

※本資料は両社より重複して配信される可能性があります。何卒ご容赦ください。

2013年5月29日

弥生株式会社

株式会社プロジェクトニッポン

**業務ソフトの弥生、「ドリームゲート」との共同運営サイト
 「開業計画 NAVI」をリニューアル**

創業経営者 1,501 名へのアンケートをまとめた「開業レポート 2013 年改訂版」も発表

～ 回答者の 55.8%は「起業 1 年目の売上が計画の半分以下」と計画と現実の違いが明らかに ～

業務ソフト「弥生シリーズ」を提供する弥生株式会社（本社:東京都千代田区、代表者:岡本 浩一郎、以下 弥生）と、日本最大の起業支援プラットフォーム「ドリームゲート」を運営する株式会社プロジェクトニッポン（本社:東京都新宿区、代表者:松谷 卓也、以下プロジェクトニッポン）は、昨年 2012 年 5 月 29 日に公開した、起業家の開業を支援するウェブサイト「開業計画 NAVI」<<http://kaigyou.dreamgate.gr.jp/>>をリニューアルしました。今回のリニューアルでは、事業計画作成サポートツールへの新機能や新コンテンツ「社長 1 年生の軌跡から計画と現実」を追加しました。また、新たに起業家や個人事業主 1,501 名のアンケート調査をまとめた「開業レポート 2013 年改訂版」を掲載しました。

開業レポート 2013 年改訂版

1,501 名の創業経営者や個人事業主にアンケートを実施し、開業前の計画値と開業後 1 年目の売上実績値や会計頻度、単月黒字化した時期などを調査し、その結果をレポートにまとめました。今回の調査では特に計画と現実の違いについて分析しています。

黒字化企業の 55.8%が、開業 1 年目の売上実績値が計画値を下回る

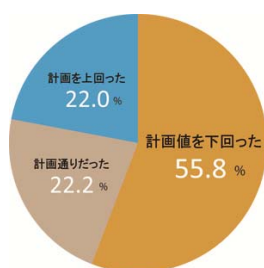
現在黒字化し順調な経営をしている企業を対象に、開業 1 年目の売上実績値と開業前の計画値を調べたところ、過半数を超える 55.8%が計画値を下回っていました。また、開業前に想定していた計画値と実際の 1 年目の売上とを比較し、“ギャップ率”という指標で算出しました。このギャップ率が高くなる程、計画値と実績値が乖離し、経営が厳しい状態であることを示します。今回のアンケート調査の結果、前述の 55.8%の企業（黒字化企業で 1 年目売上実績が計画値を下回った企業）のギャップ率は全業種平均で「45.8」となりました。これは計画に対して、半分強の売上しか挙げられていないことを示します。現在黒字化し経営が順調な企業においても過半数が当初計画の売上を下回り、そのギャップは半分程度であったという厳しい現実がわかりました。

経営管理をコンスタントに行っている企業ほど“ギャップ率”は低い

ギャップ率と会計頻度の分析・比較をすると、ギャップ率が低くなるほど、会計頻度は高くなるという傾向になりました。ギャップ率の低い 0～25 ポイントの企業では、会計頻度が 1 カ月に 1 度、と答えた企業が 60%なのに対して、ギャップ率の高い 75～100 ポイントの企業では 36%まで低下していました。このことから、こまめに経営管理を行っている企業ほど計画に沿った経営ができていることがわかります。

グラフ①

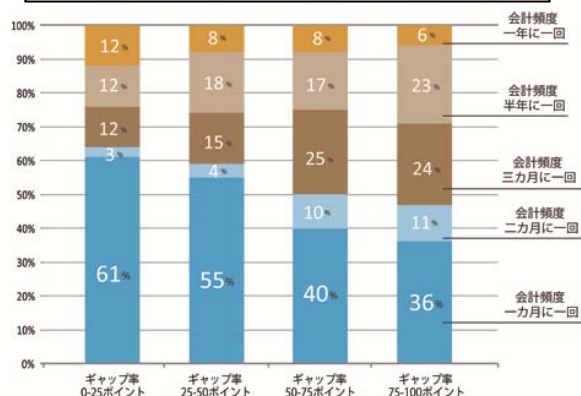
起業・開業前の売上計画値、開業1年目の売上実績を比較



計画値を下回った企業群の実際の平均売上は計画に対して54.2%、つまりギャップ率は45.8ポイント。

グラフ②

開業時の会計頻度を問うアンケート設問の結果を、ギャップ率別に集計



<起業継続支援サイト「開業計画NAVI」リニューアル概要>

【名称】	開業計画 NAVI
【URL】	http://kaigyoudreamgate.gr.jp/
【リニューアル公開日】	2013年5月29日（水）

「開業計画 NAVI」は2012年5月29日に公開し、事業計画書作成から会計・税務の専門家への無料相談まで幅広いコンテンツを提供しています。事業継続のために必要な知識やポイントなどもわかりやすくまとめています。

【コンテンツ概要】

1. 開業レポート 2013年改訂版

今回は新たに1,501名の創業経営者や個人事業者にアンケートを実施し、開業前の計画値と開業後1年目の売上実績値や会計頻度、単月黒字化した時期などを調査し、その結果をレポートにまとめました。今回の調査では特に開業前の計画と現実の違いを分析し“ギャップ率”という指標にしました。

2. 開始1年で1万人以上が利用した人気ツール「事業計画作成サポートツール」に3業種を追加 ブラウザ上での簡単な操作だけで事業計画書が作成できるWebサービス「事業計画作成サポートツール（以下サポートツール）」に、今回新たに“フリーランス・ライター業”、“デザイナー業”、“不動産業”の3つの業種を追加しました。サービス開始から1年以内で利用者が10,505名（4月30日時点）と、「開業計画 NAVI」で最も人気のサービスとなっております。

作成した計画書のデータ出力が可能

サポートツールで作成した事業計画書は、より詳細な月次の「現金収支計画書」に変換したExcel形式、日本政策金融公庫の創業融資申込書に準拠したPDF形式、作成したデータをそのまま取得できるCSV形式の3つの形式で出力・ダウンロードできるようになりました。

利用者のニーズにあわせ、詳細で緻密な事業計画書や創業融資の申込書・資料としても利用することができ、実用性が高くなりました。

3. 新コンテンツ「社長1年生の軌跡から計画と現実」を追加

このコンテンツでは、「計画と現実の違い」をテーマに、事業が順調な起業家や経営者に対して「開業後に開業前の計画と実際の売上げとを比較し、どの程度のギャップがあったのか、そしてそれをどのように克服したのか」といった取材を実施しています。起業したばかりの経営者が1年目にすべきことを、先輩経営者の事例から学ぶことができます。

【弥生株式会社の概要】

弥生株式会社は、日本の中小企業、個人事業向け業務ソフトウェアとサービスを提供しています。中小企業、個人事業、起業家の方々の事業を支える「インフラ」であることを使命とし、主力製品である「弥生シリーズ」、多彩なサービスを揃えた「弥生サポート・サービス」を通じて、お客様の事業の立ち上げと発展を支援しています。

本社所在地： 東京都千代田区神田紺屋町17番地 SIA 神田スクエア
代表者： 岡本 浩一郎（代表取締役社長）
創業： 1978年
資本金： 5,000万円
事業内容： 業務ソフトウェアならびに関連サービスの開発・販売・サポート
URL： <http://www.yayoi-kk.co.jp>

【株式会社プロジェクトニッポンの概要】

株式会社プロジェクトニッポンは、ドリームゲートプロジェクトの運営事務局として2004年3月に設立した会社です。ドリームゲートプロジェクトは、経済産業省の後援を受けて2003年4月に発足しました。約500名のエンジェル経営者、新進気鋭起業家、大学関係者、約400名のベンチャーキャピタリスト、弁護士、会計士、中小企業診断士など起業支援専門家に協力をいただき、ポータルサイト

「DREAMGATE」の運営をはじめとし、セミナーやイベント、ビジネスプランコンテストの開催、起業家表彰制度などを実施している、会員数40万人を有する日本最大の起業支援プラットフォームです。

本社所在地： 東京都新宿区四谷 1-18 綿半野原ビル別館 8階
代表者： 松谷 卓也（代表取締役）
創業： 2004年
資本金： 4,000万円
事業内容： 「起ちあがれニッポン DREAM GATE」の運営
行政機関・民間企業からの創業・起業啓発・育成事業の受託運営業務
URL： <http://www.project-nippon.jp>

【本件に関するお問合せ】

弥生株式会社

●報道関係の方：

広報 谷口 Tel：03-5207-8693 E-mail：yoko_taniguchi@yayoi-kk.co.jp

●お客様：

弥生株式会社カスタマーセンター Tel：0570-001-841

受付時間：9:30～12:00、13:00～17:30（土曜・日曜・祝日と弊社休業日を除く）

株式会社プロジェクトニッポン

宍戸 Tel：03-3356-9121 E-mail：shishido@dreamgate.gr.jp

受付時間：9:00～12:00、13:00～18:00（土曜・日曜・祝日と弊社休業日を除く）