



起業家向けアンケート集計結果

アンケート実施概要

◆ 本調査は、インキュベーション施設・創業支援施設を利用したことのある起業家・スタートアップを対象に、施設での支援に関する所感や要望、効果的な支援内容等について実態を調査したものである

アンケート調査概要

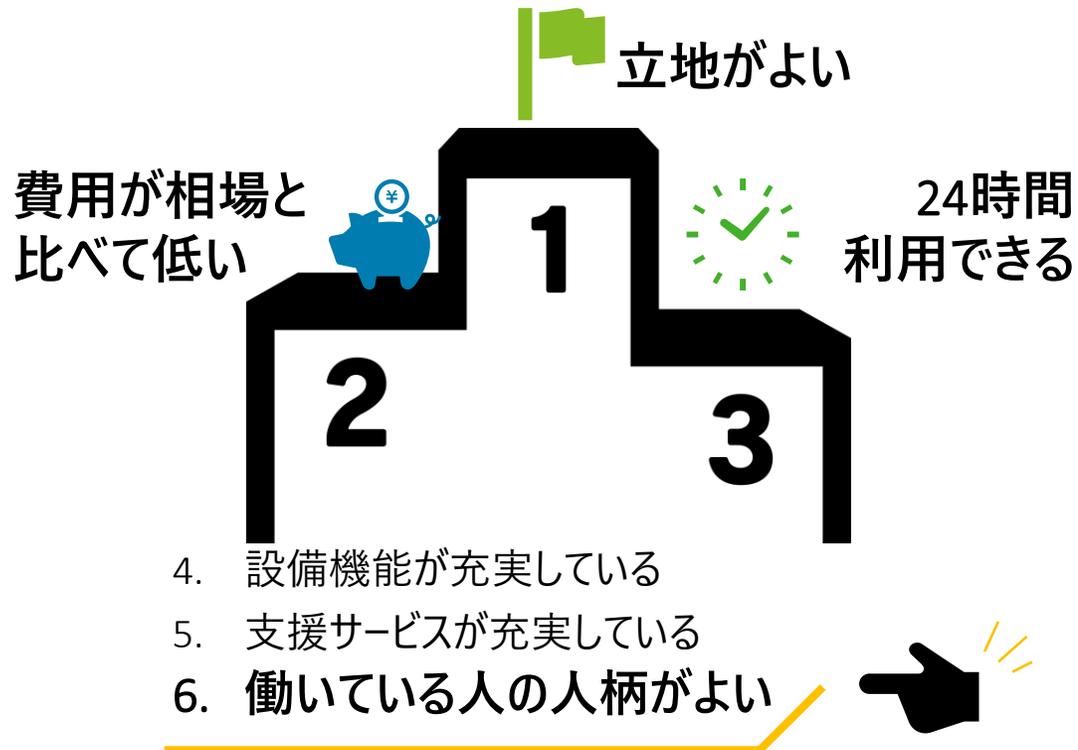
実施期間	■ 2024年12月16日～2025年2月7日
実施目的	■ インキュベーション施設・創業支援施設での起業家への支援・サービスニーズの現状、課題を把握するとともに、施設・サービス改善の分析を行うため
実施方法	■ Microsoft Forms
アンケート対象者	■ インキュベーション施設・創業支援施設を利用したことのある起業家およびスタートアップ
回収件数	■ 51名
備考	■ 選択式（単一、複数）、自由記述式により回答を取得



起業家向けアンケートサマリ

- ◆ 利用する施設の決め手については回答者50名中40名以上（80%以上）が「立地」「費用感」と回答しており、施設紹介やプロモーションの際に訴求すべきポイントであると言える
- ◆ 「働いている人の人柄」を回答した施設も半数近くあり、情報発信や人材育成にフォーカスしていくことも有効である
- ◆ 各社の有する課題については、施設の決め手よりはばらせるものの、30名以上（60%以上）が「チーム構築と人材確保」、「スケーリングと成長戦略」と回答しており、具体的な支援から壁打ち（成長戦略支援）まで幅広い支援が求められている

施設利用の決め手



入居企業の課題感

チーム構築と人材確保 スケーリングと成長戦略



【想定支援内容案】

- 採用ピッチに向けたメンタリング
- 人材の紹介（専門家含む）



【想定支援内容案】

- 壁打ち・メンタリング
- 連携先企業の紹介

起業家向けアンケートサマリ

- ◆ 創業間もない時にインキュベーション施設・創業支援施設等で受けてよかった（または受けたいと思える）支援・サービスについて、“ヒト”“もの”“カネ”“情報”の領域に分けて聞いたところ、以下機能をインキュベーション施設に求め、入居に至っていることがわかる
- ◆ いずれもINCU Tokyo登録施設が提供している支援内容に含まれているものであり、それぞれに**磨き上げを行う、充実させる**ための取り組みが起業家への有用な支援につながっていると見えるだろう

インキュベーション施設・創業支援施設等で受けてよかった（または受けたい）支援・サービス



“ヒト”の支援

- 回答者の約67%が「**メンター等による相談対応**」を選択
- 次いで、「**起業家同士の交流・事業連携サポート**」を選択



“もの”の支援

- **商談スペース、コワーキングスペース、個室とインターネット、ITインフラ環境**が多く訴求されている



“カネ”の支援

- 回答者のうち約73%が「**助成金補助金の情報提供**」について受けてよかった、または受けたいと回答



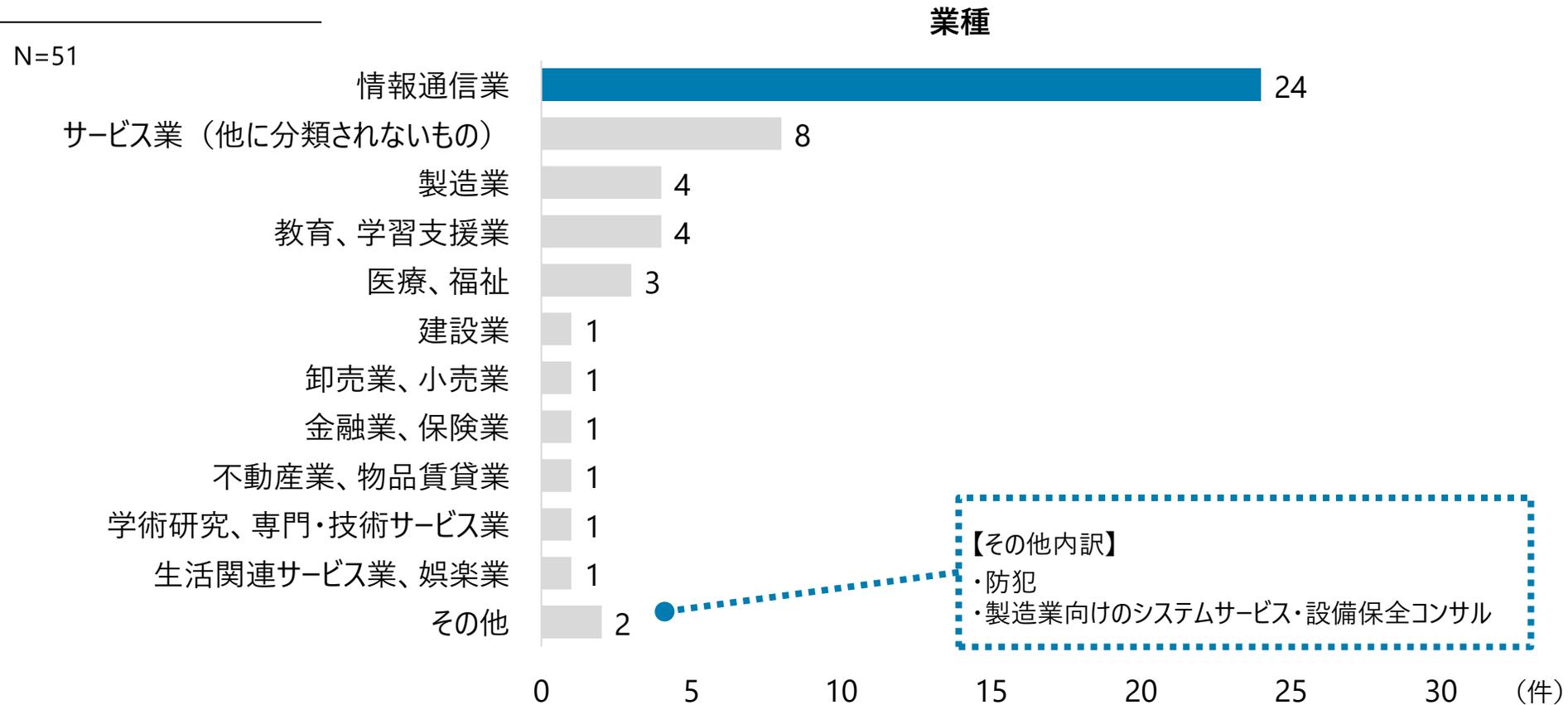
“情報”の支援

- 各種セミナーによる情報提供や検証サポート等が選ばれている
- 特に、「**先輩起業家によるマイソドセット**」や「**法務・知財**」の情報提供は、比較的需要が高い

回答者（起業家・スタートアップ）の現状

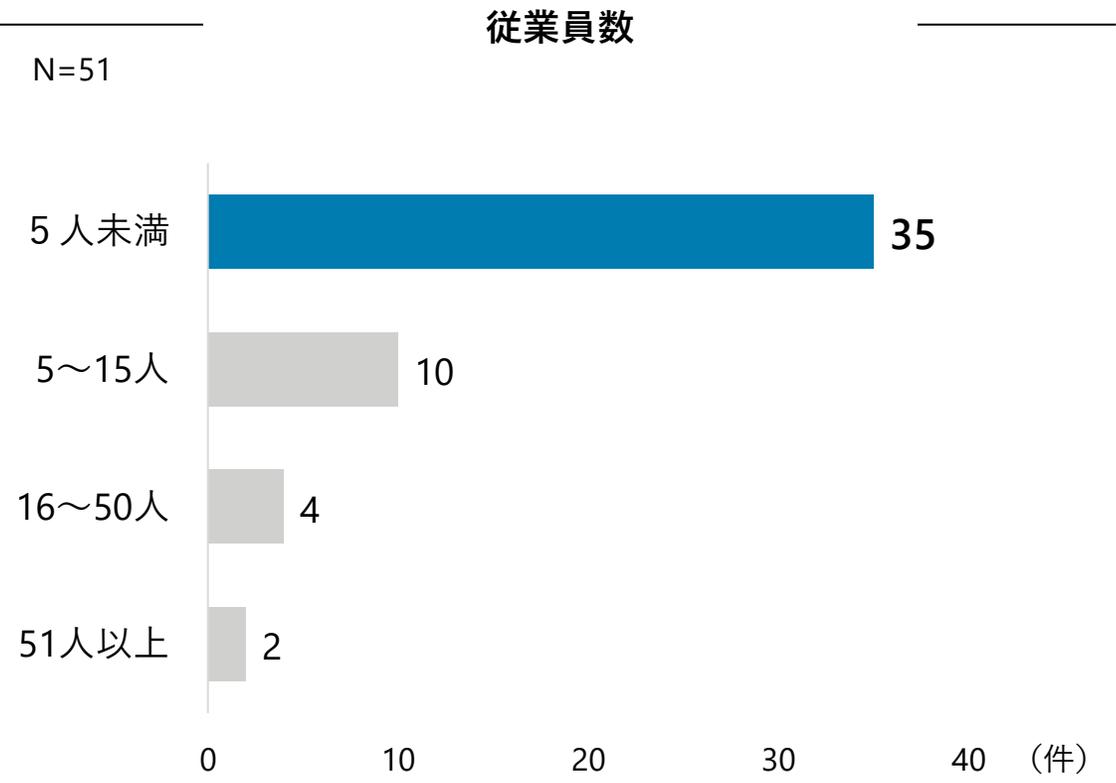
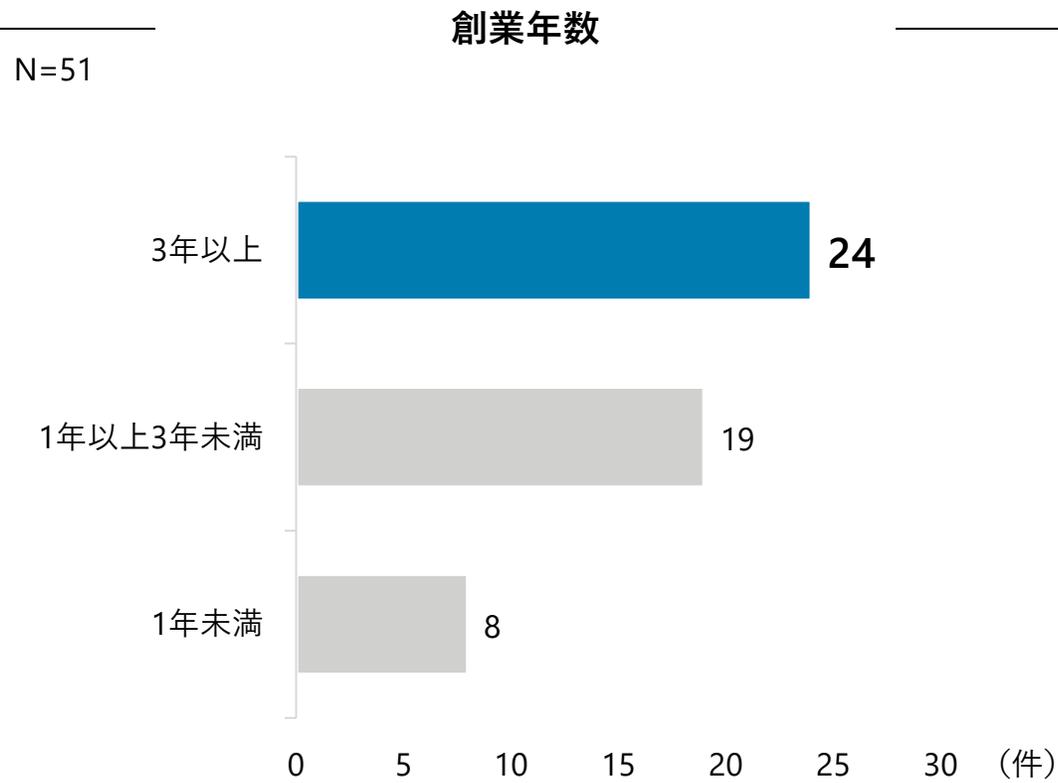
回答者の属性

- ◆ 回答者は51名、そのうち**情報通信業が24名と一番大きな割合**となった
- ◆ その他、サービス業、製造業、教育・学習支援業の順に多い順となっており、回答属性にはバラつきがみられた



創業年数及び従業員数

- ◆ 回答した起業家・スタートアップは、**創業年3年以上が最も多く**、次いで1年以上3年未満が多い傾向であった
- ◆ 従業員数は、**5人未満が35名と回答者の過半数以上**を占めた

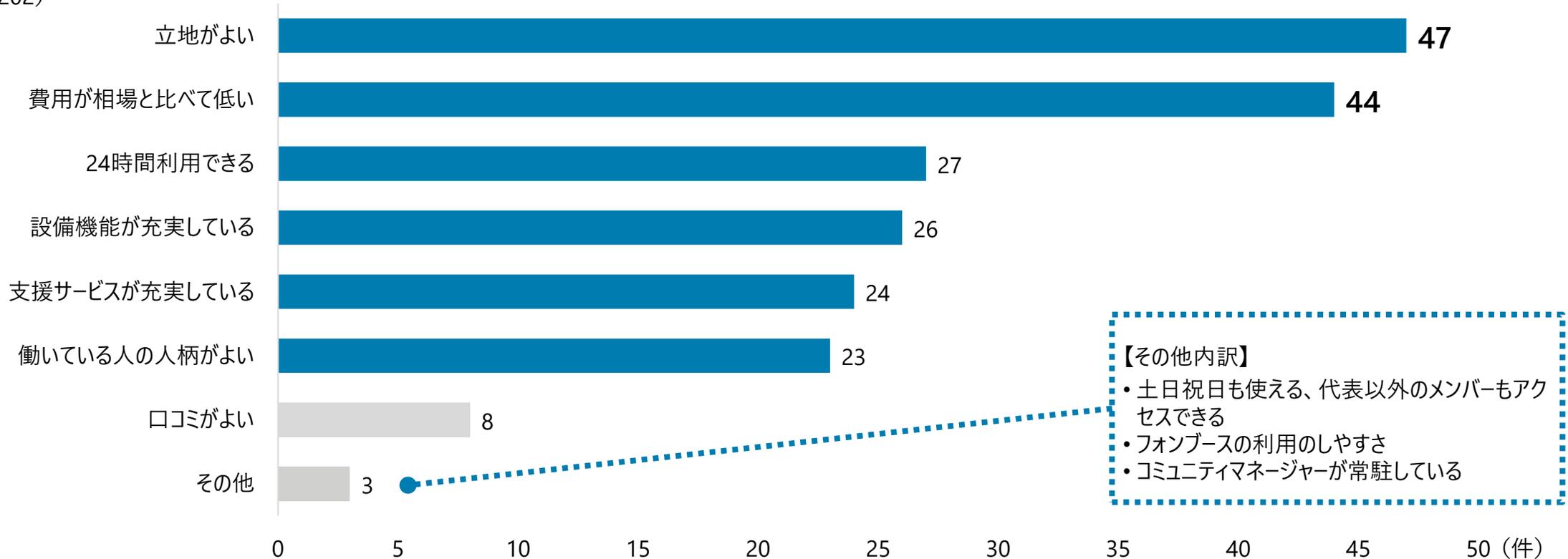


利用する施設の決め手

- ◆ インキュベーション施設・創業支援施設を利用する際の決め手としては「立地」「費用感」が最も多く、次いで、施設の機能（営業時間、設備、支援サービス等）と続いている
- ◆ 「働いている人の人柄」という回答も23件あり、半数近い回答者が重視している状況である
- ◆ 他施設と差別化するには、「支援サービスの充実」、「働いている人の人柄」にフォーカスすることが有効である

インキュベーション施設・創業支援施設等の利用の決め手

N=51
(回答数202)

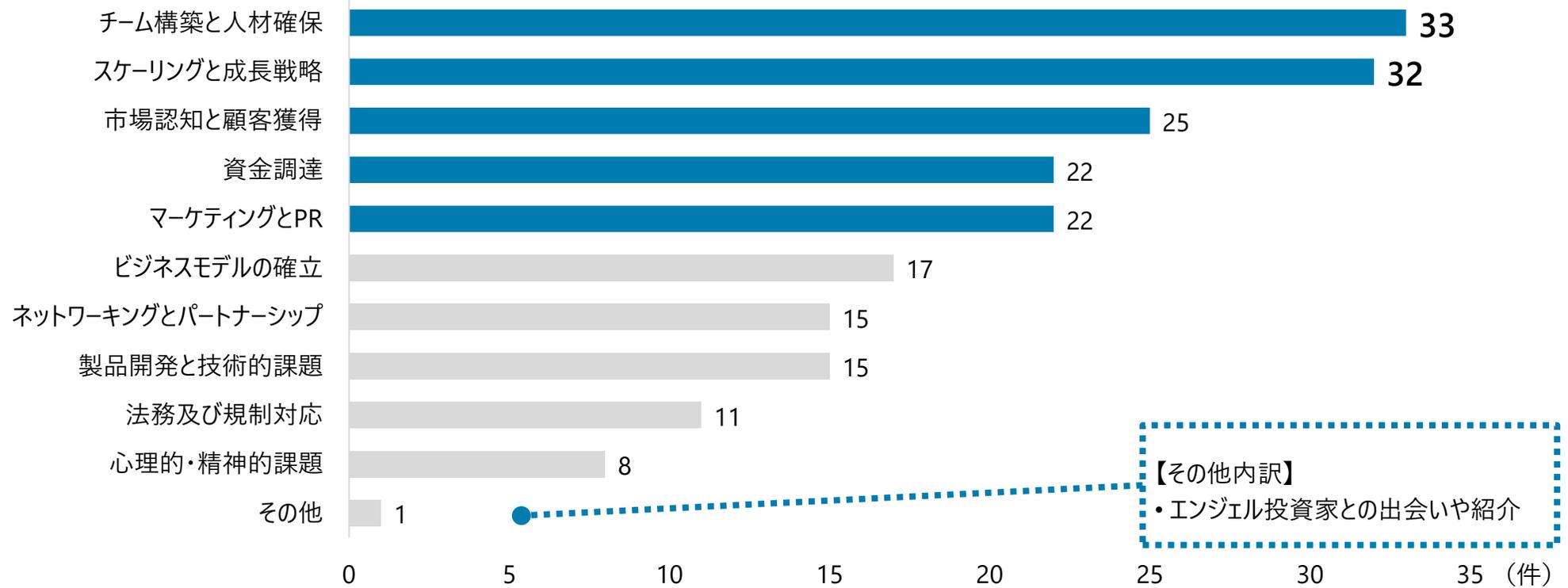


起業家が抱える課題

- ◆ 起業家が抱える課題として、「**チーム構築と人材確保**」は33件、「**スケーリングと成長戦略**」は32件の回答があり、過半数以上の回答者が抱えている課題として挙げられている
- ◆ 次いで、市場認知と顧客獲得、資金調達、マーケティングとPRが挙げられている

回答者（起業家）が抱えている課題

N=51
(回答数83)

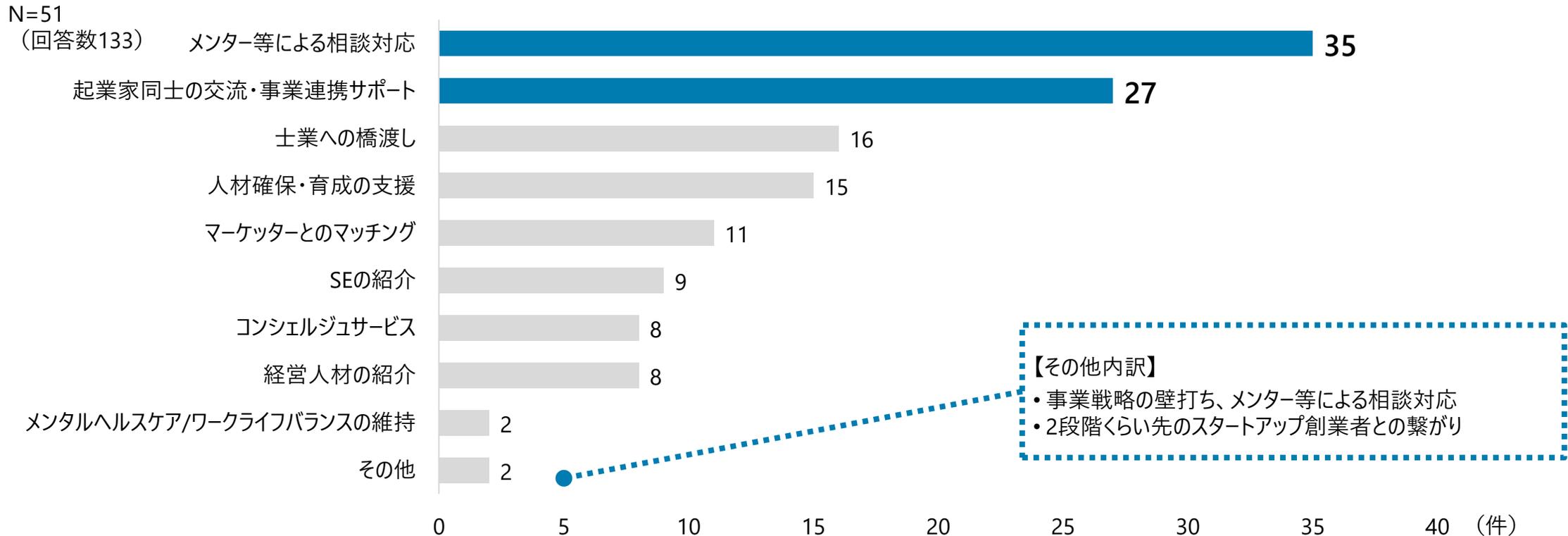


起業家・スタートアップの支援ニーズ

起業家の支援ニーズの状況 (1/4)

- ◆ インキュベーション施設・創業支援施設で受ける支援のうち、受けてよかった人的支援については回答者の約**67%**が「**メンター等による相談対応**」を選択し、**最も多い傾向**にあった
- ◆ 次いで、回答者の約**53%**が「**起業家同士の交流・事業連携サポート**」を選択し、インキュベーション施設ならではの対応や連携が重要なサービスであるということが分かった

「ヒト」の観点で、創業間もない時にインキュベーション施設・創業支援施設等で受けてよかった（または受けたいと思える）支援・サービスについて

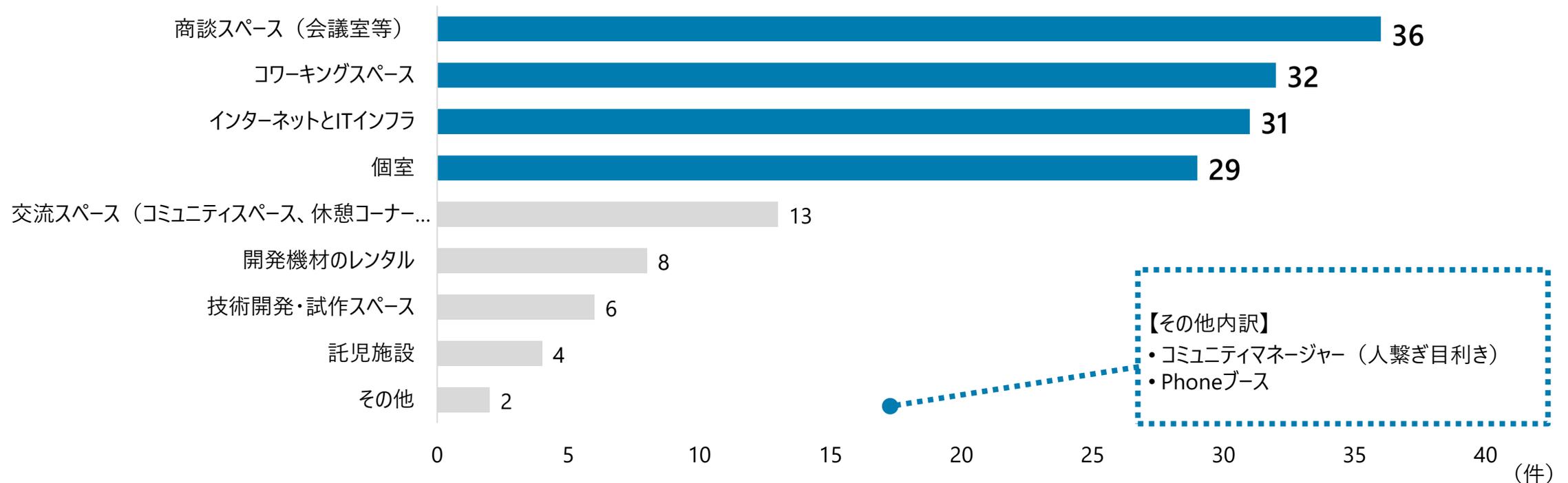


起業家の支援ニーズの状況 (2/4)

- ◆ 設備的支援については回答がばらけるものの、**スペースに関する事項**（商談スペース、コワーキングスペース、個室）と**インターネット、ITインフラ環境が多く訴求**されている

「もの」の観点で、創業間もない時にインキュベーション施設・創業支援施設等で受けてよかった（または受けたいと思える）支援・サービスについて

N=51
(回答数161)

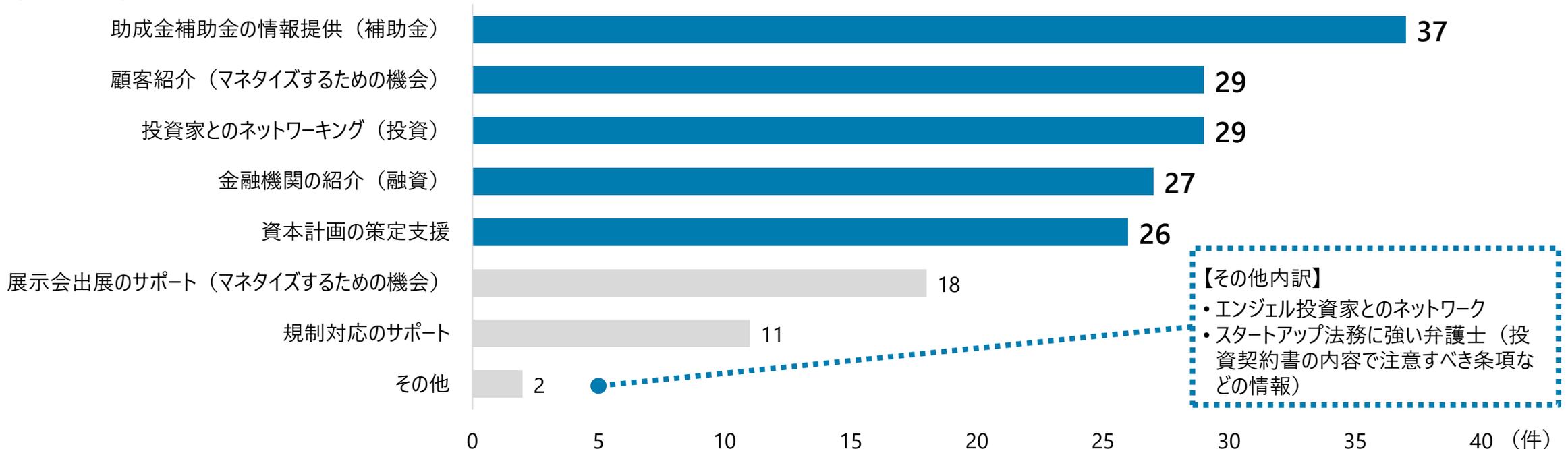


起業家の支援ニーズの状況 (3/4)

- ◆ 金銭的な支援については回答者のうち約73%が「助成金補助金の情報提供」について受けてよかった、または受けたいと思える支援・サービスと回答している
- ◆ ただし、他の項目についても半数以上の回答者が選択しているものが多く、幅広くニーズがあることがわかる

「カネ」の観点で、創業間もない時にインキュベーション施設・創業支援施設等で受けてよかった
(または受けたいと思える) 支援・サービスについて

N=51
(回答数179)

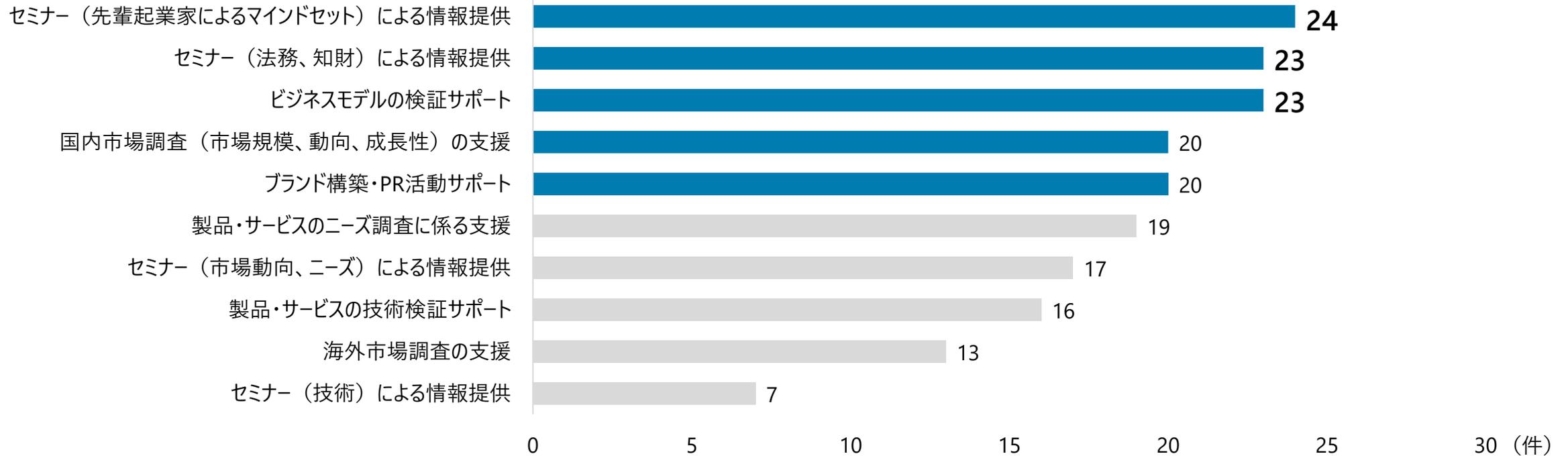


起業家の支援ニーズの状況 (4/4)

- ◆ 情動的支援についてもまんべんなく票を集めているが各種セミナーによる情報提供や検証サポート等が受けたいサービスとして選ばれている傾向にある
- ◆ 特に、「先輩起業家によるマインドセット」や「法務・知財」に関する情報提供は、比較的需要が高いことが見受けられる

「情報」の観点で、創業間もない時にインキュベーション施設・創業支援施設等で受けてよかった
(または受けたいと思える) 支援・サービスについて

N=51
(回答数182)



施設の課題・改善の状況 (1/4)

- ◆ 課題や改善への意見は、ヒト・もの・カネ・情報・その他で分類したところ、“ヒト”と“もの”に関する要望が多い傾向がある
- ◆ 特にヒトに関しては、対応者の質や支援タイミングの改善、事業ステージごとのサポート体制強化について課題意識をもつ起業家が一定存在したため、INCUBU Tokyoでも登録施設間での連携や講座での支援を通じた支援体制の強化にとともに取り組んでいきたい

これまでにインキュベーション施設で受けた支援・サービスのうち、
課題・改善が必要と感じるもの（ヒト）

分類	課題項目	回答
ヒト	対応者の質の改善	<ul style="list-style-type: none"> ・ 質の高い相手に相談したい ・ 受付係しかおらず、コミュニティのアクティベーションが出来ていない ・ 事業メンタリングのレベルを向上させてほしい
	支援タイミングの改善	<ul style="list-style-type: none"> ・ 希望のタイミングで支援してほしい ・ コロナ禍だったこともあり、良い支援を受けることが出来なかった ・ VC調達フェーズでない状態かつ投資領域として相性がよくないキャピタリストとのメンタリングはいろいろ削られた ・ 子育て世代の起業家にとって18-20時台の支援対応は保育の関係で調整できない点があった
	事業ステージごとのサポート体制強化	<ul style="list-style-type: none"> ・ ニーズの違い踏まえ、プレシード・シードなどラウンドごとで支援してほしい ・ 事業ステージに応じた個別に最適化されたサポート
	サービスメニューの改善	<ul style="list-style-type: none"> ・ 施設利用のために工数がかからないように対応してほしい（※施設独自の必須イベントや事前打ち合わせなど） ・ インキュベーション施設には支援メニューがたくさんあっても、実効性があるものは少ない印象をもっている ・ 金融周りのメンタリングについてニーズとのアンマッチを感じた

施設の課題・改善の状況 (2/4)

- ◆ ものに関しては、**環境・施設利用条件、ネット環境、入居期間、サービスメニューの改善**が課題として挙げられていた

これまでにインキュベーション施設で受けた支援・サービスのうち、
課題・改善が必要と感じるもの (もの)

分類	課題項目	回答
もの	環境・施設利用条件の改善	<ul style="list-style-type: none"> 打ち合わせの大半をオンラインmtgが占めることから、音声がお互いに入らないように工夫してほしい フリースペースが埋まっており騒がしいので落ち着かない 試作支援系の施設に関して、設備がそろっているところは費用が高いと感じた また保管スペースもなく、毎回拠点から移動させる必要が生じたため不便であった 会議室が不足している 24時間利用できなくても良いが、23時頃まで利用できると良い 平日の早朝・夜に使えない、休日祝日に使えない、部屋には入れるが空調が全館空調OFFのため使えない、代表者1名しか入れない、など制限があると使いにくい コワーキングスペースの利用時間が限られていたり、イベント等で貸切になっていることが多く、常に安定して利用できるわけではないため、利用頻度が落ちた 支援プログラムが限られた期間のみ利用可能である場合、その期間が短いとそもそも利用しようと思わなくなる
	ネット環境の改善	<ul style="list-style-type: none"> 人が多いと、インターネットが遅くなる Wifi環境、印刷設備、Saas利用など、環境整備の充実化が図られると尚嬉しい
	入居期間の改善	<ul style="list-style-type: none"> 長期的な入居期間を検討してほしい

施設の課題・改善の状況 (3/4)

- ◆ カネに関しては、**環境とコストのミスマッチおよび支援費用発生のタイミング**が課題として挙げられていた

これまでにインキュベーション施設で受けた支援・サービスのうち、
課題・改善が必要と感じるもの（カネ）

分類	課題項目	回答
カネ	環境とコストのミスマッチ	<ul style="list-style-type: none"> • 創業当時、インキュベーション施設では、法人登記、郵送物、会議室（個室）利用、コピー利用ができないことが多かった。要件を満たす施設を利用しようとする安いオフィスを借りた方が結局コスパが良いため、利用することが少なかった • 希望の価格とアクセスの施設がない • 創業当初とすると利用費用が高い
	支援費用発生のタイミング改善	<ul style="list-style-type: none"> • 無料メンタリングの直後から費用が発生するタイプがあり、継続依頼するかどうかの見極め、切り分けが難しい

施設の課題・改善の状況 (4/4)

- ◆ 情報に関しては、**マッチングやネットワーキングの改善**が課題として挙げられていた
- ◆ その他、持続的な集客の難しさや支援に対する負担感など、どの施設でも共通で考えられる課題から施設の利用率向上や利用認定基準の精緻化といった施設固有の課題も見られた

これまでにインキュベーション施設で受けた支援・サービスのうち、
課題・改善が必要と感じるもの（情報・その他）

分類	課題項目	回答
情報	マッチング・ ネットワーキングの改善	<ul style="list-style-type: none"> • 積極的、能動的な企業マッチングをしてほしい • 法務回りの支援やエンジニア・デザイナーなどのクリエイティブ人材の採用やマッチングなど強化してほしい • 他の仲間たちと話せるイベント等を増してほしい • ネットワーキング支援では、スタートアップ間や大企業のスタートアップ支援関連部門とのネットワークが多かったため、事業の発展につながる大企業の事業部との連携を促進してほしい
その他	<ul style="list-style-type: none"> • 持続的な集客の難しさ • 施設の利用率向上 • 利用認定基準の精緻化 	<ul style="list-style-type: none"> • 人が集まり続ける場を作りつづけるのが難しいように感じている • 必ずしも全起業家がザ・スタートアップを作りたいわけではないと感じている • 利用の認定基準を精緻化してほしい（評価する側に先輩起業家などがおり、起業家目線での目利き力を加えるなど）

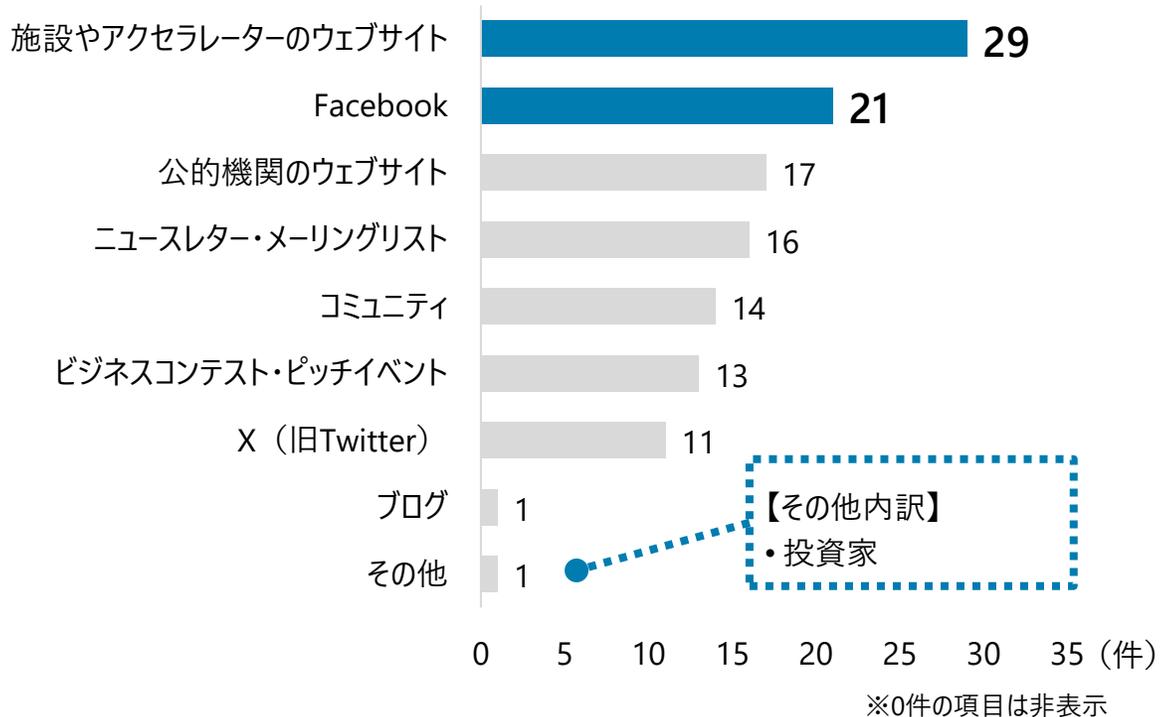
施設利用の状況

施設利用の状況

- ◆ 施設やイベントの情報は**公式なWEBサイトからの取得**が最も多い傾向にあった
- ◆ SNSではFacebookが最も多い結果となり、ビジネスSNSとしての側面を感じることができる
- ◆ 施設からの支援により受けた影響について、最も票を集めたのは「**ネットワーク・パートナーシップ形成**」であった
これは、今後のINCUBU Tokyoでも注力して取り組むべき事項であり、コスト面やビジネス成長といったインキュベーション施設のメリットとともに訴求していくべき事項であるといえる

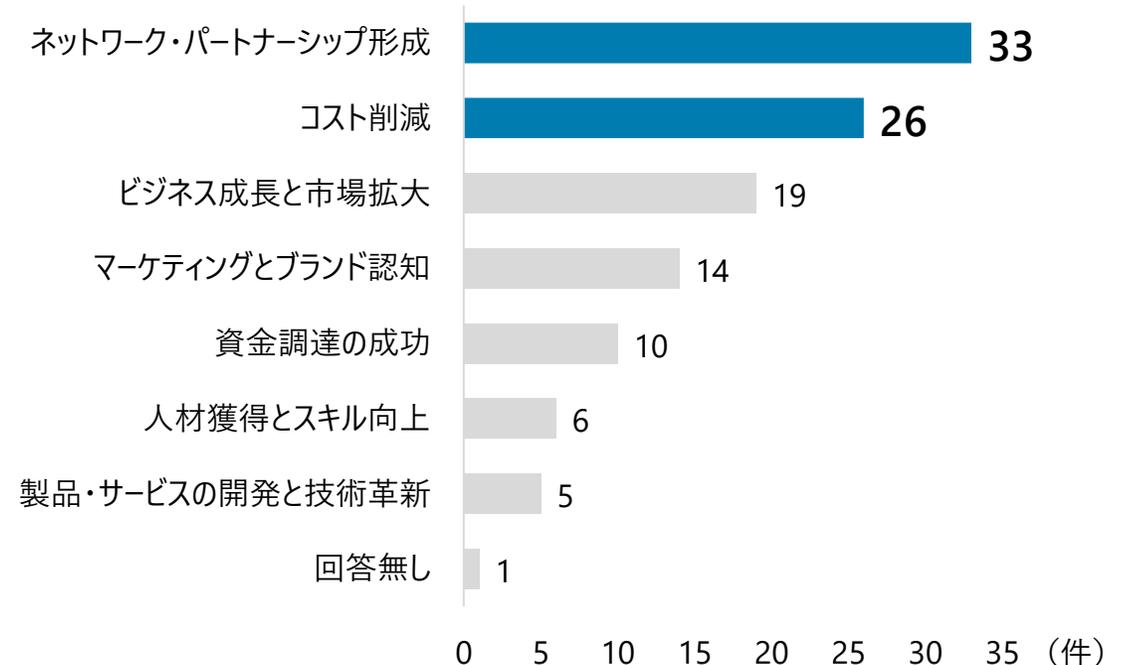
創業支援やインキュベーション施設、イベント等の
情報はどこから入手していますか

N=51
(回答数123)



インキュベーション施設・創業支援施設等による
支援・サポートで、貴社が享受したプラスの影響

N=51
(回答数114)



Appendix

起業家が抱える課題から考える ヒト・カネ・情報別の支援ニーズ

起業家が抱える課題別の ヒトの観点での受けて良かった（または受けたい）サービスの割合

- ◆ ヒトの観点でのニーズは「メンター等による相談対応」や「起業家同士の交流・事業連携サポート」に偏っている傾向にあり、身近な相談者や高めあえる存在がインキュベーション施設の魅力としてとらえられていることがわかる
- ◆ 「マーケティングとPR」、「ネットワーキングとパートナーシップ」といった課題を抱えているスタートアップは創業間もないころに「起業家同士の交流・事業連携サポート」があるとよいと回答している割合が高いため、事業推進・継続のための相談相手は創業初期から継続的に必要とされている

起業家が抱える課題×サービス（ヒト）

課題	ニーズ	コンシェルジュサービス	士業への橋渡し	経営人材の紹介	SEの紹介	マーケッターとのマッチング	人材確保・育成の支援	起業家同士の交流・事業連携サポート	メンター等による相談対応	メンタルヘルスケア／ワークライフバランスの維持	その他	合計
チーム構築と人材確保		6.5%	12.0%	7.6%	7.6%	8.7%	12.0%	18.5%	22.8%	2.2%	2.2%	100.0%
心理的・精神的課題		14.8%	14.8%	7.4%	7.4%	7.4%	7.4%	18.5%	14.8%	3.7%	3.7%	100.0%
ネットワーキングとパートナーシップ		11.4%	5.7%	5.7%	8.6%	8.6%	14.3%	22.9%	17.1%	2.9%	2.9%	100.0%
市場認知と顧客獲得		6.8%	12.3%	4.1%	6.8%	11.0%	12.3%	19.2%	23.3%	1.4%	2.7%	100.0%
製品開発と技術的課題		8.9%	8.9%	4.4%	11.1%	8.9%	11.1%	17.8%	24.4%	2.2%	2.2%	100.0%
資金調達		6.8%	11.9%	6.8%	8.5%	10.2%	11.9%	18.6%	20.3%	1.7%	3.4%	100.0%
スケーリングと成長戦略		8.1%	11.6%	3.5%	7.0%	8.1%	12.8%	19.8%	25.6%	1.2%	2.3%	100.0%
ビジネスモデルの確立		9.8%	11.8%	3.9%	9.8%	11.8%	11.8%	15.7%	19.6%	2.0%	3.9%	100.0%
マーケティングとPR		7.3%	9.1%	3.6%	5.5%	10.9%	12.7%	23.6%	25.5%	1.8%	0.0%	100.0%
法務及び規制対応		7.7%	12.8%	5.1%	7.7%	12.8%	12.8%	12.8%	23.1%	2.6%	2.6%	100.0%

起業家が抱える課題別の カネの観点での受けて良かった（または受けたい）サービスの割合

- ◆ 「資金調達」、「チーム構築と人材確保」、「スケーリングと成長戦略」といった事業拡大に係る課題を抱えている事業者は創業間もないころから補助金の情報提供へのニーズを有しており、インキュベーション施設に対し、金銭面の支援を求めていることがわかる
- ◆ また、起業家は**投資についても欲しているが、特に補助金を欲している傾向があり**、情報の提供ができることは起業家の欲する支援の実現につながる

起業家が抱える課題×サービス（カネ）

課題 \ ニーズ	資本計画の策定支援	金融機関の紹介（融資）	投資家とのネットワーキング（投資）	助成金補助金の情報提供（補助金）	顧客紹介（マネタイズするための機会）	展示会出展のサポート（マネタイズするための機会）	規制対応のサポート	その他	合計
チーム構築と人材確保	13.7%	15.3%	16.9%	20.2%	15.3%	11.3%	6.5%	0.8%	100.0%
心理的・精神的課題	18.5%	14.8%	14.8%	11.1%	14.8%	14.8%	11.1%	0.0%	100.0%
ネットワーキングとパートナーシップ	13.2%	15.1%	13.2%	17.0%	17.0%	18.9%	5.7%	0.0%	100.0%
市場認知と顧客獲得	11.5%	15.4%	16.3%	17.3%	18.3%	11.5%	8.7%	1.0%	100.0%
製品開発と技術的課題	15.9%	13.0%	18.8%	17.4%	13.0%	13.0%	8.7%	0.0%	100.0%
資金調達	13.9%	12.7%	19.0%	20.3%	13.9%	11.4%	7.6%	1.3%	100.0%
スケーリングと成長戦略	12.7%	17.5%	15.9%	19.8%	15.1%	11.1%	7.1%	0.8%	100.0%
ビジネスモデルの確立	15.2%	15.2%	15.2%	16.7%	16.7%	10.6%	9.1%	1.5%	100.0%
マーケティングとPR	12.5%	12.5%	18.2%	18.2%	17.0%	13.6%	6.8%	1.1%	100.0%
法務及び規制対応	14.6%	8.3%	16.7%	18.8%	16.7%	10.4%	12.5%	2.1%	100.0%

起業家が抱える課題別の 情報の観点での受けて良かった（または受けたい）サービスの割合

- ◆ 「情報」の観点では、法務・知財に関するセミナーや先輩起業家によるセミナーに関するニーズがやや高い傾向にある
- ◆ 専門性の高い入居者がいる場合、個別のフォロー、手当ができることにより良い環境であるため、複数施設が連携したイベントや専門家の情報連携等、INCU Tokyoを会し、サービスの充実を図れる可能性がある

起業家が抱える課題×サービス（情報）

課題	ニーズ	セミナー（法務、知財）による情報提供	セミナー（技術）による情報提供	セミナー（市場動向、ニーズ）による情報提供	セミナー（先輩起業家によるマインドセット）による情報提供	国内市場調査（市場規模、動向、成長性）の支援	製品・サービスのニーズ調査に係る支援	海外市場調査の支援	ビジネスモデルの検証サポート	製品・サービスの技術検証サポート	ブランド構築・PR活動サポート	合計
チーム構築と人材確保		12.6%	4.7%	9.4%	11.8%	11.8%	11.0%	6.3%	11.8%	8.7%	11.8%	100.0%
心理的・精神的課題		16.2%	5.4%	13.5%	13.5%	5.4%	10.8%	8.1%	10.8%	8.1%	8.1%	100.0%
ネットワーキングとパートナーシップ		8.8%	7.0%	10.5%	15.8%	10.5%	10.5%	8.8%	8.8%	7.0%	12.3%	100.0%
市場認知と顧客獲得		13.0%	3.5%	8.7%	11.3%	10.4%	13.0%	7.8%	12.2%	8.7%	11.3%	100.0%
製品開発と技術的課題		12.0%	4.0%	8.0%	10.7%	10.7%	12.0%	9.3%	9.3%	10.7%	13.3%	100.0%
資金調達		11.1%	5.6%	8.9%	11.1%	13.3%	11.1%	7.8%	11.1%	8.9%	11.1%	100.0%
スケーリングと成長戦略		12.3%	4.9%	9.8%	13.9%	10.7%	9.8%	6.6%	10.7%	9.0%	12.3%	100.0%
ビジネスモデルの確立		13.0%	4.3%	11.6%	10.1%	11.6%	8.7%	5.8%	11.6%	8.7%	14.5%	100.0%
マーケティングとPR		10.9%	5.0%	6.9%	14.9%	11.9%	12.9%	5.9%	10.9%	6.9%	13.9%	100.0%
法務及び規制対応		17.0%	3.8%	5.7%	13.2%	7.5%	9.4%	9.4%	11.3%	9.4%	13.2%	100.0%

起業家が抱える課題別のものの観点での受けて良かった（または受けたい）サービスの割合

- ◆ ものの観点では他の項目よりも主だった違いが生じなかった
- ◆ 課題に因らず、コワーキングスペース商談スペース（会議室）、インターネットとITインフラを求める声がある

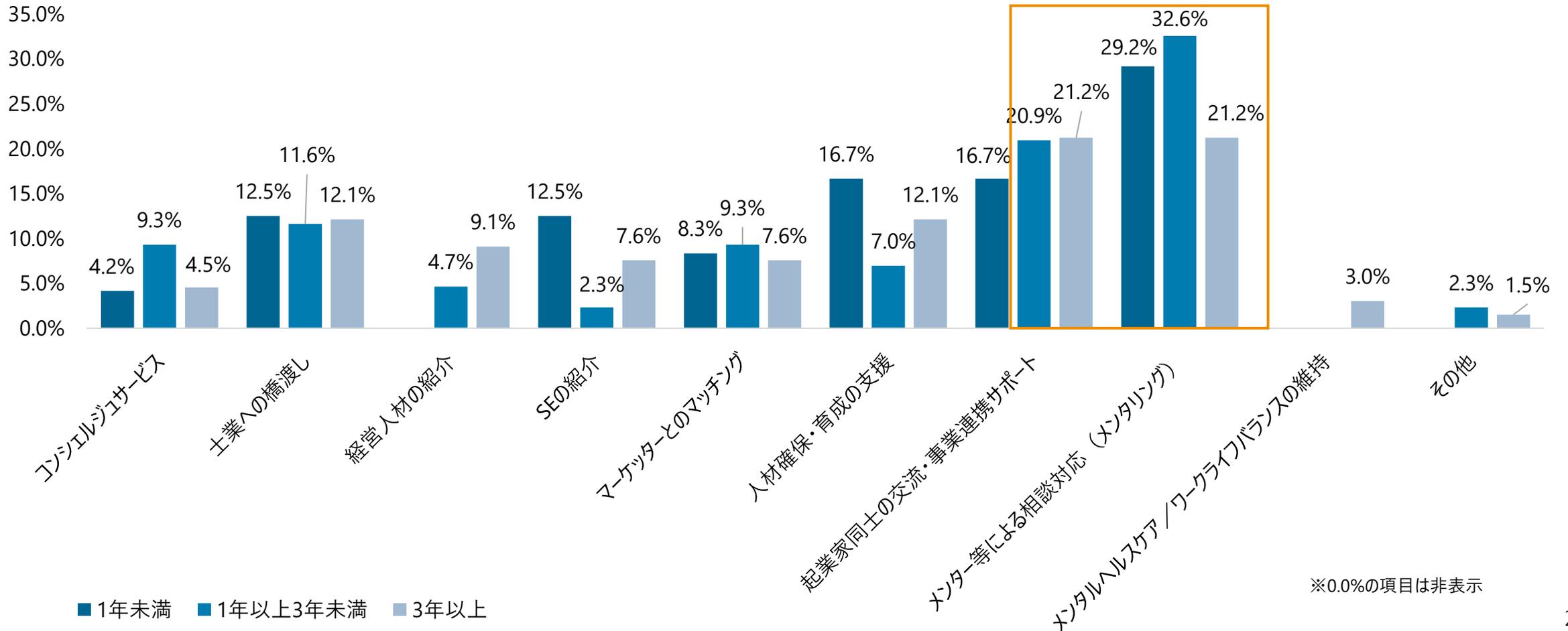
起業家が抱える課題×サービス（もの）

ニーズ 課題	個室	コワーキングスペース	交流スペース (コミュニティスペース、休憩コーナー等)	商談スペース (会議室等)	技術開発・ 試作スペース	開発機材の レンタル	インターネットと ITインフラ	託児施設	その他	合計
チーム構築と 人材確保	17.4%	22.0%	9.2%	22.9%	0.9%	3.7%	20.2%	1.8%	1.8%	100.0%
心理的・精神的課題	16.7%	23.3%	6.7%	20.0%	0.0%	10.0%	20.0%	3.3%	0.0%	100.0%
ネットワーキングと パートナーシップ	14.6%	22.0%	7.3%	24.4%	4.9%	7.3%	14.6%	2.4%	2.4%	100.0%
市場認知と顧客獲得	15.7%	19.3%	8.4%	19.3%	3.6%	6.0%	24.1%	2.4%	1.2%	100.0%
製品開発と技術的 課題	15.5%	24.1%	8.6%	19.0%	1.7%	6.9%	20.7%	3.4%	0.0%	100.0%
資金調達	19.2%	21.9%	9.6%	16.4%	4.1%	6.8%	17.8%	2.7%	1.4%	100.0%
スケーリングと 成長戦略	16.0%	20.8%	8.5%	22.6%	2.8%	5.7%	18.9%	2.8%	1.9%	100.0%
ビジネスモデルの確立	17.6%	21.6%	5.9%	21.6%	0.0%	3.9%	23.5%	3.9%	2.0%	100.0%
マーケティングとPR	16.5%	21.5%	8.9%	20.3%	3.8%	5.1%	19.0%	2.5%	2.5%	100.0%
法務及び規制対応	16.7%	22.2%	5.6%	22.2%	0.0%	5.6%	22.2%	2.8%	2.8%	100.0%

創業年数から考える ヒト・もの・カネ・情報別の支援ニーズ

- ◆ ヒトの観点で創業間もないころに受けてよかった（または受けたい）サービスについて、**創業年数の違いによる大きな差異はなかった**
- ◆ 創業1年未満の起業家はメンタリングへのニーズを感じている傾向にある
- ◆ 創業1年以上の起業家はメンタリングのほか、起業家同士の交流・事業連携サポートへのニーズも感じている傾向にある

創業年数×サービス（ヒト）

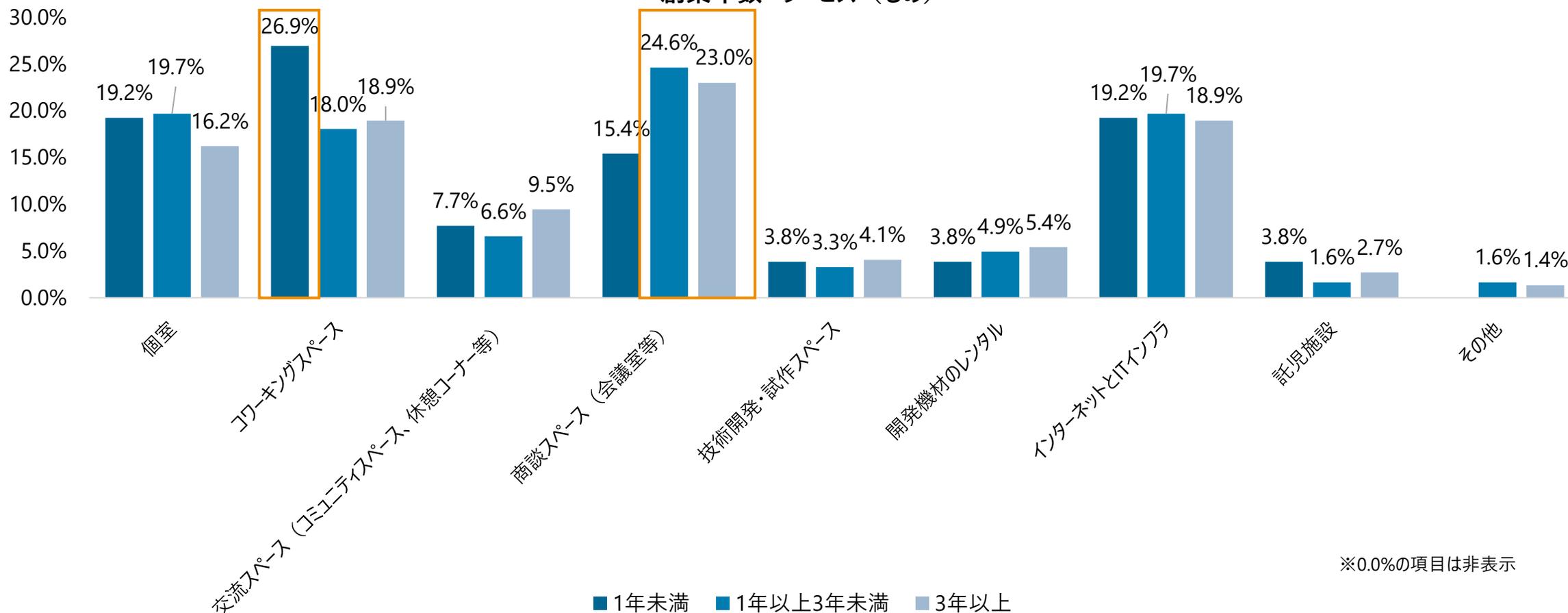


創業年別の

ものの観点での受けて良かった（または受けたい）サービスの割合

- ◆ ものの観点で創業間もないころに受けてよかった（または受けたい）サービスについては、**創業年数の違いによる特徴はなかった**
- ◆ 創業1年未満の起業家はコワーキングスペースへのニーズを感じている傾向にあるものの、創業1年以上の起業家は商談スペースへのニーズを感じている傾向にある

創業年数×サービス（もの）

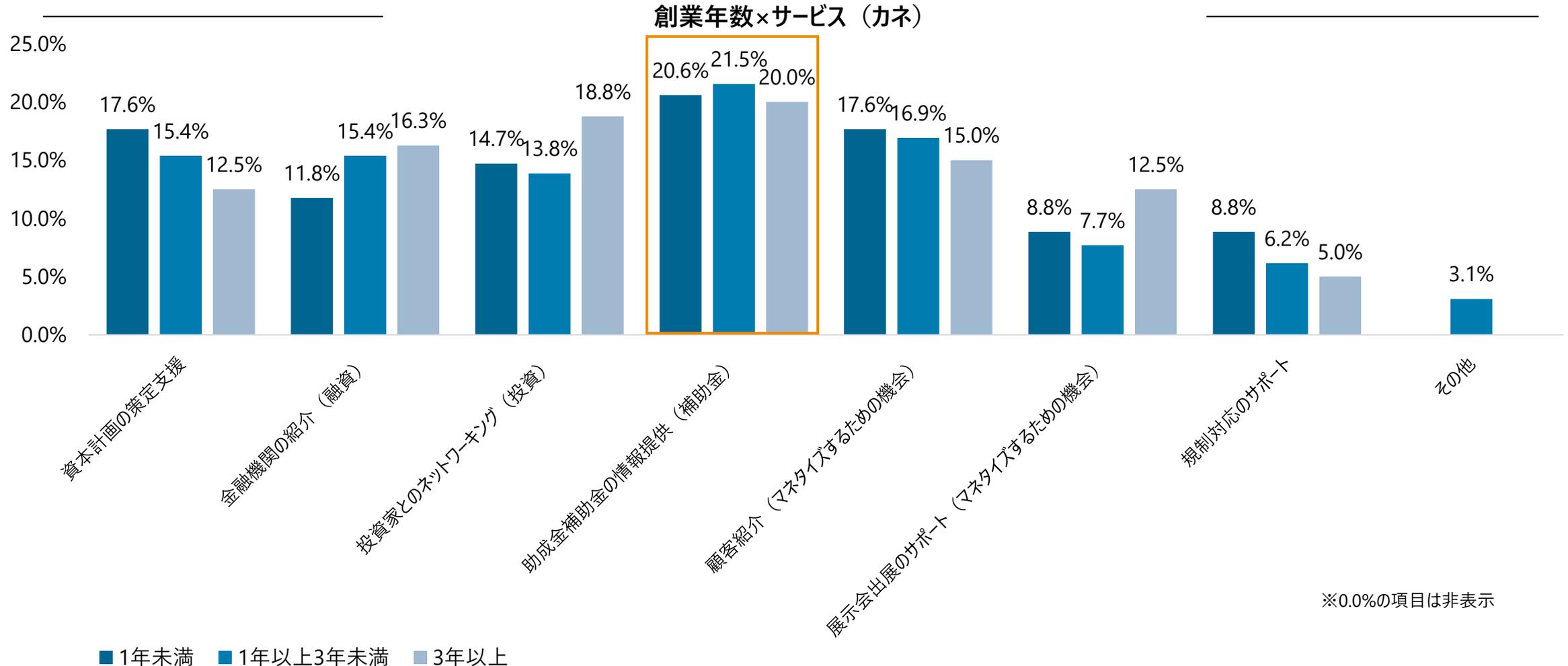


※0.0%の項目は非表示

創業年別の

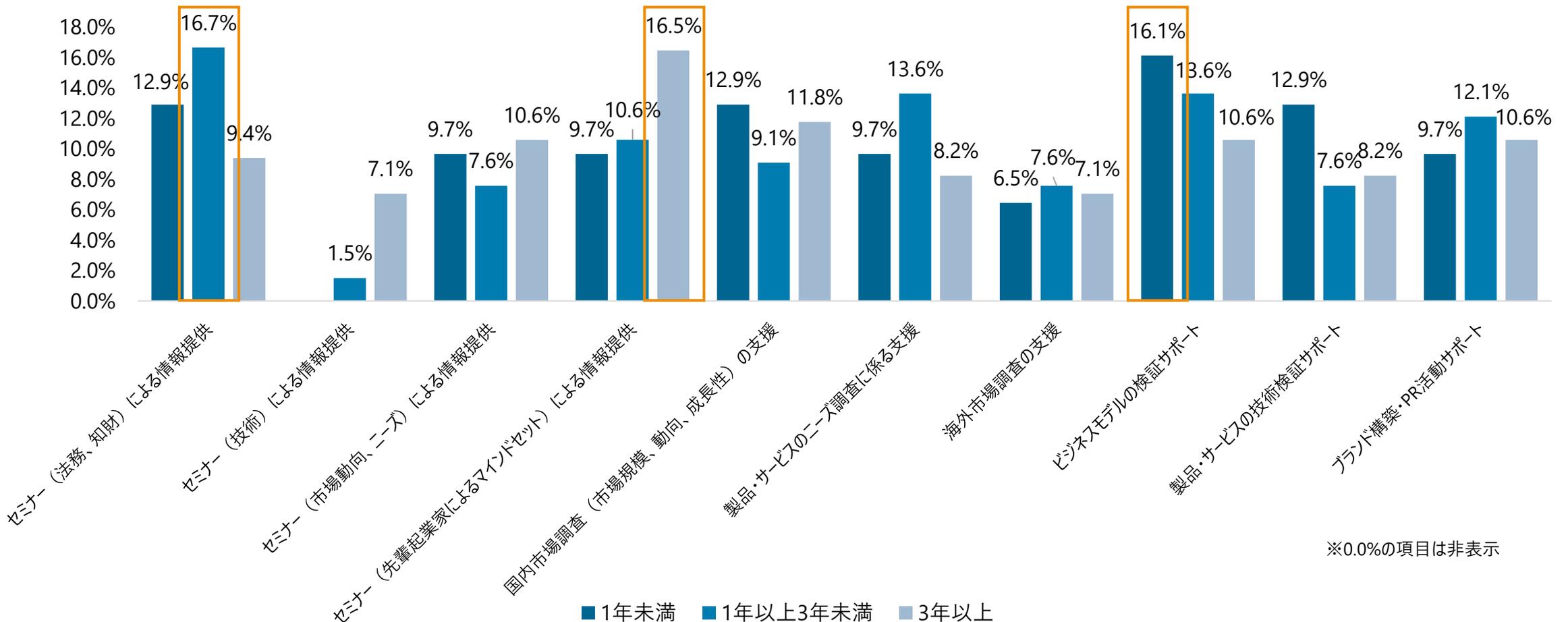
カネの観点での受けて良かった（または受けたい）サービスの割合

- ◆ カネの観点で創業間もないころに受けてよかった（または受けたい）サービスについては、創業年数の違いによる特徴はなかった
- ◆ 創業年数問わず、補助金の情報提供へのニーズを感じている傾向にある



- ◆ 情報の観点で創業間もないころに受けてよかった（または受けたい）サービスについては、**創業年数の違いによる特徴はなかった**
- ◆ 創業1年未満の起業家はビジネスモデルの検証サポート、創業1年以上3年未満の起業家は法務・知財に関するセミナーの情報提供、創業3年以上の起業家は先輩起業家によるマインドセットに関するセミナーの情報提供へのニーズを感じている傾向にある

創業年数×サービス（情報）



※0.0%の項目は非表示