

1. 調査方法

(1) 調査期間

令和 7 年 11 月 15 日（土）～令和 7 年 11 月 25 日（火）まで

(2) 調査方法

平成 26 年度から調査時点までの利用終了者 209 名のうち、メール連絡が可能な方（181 名）に対し、web アンケートフォームでの回答を依頼。

(3) 回答者 78 名（回答率 43.1%）

※利用終了者全体（209 名）に対する回答率は 37.3%

(4) 割合は小数点第 2 位を四捨五入しているため、合計して必ずしも 100%になるとは限らない。

2. 調査結果

(1) 年代

No.	選択肢	人数	割合
1	29 歳以下	7 人	9.0%
2	30 歳～39 歳以下	12 人	15.4%
3	40 歳～49 歳以下	26 人	33.3%
4	50 歳～59 歳以下	20 人	25.6%
5	60 歳以上	13 人	16.7%
	合計	78 人	100.0%

(2) 現在、高田馬場創業支援センター利用終了時に計画または創業していた事業を営んでいますか？

No.	選択肢	人数	割合
1	利用終了時に創業しており、現在も事業を継続している	66 人	84.6%
2	利用終了時に創業しており、他の事業に転換した	4 人	5.1%
3	利用終了時には創業していなかったが、その後創業した	2 人	2.6%
4	利用終了時に創業していたが、廃業・事業を終了した	4 人	5.1%
5	利用終了時には創業しておらず、現在も創業していない	2 人	2.6%
	合計	78 人	100.0%

ここから先は、(2)で「1. 利用終了時に創業しており、現在も事業を継続している」

「2. 利用終了時に創業しており、他の事業に転換した」

「3. 利用終了時には創業していなかったが、その後創業した」と回答した方のみ

(3) 事業の法人形態を教えてください。

No.	選択肢	人数	割合
1	個人事業主	11 人	15.3%
2	株式会社	59 人	81.9%
3	合同会社	2 人	2.8%
4	その他	0 人	0.0%
	合計	72 人	100.0%

(4) 創業から現在までの経過年数を教えてください。

No.	選択肢	人数	割合
1	1年未満	0人	0.0%
2	1年～3年	7人	9.7%
3	3年～5年	13人	18.1%
4	5年～10年	28人	38.9%
5	10年以上	24人	33.3%
	合計	72人	100.0%

(5) 現在の業種と事業内容を教えてください。

No.	選択肢	人数	割合
1	製造業	0人	0.0%
2	情報通信業	16人	22.2%
3	卸売業・小売業	7人	9.7%
4	不動産業、物品賃貸業	1人	1.4%
5	学術研究、専門・技術サービス業	23人	31.9%
6	生活関連サービス業、娯楽業	8人	11.1%
7	教育・学習支援業	5人	6.9%
8	医療・福祉	5人	6.9%
9	職業紹介、労働者派遣業	0人	0.0%
10	その他	7人	9.7%
	合計	72人	100.0%

その他（自由記入）

- ・旅行業
- ・IT事業
- ・Webマーケティング
- ・マネジメント業
- ・メディア・出版業
- ・CG制作業
- ・SNS、マーケティング支援

(6) 創業時と現在で業種が変わっている場合、その変化内容を教えてください。

- ・創業時にはITアプリも開発していましたが、現在は法人向けコンサルティングのみで営業しています。
- ・創業時は広告出版で、フリーペーパー発行など行なっていた。高田馬場に入居した際は、情報通信事業をメインに行なっていた。退去後、新型コロナなどの影響を受けて事業転換し、現在は主に日用品の輸出を行っている。
- ・インターネットサービスの提供から、インドアゴルフ練習場の運営に変化しています。
- ・大きくは変わりませんが、Webサイトのみの運営からスマートフォンアプリ、スマートウォッチのアプリの提供に軸足を移しました
- ・業種は創業時は食品卸小売であった。その事業は継続しつつ現在、人材関連事業が増えました
- ・センターにお世話になっているときは、株式会社で経営全体と、契約関係の仕事を社長と一緒にやっていたが、今は行政書士として港区に自分の事務所をおき、四人の後輩行政書士に業務委託で仕事を手伝ってもらっています。また、アメリカのLAであと二人のCA弁護士とともに、LLPを作り、顧客獲得に努力中です。
- ・一時期はスタートアップモデルとして資金調達をして事業を進めていたが、本業のトレーニング事業にピボットしている。
- ・IT全般を扱っておりましたが、ecサイト制作に集中しました
- ・物品賃貸業を続けながら、旅行業も開始した。

(7) 現在の事業の所在地（本社・主たる事業所）はどこですか。

No.	選択肢	人数	割合
1	新宿区内	45人	62.5%
2	新宿区外（23区内）	17人	23.6%
3	東京都下	3人	4.2%
4	東京都外	7人	9.7%
	合計	72人	100.0%

(8) **（(7)で「1. 新宿区内」と回答した方）**

本社・主たる事業所の形態を教えてください。

No.	選択肢	人数	割合
1	賃貸物件（専用事務所・店舗を賃借している）	23人	51.1%
2	自宅兼事務所（自宅の一部を事業に使用している）	5人	11.1%
3	シェアオフィス・コワーキングスペース	12人	26.7%
4	バーチャルオフィス	5人	11.1%
5	その他	0人	0.0%
	合計	45人	100.0%

(9) **（(7)で「1. 新宿区内」と回答した方）**

現在、(7)で回答した事業所で勤務している従業員（正規・非正規含む）はいますか。

No.	選択肢	人数	割合
1	はい	30人	66.7%
2	いいえ	15人	33.3%
	合計	45人	100.0%

(10) 現在の従業員数（自分を含む）を教えてください。

No.	選択肢	人数	割合
1	1人	26人	36.1%
2	2人～4人	30人	41.7%
3	5人～9人	7人	9.7%
4	10人～19人	6人	8.3%
5	20人以上	3人	4.2%
	合計	72人	100.0%

(11) 現在の年間売上規模を教えてください。

No.	選択肢	人数	割合
1	500万円未満	13人	18.1%
2	500～1,000万円未満	10人	13.9%
3	1,000～3,000万円未満	20人	27.8%
4	3,000万円～5,000万円未満	9人	12.5%
5	5,000万円～1億円未満	8人	11.1%
6	1億円以上	11人	15.3%
7	分からない	1人	1.4%
	合計	72人	100.0%

- (12) **(2)で「1. 利用終了時に創業しており、現在も事業を継続している」
「2. 利用終了時に創業しており、他の事業に転換した」と回答した方のみ)**

売上の推移について、創業支援センター利用終了時と比べてどのように変化しましたか。

No.	選択肢	人数	割合
1	大幅に増加した（概ね+50%以上）	39人	55.7%
2	やや増加した（+10～50%未満）	13人	18.6%
3	変わらない（±10%以内）	10人	14.3%
4	やや減少した（-10～50%未満）	3人	4.3%
5	大幅に減少した（概ね-50%以上）	5人	7.1%
	合計	70人	100.0%

- (13) 事業の主な顧客層を教えてください。

No.	選択肢	人数	割合
1	一般消費者（B to C）	19人	26.4%
2	企業（B to B）	48人	66.7%
3	自治体	1人	1.4%
4	海外顧客	1人	1.4%
5	その他	3人	4.2%
	合計	72人	100.0%

その他（自由記入）

- ・大学と研究所
- ・大学、研究所
- ・B to B to C

- (14) 現在まで事業を継続できている要因として、あてはまるものを教えてください。（複数選択可）

No.	選択肢	人数	割合
1	販売・営業活動がうまくいっている	22人	10.5%
2	新商品や新サービスの開発ができた	13人	6.2%
3	DX・オンライン展開ができている	11人	5.2%
4	経営者本人の経験やスキルが活かされている	44人	21.0%
5	人材の確保・育成ができている	14人	6.7%
6	資金繰りなど財務面が安定している	13人	6.2%
7	顧客・取引先との信頼関係がある	45人	21.4%
8	新宿区の立地や環境がプラスになっている	13人	6.2%
9	市場や社会の変化に対応できている	20人	9.5%
10	信頼できる相談先がある	15人	7.1%
11	その他	0人	0.0%
	合計	210人	100.0%

(15) 事業継続における課題・悩みを教えてください。(複数選択可)

No.	選択肢	人数	割合
1	販売・営業活動に苦戦している	27人	20.8%
2	新商品や新サービスの開発ができていない	20人	15.4%
3	DX・オンライン展開が不足している	7人	5.4%
4	経営者本人の経験やスキルが不足している	12人	9.2%
5	人材の確保・育成が難しい	22人	16.9%
6	資金繰りなど財務面が不安定である	16人	12.3%
7	顧客・取引先との信頼関係が不足している	3人	2.3%
8	新宿区の立地や環境に課題がある	1人	0.8%
9	市場や社会の変化に対応できていない	6人	4.6%
10	信頼できる相談先がない	8人	6.2%
11	その他	8人	6.2%
	合計	130人	100.0%

その他（自由記入）

- ・東京は個人経営、LAのLLPは二人のパートナーがいるものの二人はまだサラリーマンで副業に近く、実質一人で回しているため、ともかく時間が足りない。アメリカの事業でこれから顧客を獲得するためには、ビザが必要だが、投資家ビザを取得するためにはもっと事業拡大してアメリカで雇用する必要がある、鶏が先か卵が先かで困っている。
- ・特になし（×7人）

(16) ((7)で「1. 新宿区内」と回答した方)

新宿区内に事業所を置いている理由を教えてください。(複数選択可)

No.	選択肢	人数	割合
1	交通アクセス	33人	34.0%
2	顧客・市場への近さ	18人	18.6%
3	家賃水準	1人	1.0%
4	人材確保のしやすさ	7人	7.2%
5	居住地からの近さ	22人	22.7%
6	ブランドイメージ	9人	9.3%
7	支援機関の存在	5人	5.2%
8	その他	2人	2.1%
	合計	97人	100.0%

その他（自由記入）

- ・高田馬場の空気感がちょうどいい 落ち着ける
- ・支援センターから移転する際の制限

(17) ((7)で「2. 新宿区外 (23 区内)」 「3. 東京都下」 「4. 東京都外」と回答した方)

移転を選んだ理由を教えてください。(複数選択可)

No.	選択肢	人数	割合
1	賃料・コスト面	8 人	25.0%
2	顧客・市場へのアクセス	3 人	9.4%
3	設備やスペースの確保	3 人	9.4%
4	自宅近くへの移転	12 人	37.5%
5	他自治体の支援制度の活用	0 人	0.0%
6	その他	6 人	18.8%
	合計	32 人	100.0%

その他 (自由記入)

- ・(センター利用) 期間が終了したから
- ・(センター) 利用期間終了のため
- ・会社のブランディング、業界関係者との関わりの機会を持つ
- ・エンタメやアパレルの顧客を増やすためのイメージ戦略、および実家の両親の世話のために実家に近いところに引っ越したため。
- ・お客様都合
- ・グループ企業のオフィスを活用

(18) ((7)で「2. 新宿区外 (23 区内)」 「3. 東京都下」 「4. 東京都外」と回答した方)

今後、新宿区内に事業拠点を設けたい (戻りたい) と思いますか。

No.	選択肢	人数	割合
1	はい	3 人	11.1%
2	いいえ	8 人	29.6%
3	状況次第で検討したい	16 人	59.3%
	合計	27 人	100.0%

ここから先は、全員対象です。

(19) 高田馬場創業支援センターの支援内容のうち、特に役立ったものを教えてください。(複数選択可)

No.	選択肢	人数	割合
1	インキュベーションマネージャーによる日常的な相談対応	58 人	36.3%
2	セミナーや交流会等のイベント	34 人	21.3%
3	弁護士や税理士など外部専門家による支援	15 人	9.4%
4	入居施設	50 人	31.3%
5	その他	3 人	1.9%
	合計	160 人	100.0%

その他 (自由記入)

- ・膳本住所
- ・特になし
- ・補助金・助成金、融資の情報を教えてくれたり、ビジネスプランの書き方を教えてくれた。特に、「本当にお金を借りたいときにはどこも貸してくれないものだから、借りられるときに借りた方がいい」というアドバイスは本当で、私が顧客から相談されたときにも同じアドバイスをしています。

(20) センターの支援を受けたことで、どのような成果がありましたか。(複数選択可)

No.	選択肢	人数	割合
1	販路拡大	20人	17.1%
2	売上増加	17人	14.5%
3	資金調達	23人	19.7%
4	新製品・新サービス開発	14人	12.0%
5	業務プロセスの効率化	14人	12.0%
6	DX化・オンライン対応の促進	5人	4.3%
7	その他	24人	20.5%
	合計	117人	100.0%

その他（自由記入）

- ・快適な業務の実施場所の確保
- ・賃料が安く、支出を抑えることができた。
- ・創業期独自のさまざまな相談など。
- ・法律の業務委託書類
- ・安定した事業の継続
- ・特になし
- ・法律相談
- ・法人口座の作成
- ・リスク管理
- ・法人登記住所の確保。自宅以外の業務作業場所の確保。公庫の創業融資時の評価。
- ・モチベーションの維持
- ・メンタル面の安定（孤立しないという意味合いで）
- ・特になし
- ・人脈が広がりました。
- ・ビジネスプランの作り方については、私が今会社設立および経営・管理の在留申請をするときにも役立っています
- ・事業を運営・継続するための基礎が学べた、相談できた
- ・人脈
- ・新宿区ビジネスプランコンテスト
- ・相談者がいることによる精神的な安定
- ・会社立上げに必要な諸々の知識や手続きのアドバイス、支援をしていただき、大変助かりました。
- ・①これは(18)に関することかもしれませんが賃料が安かったので創業から数か月間の売り上げが低い時期を乗り越えることができた。②当時の副施設長様が編集ソフトに詳しくそのおかげでより品質の高い商品をクライアントに提供できた。
- ・もろもろ雑談
- ・各種相談ができた。
- ・創業直後の銀行や公庫の紹介、スタッフによる手厚い対応、オフィス代の節約

(21) 当時のセンター支援全体に対する満足度を教えてください。

No.	選択肢	人数	割合
1	非常に満足	58人	74.4%
2	やや満足	17人	21.8%
3	どちらともいえない	2人	2.6%
4	やや不満	1人	1.3%
5	不満	0人	0.0%
	合計	78人	100.0%

ここから先は、(2)で「3. 利用終了時には創業していなかったが、その後創業した」と回答した方のみ

(28) 利用終了から創業までの期間を教えてください。

No.	選択肢	人数	割合
1	1年未満	0人	0.0%
2	1～3年	2人	100.0%
3	3～5年	0人	0.0%
4	5年以上	0人	0.0%
	合計	2人	100.0%

(29) 創業までの課題・障壁は何でしたか。(複数回答可)

No.	選択肢	人数	割合
1	資金確保	0人	0.0%
2	市場調査	1人	50.0%
3	事業計画策定	1人	50.0%
4	人材確保	0人	0.0%
5	資格・許認可	0人	0.0%
6	家族・家庭との調整	0人	0.0%
7	その他	0人	0.0%
	合計	2人	100.0%

ここから先は、(2)で「4. 利用終了時に創業していたが、廃業・事業を終了した」と回答した方のみ

(22) 廃業・事業終了の時期について教えてください。

No.	選択肢	人数	割合
1	センター利用終了から1年未満	0人	0.0%
2	センター利用終了から1～3年後	2人	50.0%
3	センター利用終了から3～5年後	2人	50.0%
4	センター利用終了から5～10年後	0人	0.0%
5	センター利用終了から10年以上経過後	0人	0.0%
	合計	4人	100.0%

(23) 廃業・事業終了の主な理由を教えてください。(複数選択可)

No.	選択肢	人数	割合
1	資金繰り	1人	16.7%
2	需要減少	1人	16.7%
3	健康・家庭の事情	1人	16.7%
4	パートナー離脱	1人	16.7%
5	他事業への転換	1人	16.7%
6	その他	1人	16.7%
	合計	6人	100.0%

その他（自由記入）

・海外移住

(24) 廃業時点の従業員数（自分含む）を教えてください。

No.	選択肢	人数	割合
1	1人	2人	50.0%
2	2人～4人	2人	50.0%
3	5人以上	0人	0.0%
	合計	4人	100.0%

(25) 廃業時点の事業所在地はどこでしたか。

No.	選択肢	人数	割合
1	新宿区内	3人	75.0%
2	新宿区外（23区内）	0人	0.0%
3	東京都下	1人	25.0%
4	東京都外	0人	0.0%
	合計	4人	100.0%

(26) 廃業後の進路を教えてください。

No.	選択肢	人数	割合
1	再就職	2人	50.0%
2	再創業準備中	1人	25.0%
3	他業種に転換	0人	0.0%
4	その他	1人	25.0%
	合計	4人	100.0%

その他（自由記入）

・再創業済

(27) 廃業に際し、行政や支援機関からの支援を受けましたか。

No.	選択肢	人数	割合
1	はい	0人	0.0%
2	いいえ	4人	100.0%
	合計	4人	100.0%

ここから先は、(2)で「5. 利用終了時には創業しておらず、現在も創業していない」と回答した方のみ

(30) 創業に至らなかった理由を教えてください。（複数選択可）

No.	選択肢	人数	割合
1	資金不足	1人	50.0%
2	アイデア・計画が固まらなかった	1人	50.0%
3	生活上の不安	0人	0.0%
4	市場や需要の不安	0人	0.0%
5	その他	0人	0.0%
	合計	2人	100.0%