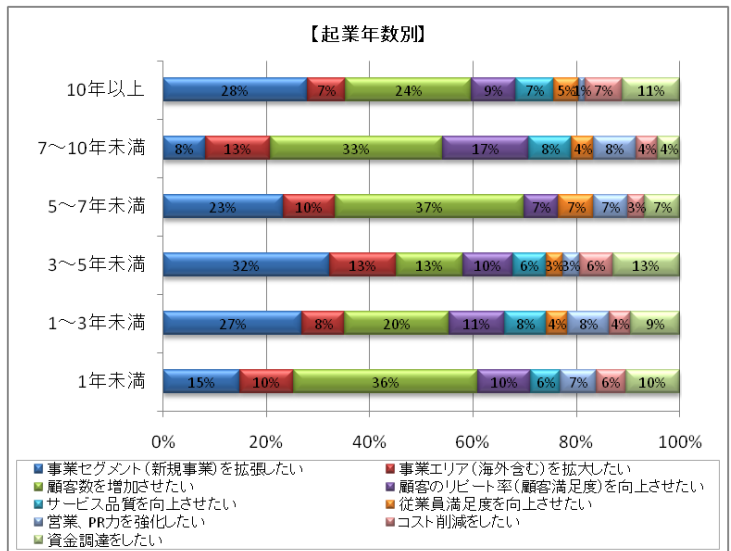
また今回のアンケートにおいて、「起業年数別」、「従業員数別」、「上場志向別」の属性別に集計・分析したところ、会社が重要視する指標として増収から増益への転換点、またそれを目指す手段として顧客開拓から新規事業の拡張への転換点が企業の中である一定のサイクルで起きていること推察される。

### ●起業年数別：創業3年未満は増収志向、3年を境にして増益志向へ転換

創業1年未満の起業家の37%、1年～3年未満の起業家の36%が増収を志向する一方で、創業3年を境に起業年数が3年以上の起業家の50%以上は増益志向にシフトしており、それに比例して現預金を重視する傾向も高くなっていく。さらに創業7年～10年を境にして再び増収志向が30%台に上昇している。



経営目標を実現する手段としては、創業1年未満の起業家の36%は顧客の増加に注力している。一方で、創業3年～5年の起業家では、新規事業の拡張を志向する割合が32%と上昇し、創業5年～7年になると再び顧客開拓を重視する割合が37%と上昇する。



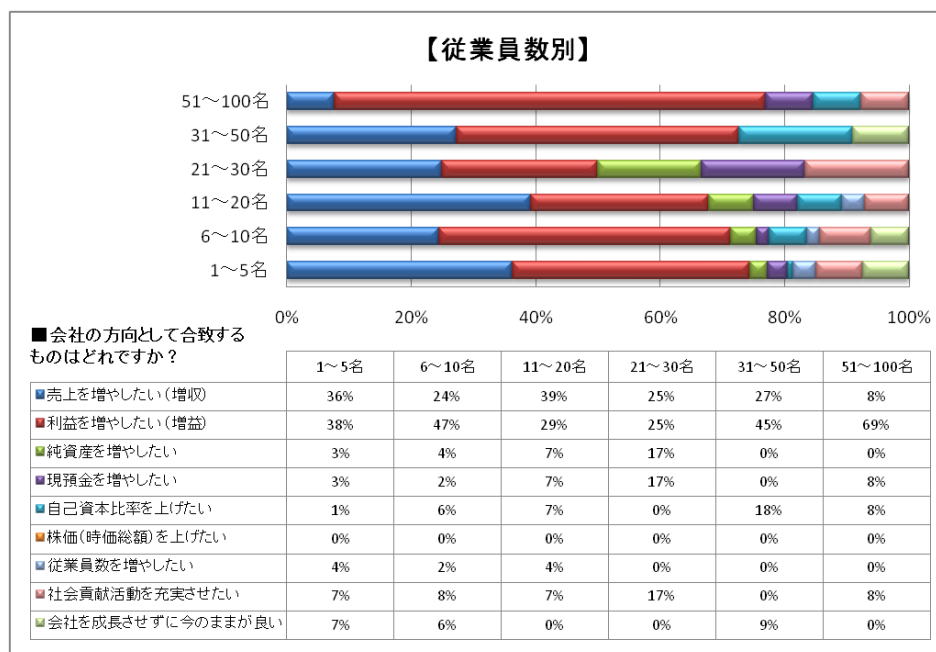
⇒創業3年までのベンチャー企業は増収志向が強く、その手段として顧客開拓をテーマに掲げている。

一方で、創業3年～7年経過すると増益を志向する割合が増え、その手段として新規事業の拡大をテーマに掲げている。しかし、創業7年～10年経過すると、再び増収志向に転換し顧客開拓がテーマになる。

ひとつの事業は約3年サイクルで事業立ち上げと顧客開拓が循環していると推察される。

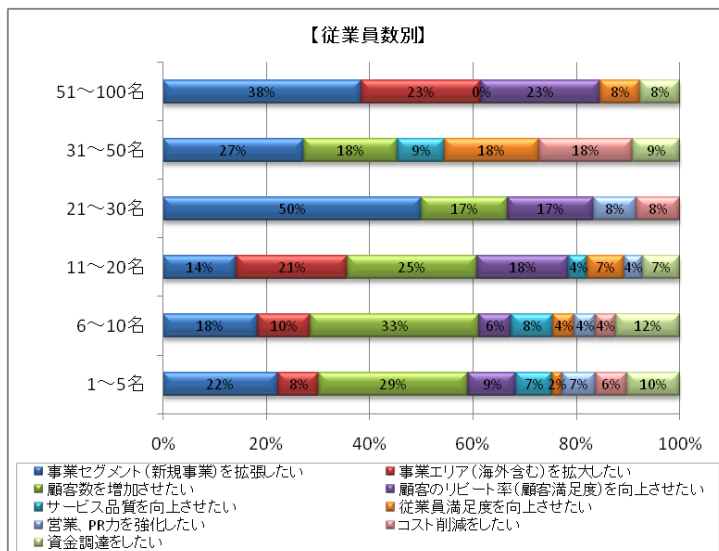
●**従業員数別：21～30名規模では新規事業の拡大が重要テーマとなり、現預金を求める傾向**

従業員数が少ないほど増収の志向性が強く、51～100名規模になると69%が増益志向にシフトする。また、21～30名規模では純資産および現預金を重視する企業の割合が増加するが、31名以上になると純資産や現預金に対する意識は薄れる傾向にある。



経営目標を達成するための手段としては、顧客開拓に注力する割合が、従業員数 1～5 名の企業は 29%、6～10 名の企業は 33%、11～20 名の企業は 25%と、20 名未満の企業は顧客開拓を再重要テーマとしている。同時に、海外を含む事業エリアの拡大についても積極的になる。

しかし、21 名～30 名規模では新規事業の拡張を志向する割合が 50%と高い割合を占める。

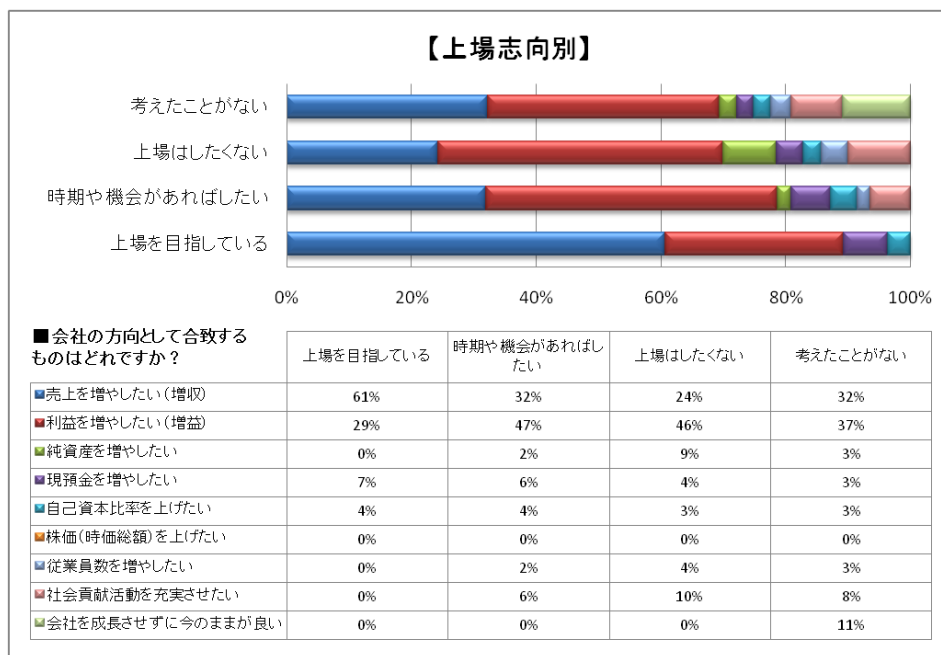


⇒経営目標を達成するための手段として、従業員が少ないうちは顧客開拓を重視しているが、従業員 20 名を超えると新規事業の拡張の必要性がでてきており、経営課題が営業上の課題から成長に向けた事業戦略上の課題へとシフトすると考えられる。

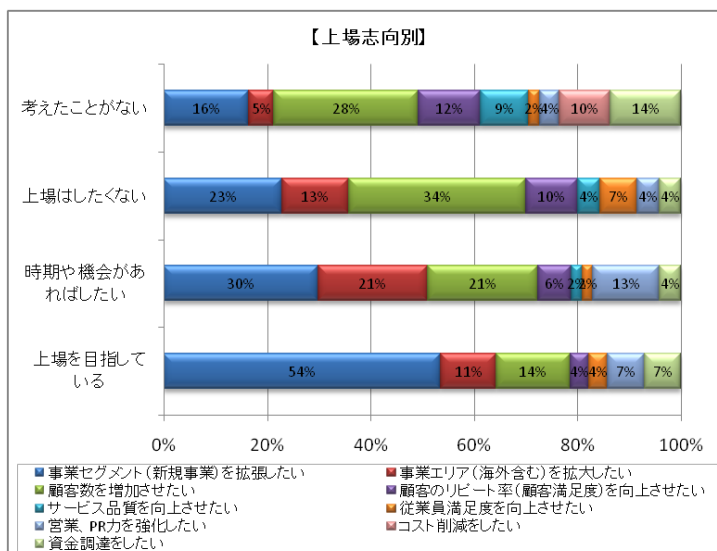
従業員数 20 名規模が、ベンチャー企業が成長に向けて新規事業にチャレンジする時期と推察される。

●上場志向別：上場を目指している起業家の 61%が増収志向、そして新規事業の拡大意欲が旺盛

上場を目指している起業家の 61%が増収志向であるのに対し、上場志向のない起業家は増収よりも増益重視の傾向になる。また、上場志向のない起業家ほど、社会貢献活動の充実を求める割合が高くなる。



上場志向の高い起業家の 54%は新規事業の拡大を志向しており、上場志向がない起業家ほど、新規事業に対する意識は薄くなる。



⇒上場志向が高い起業家は増収を志向する傾向にあり、日本において上場するためには更なる売上の拡大が求められていると起業家は認識している。そして、増収を実現するための手段としては新規事業の拡大に非常に積極的である。

以上

#### ■ レンタルオフィス「クロスコープ (<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円で月額2万円台から安価に提供するレンタルオフィス。現在、レンタルオフィスに入居する起業家250名のインキュベーション・コミュニティを通じて、ベンチャー企業の調査レポートを定期的に配信。

#### ■ 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)