

# 沖縄公庫取引先からみた新規開業の現状2025 ～「2025年度新規開業に関するアンケート」調査結果の概要～

## — 開業資金が少額化し、スモールスタートが主流に —

1. 開業資金は約5割が500万円未満(本文13ページ)  
開業資金は、「250万円未満」が26.6%と最も多く、約5割の事業者が500万円未満で開業(図表3-1-1)
2. 開業時の平均調達額は1,091万円(本文14ページ)  
資金調達先は、「金融機関等からの借り入れ」(平均738万円)と「自己資金」(平均225万円)が約9割を占める(図表3-2)
3. 現在の採算状況は「黒字基調」が約6割(本文16ページ)  
開業後黒字となるまでの平均期間は1.7年で、開業計画を「十分に検討できた」割合は約2割(図表4-2-1～4-2-3)
4. 約6割の開業者が予想月商を達成(本文18ページ)  
現在の月商は「100万円未満」が約4割で最も多く、開業前の予想月商を達成した割合は約6割(図表4-3-1、4-3-2)

[調査内容についてのお問い合わせ先]

調査部 金融経済調査課(担当:比嘉) 沖縄県那覇市おもろまち1-2-26 電話:098-941-1725

# 目次

I 調査の目的と実施要領	.....	P.2
II 調査結果		
新規開業者の平均像	.....	P.3
1. 開業者の属性	.....	P.4
開業時の年齢		
性別と最終学歴		
開業直前の雇用形態		
開業地		
経営形態		
開業種		
2. 開業の動機	.....	P.11
動機		
準備		
3. 開業資金と資金調達	.....	P.13
開業資金		
調達先		
4. 開業後の状況	.....	P.15
従業者数		
採算状況		
月商		
苦労した/していること		
開業してよかったこと		
III まとめ	.....	P.22

# I. 調査の目的と実施要領

---

## 1. 調査目的

沖縄振興開発金融公庫調査部では、新規開業者の実態を把握し公庫業務に活用するとともに、これから開業を目指す方々に参考としていただくため、2015年調査以来10年ぶりに「新規開業に関するアンケート」調査結果を取りまとめ、開業者の属性、開業の動機、開業資金と資金調達、開業後の状況についてまとめた。

## 2. 実施要領

- |          |   |
|----------|---|
| (1) 調査時期 | 2025年11月下旬～12月下旬  |
| (2) 調査対象 | 沖縄振興開発金融公庫が2021年4月から2024年3月に融資を行った企業のうち、融資時点で開業後5年以内の企業 2,274社(不動産賃貸業を除く) |
| (3) 調査方法 | 調査票を郵送し、各自記入する方法 または WEB調査システムからの回答を求める方法                                 |
| (4) 回収数  | 544社(回収率 23.9%)   |

## Ⅱ. 調査結果 新規開業者の平均像

【新規開業者の平均像】

	2025年度調査(※1)	備 考
1 開業時の年齢	平均 41.8 歳	年齢層別の構成比は「30歳代」が35.7%と最も高い。
2 性 別	男性 76.7 % 女性 23.3 %	沖縄の新規開業者のうち約2割が女性。
3 組織形態	個人経営 59.2 % 株式会社等 40.8 %	個人での開業が大半。事業が安定した段階で法人化するケースもみられる。
4 業 種	サービス業 28.3 % 飲食店・宿泊業 16.2 % 医療・福祉 14.2 % 建設業 11.8 %	上位3業種で全体の6割を占め、サービス業の構成比が高い。
5 開業時の 従業者数 (※2)	平均 3.8 人	本人のみ、または2人で開業するケースが50.4%。(参考) 2015年度調査：平均3.0人
6 開業資金 (※2,3)	平均 1,013 万円	500万円未満とする層が約5割を占め、少額で開業している事業者も少なくない。 (参考) 2015年度調査：平均1,410万円
7 資金調達額のうち 自己資金 (※2,3)	平均 225 万円	資金調達額のうち約7割は金融機関（公庫を含む）からの借り入れ。 (参考) 2015年度調査：平均307万円（21.8%）
8 現在の 採算状況 (※2)	黒字基調 63 % 赤字基調 37 %	開業して利益がでている事業者は約6割。(参考) 2015年度調査：黒字基調55%、赤字基調45%

(※1)沖縄公庫2021～2023年度融資先（開業前を含む開業後5年以内の事業者）へのアンケート調査結果

(※2)5～8の備考に記載している2015年度調査の参考値は、沖縄公庫2010～2012年度融資先（開業前を含む開業後1年以内の事業者）へのアンケート調査結果

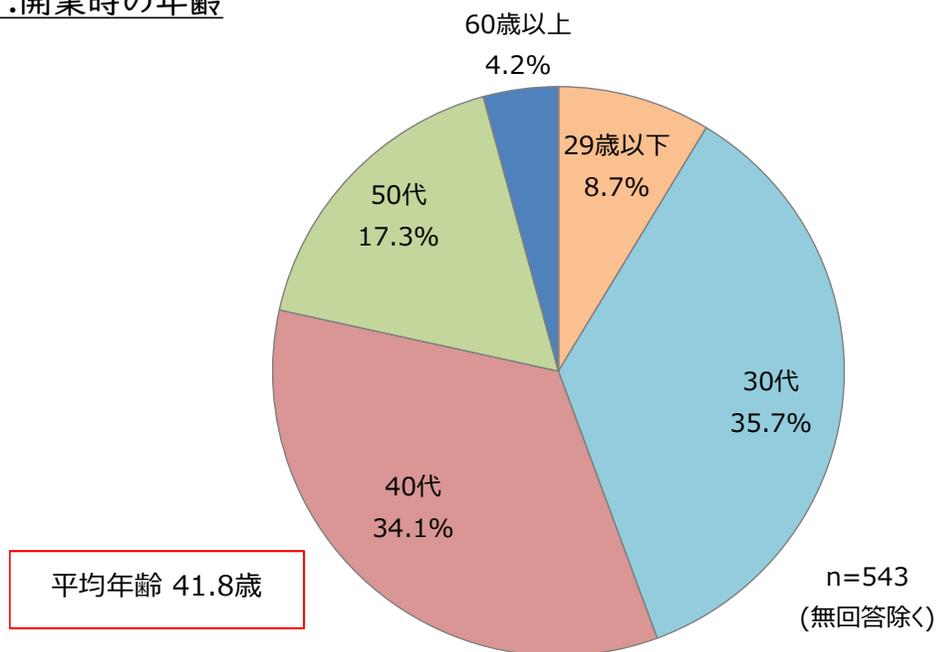
(※3)開業資金と資金調達額は別々に尋ねているため、金額は一致しない

## Ⅱ. 調査結果 Ⅰ. 開業者の属性 ①開業時の年齢

— 開業時の年齢は「30代」の割合が最も多い —

- 開業時の年齢は「30代」の割合が35.7%と最も多く、次いで「40代」が34.1%となっている（図表Ⅰ-Ⅰ）。
- 「29歳以下」は8.7%、「60歳以上」は4.2%とほかの年齢層よりも少ない。

図表Ⅰ-Ⅰ.開業時の年齢

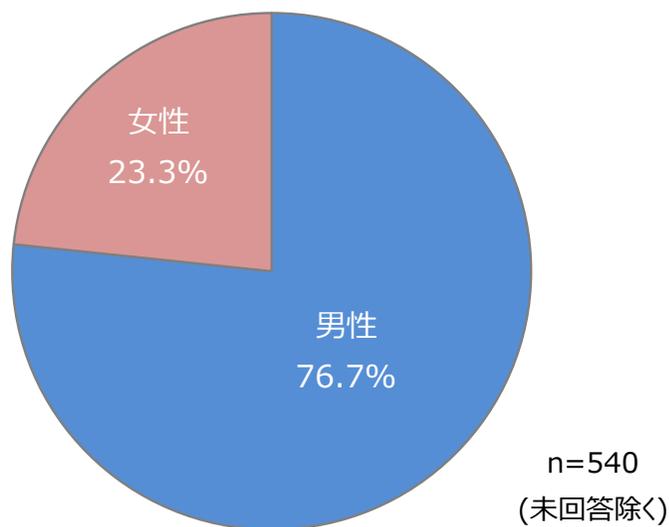


## Ⅱ. 調査結果 1. 開業者の属性 ②性別と最終学歴

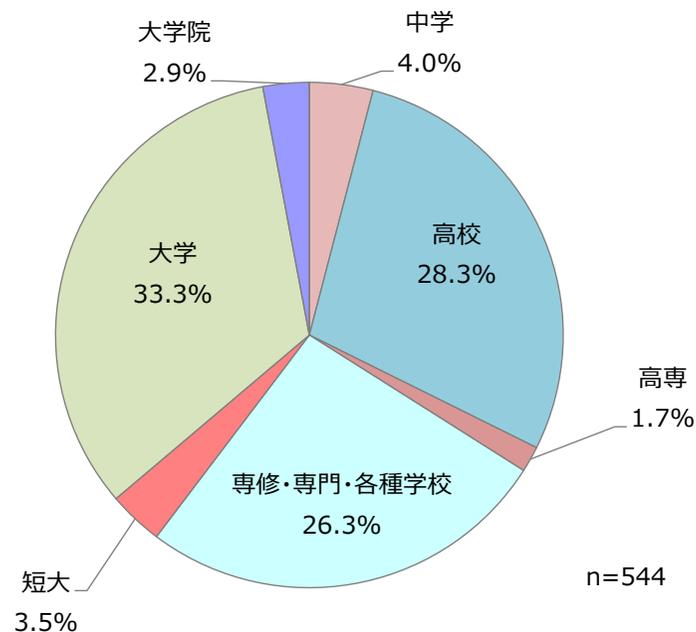
— 開業者の約8割が「男性」、最終学歴は3人に1人が「大学」 —

- 開業者に占める「男性」の割合は76.7%、「女性」の割合は23.3% (図表1-2)。
- 最終学歴は、「大学」(33.3%)が最も多く、次いで「高校」(28.3%)、「専修・専門・各種学校」(26.3%) (図表1-3)。

図表1-2.性別



図表1-3.最終学歴

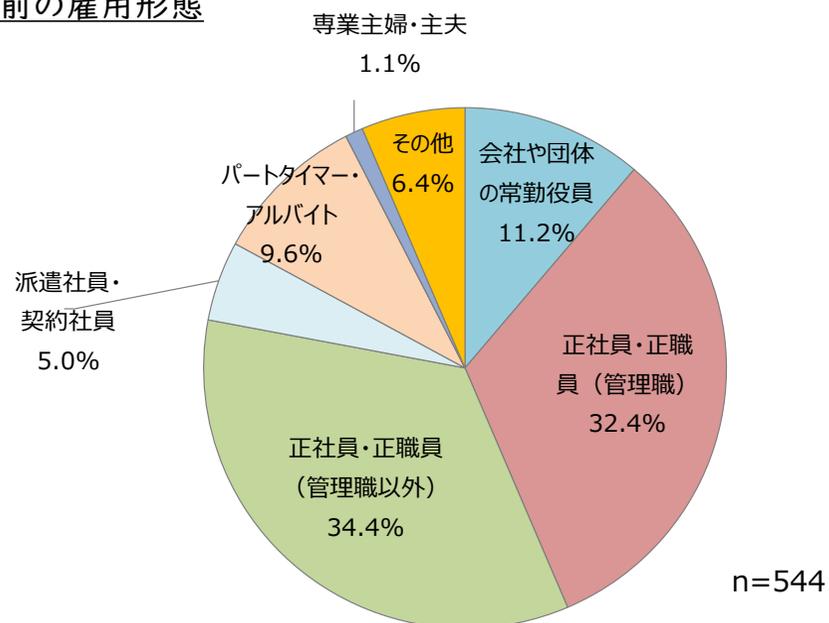


## Ⅱ. 調査結果 Ⅰ. 開業者の属性 ③開業直前の雇用形態

— 開業直前の雇用形態は約7割が「正社員・職員」 —

- 開業者自身の開業直前の雇用形態は「正社員・職員（管理職以外）」（34.4%）が最も多く、次いで「正社員・職員（管理職）」（32.4%）が多いものの、パートタイマー等や派遣職員等から開業する人も15%程度みられる（図表1-4）。

図表1-4.開業直前の雇用形態

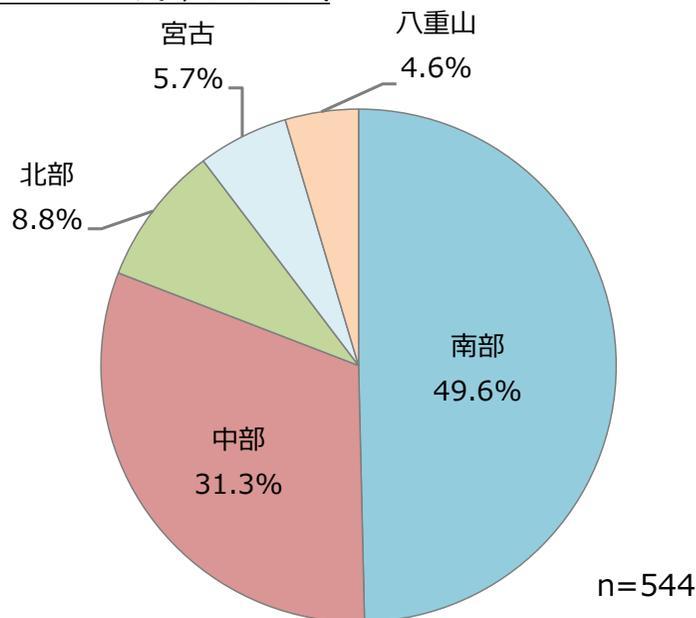


## Ⅱ. 調査結果 1. 開業者の属性 ④開業地

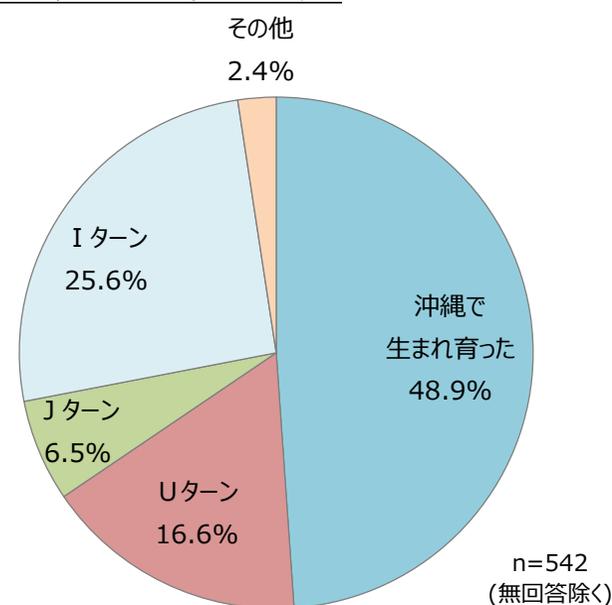
— 開業地は約5割が那覇を含む「南部」地域 —

- 開業した地域は、「南部」(49.6%)が最も多く、次いで「中部」(31.3%)、「北部」(8.8%)の順に多い(図表1-5-1)。
- 開業地と出身地の関連では、「沖縄で生まれ育った」(48.9%)が約5割で、次いで「Iターン(移住者)」(25.6%)、「Uターン」(16.6%)(図表1-5-2)。

図表1-5-1. 開業した地域



図表1-5-2. 開業地と出身地の関連



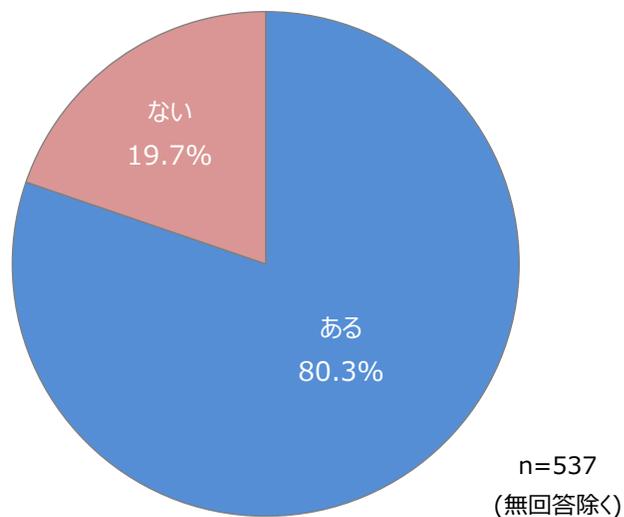
注: Uターンは、沖縄県内で生まれ育ち、就学・就職のため沖縄県外に転出し、再び生まれ育った市町村に戻ってきた人  
Jターンは、沖縄県内で生まれ育ち、就学・就職のため沖縄県外に転出し、県内の生まれ育った市町村以外に移住した人  
Iターンは、沖縄県外で生まれ育ち、大人になってから沖縄に移住してきた人

## Ⅱ. 調査結果 Ⅰ. 開業者の属性 ⑤ 斯業経験

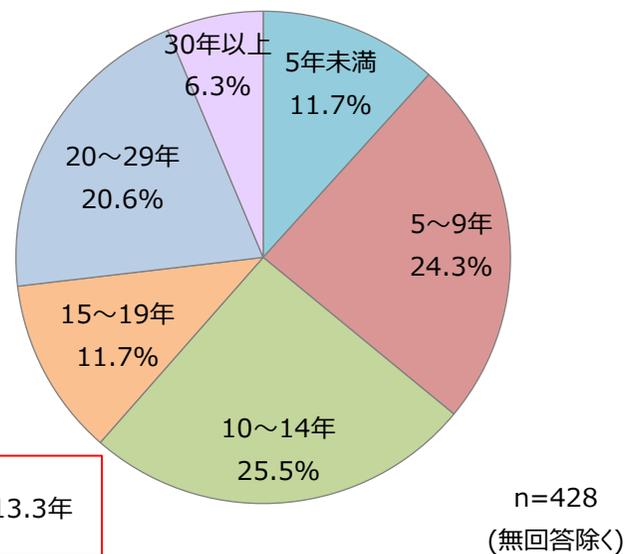
— 斯業経験（現在の事業に関連する仕事をした経験）のある割合は約8割 —

- 斯業経験のある割合は80.3%（図表1-6-1）。
- 斯業経験のある開業者の平均経験年数は13.3年。「10～14年」（25.5%）が最も多く、次いで「5～9年」（24.3%）（図表1-6-2）。

図表1-6-1. 斯業経験有無



図表1-6-2. 斯業経験年数



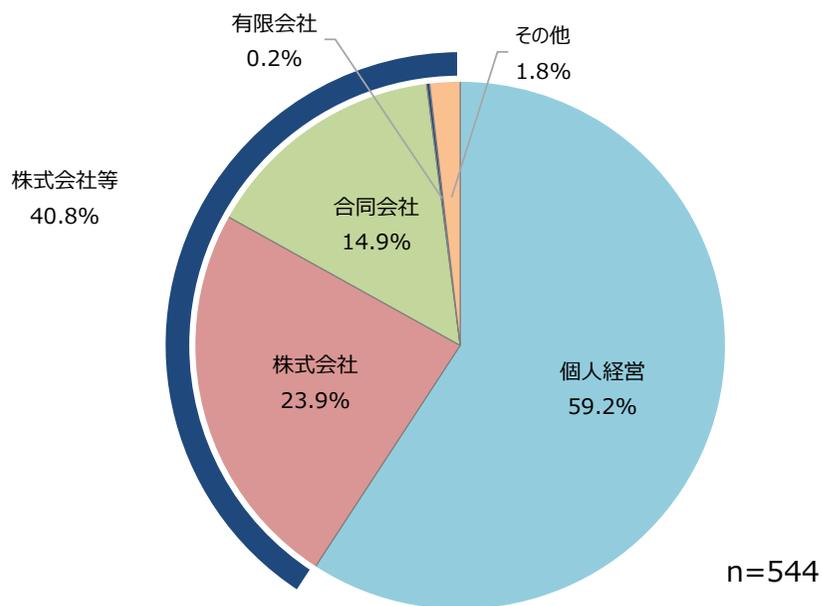
注：経験年数の平均値は、経験がある人だけを集計した。

## Ⅱ. 調査結果 1. 開業者の属性 ⑥経営形態

— 開業時の経営形態は「個人経営」が約6割 —

- 開業時の経営形態は、「個人経営」が59.2%と過半数を占め、「株式会社等」は40.8%（図表1-7）。

図表1-7.経営形態

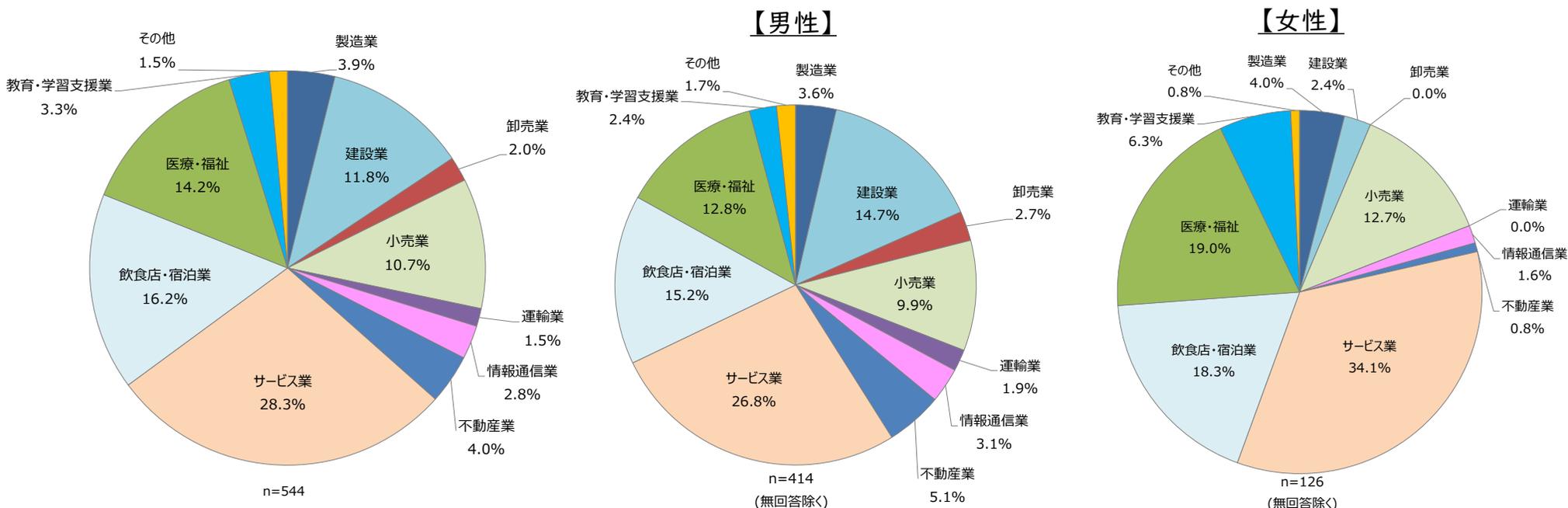


## Ⅱ. 調査結果 Ⅰ. 開業者の属性 ⑦開業業種

—開業業種はサービス業が28.3%と最も多い—

- 開業業種は「サービス業」(28.3%)が最も多く、「飲食店・宿泊業」(16.2%)、「医療・福祉」(14.2%)と続く(図表1-8)。
- 男女別で見ると、男性は「サービス業」(26.8%)、「飲食店・宿泊業」(15.2%)、「建設業」(14.7%)、女性は「サービス業」(34.1%)、「医療・福祉」(19.0%)、「飲食店・宿泊業」(18.3%)の順に多い。

図表1-8.開業業種 注:「持ち帰り・配達飲食サービス業」は「小売業」に含む。

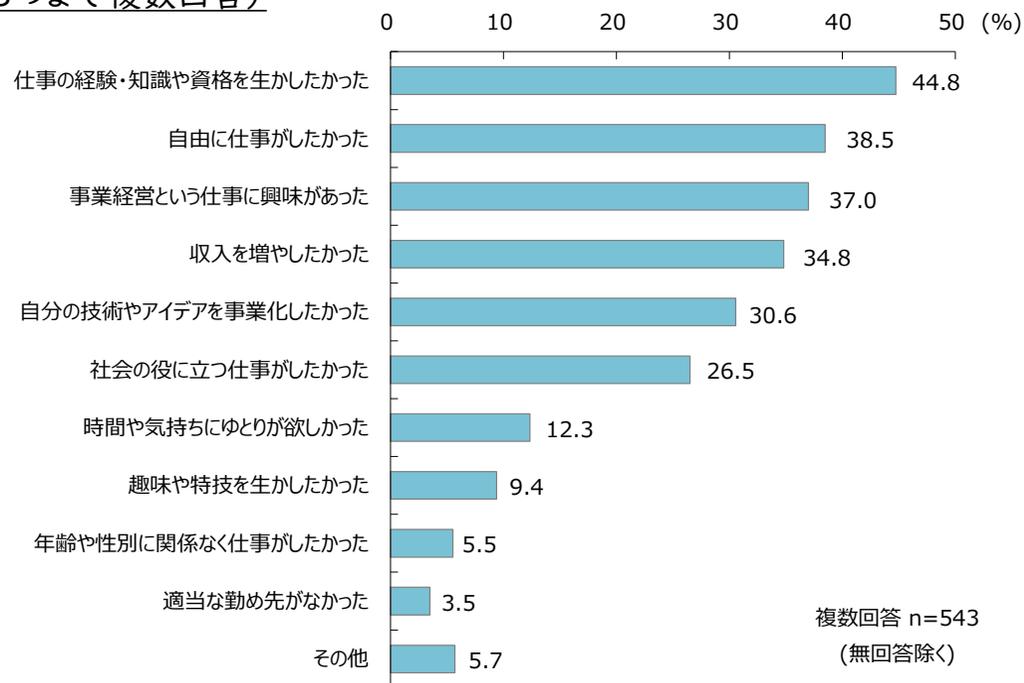


## Ⅱ. 調査結果 2. 開業の動機 ①動機

— 開業の動機で最も多いのは「仕事の経験・知識や資格を生かしたかった」 —

- 開業の動機は、「仕事の経験・知識や資格を生かしたかった」(44.8%)が最も多く、次いで「自由に仕事がしたかった」(38.5%)、「事業経営という仕事に興味があった」(37.0%) (図表2-1)。

図表2-1.開業の動機(3つまで複数回答)

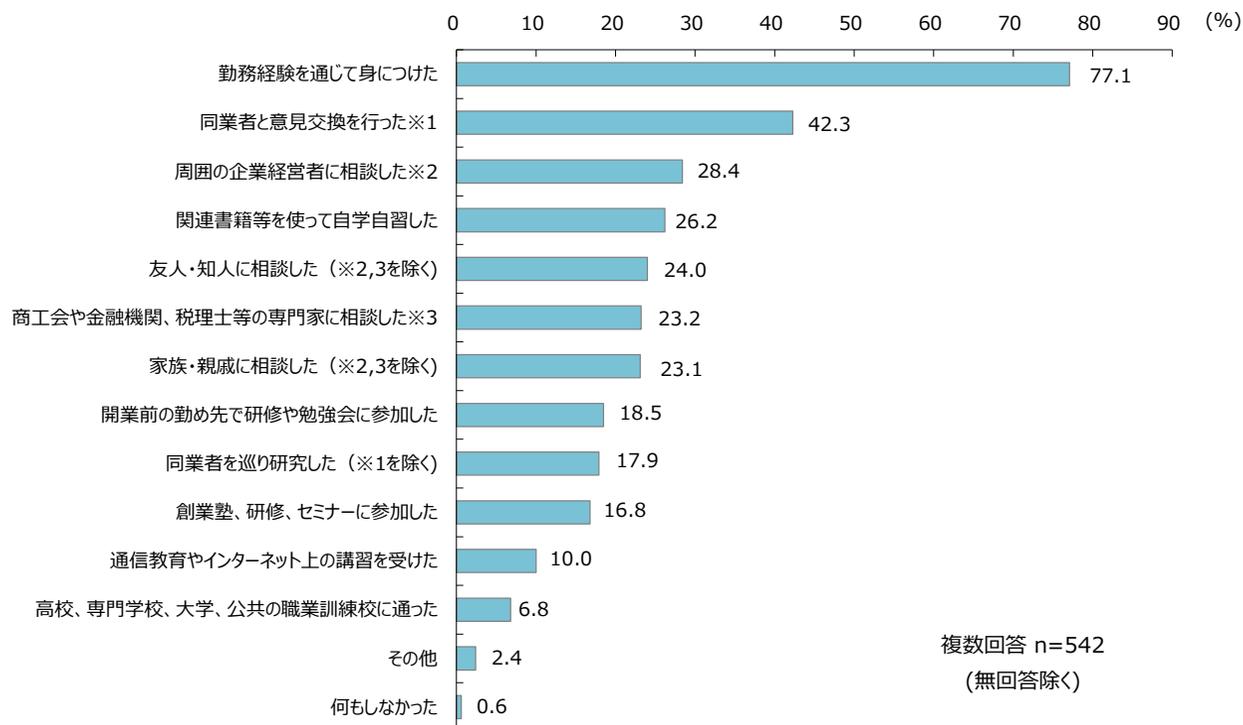


## Ⅱ. 調査結果 2. 開業の動機 ②準備

— 開業に向けて取り組んだことで最も多いのは「勤務経験を通じて身につけた」 —

- 開業に向けて取り組んだことは、「勤務経験を通じて身につけた」(77.1%)が最も多く、次いで「同業者と意見交換を行った」(42.3%)、「周囲の企業経営者に相談した」(28.4%) (図表2-2)。

図表2-2.開業に向けて取り組んだこと(3つまで複数回答)

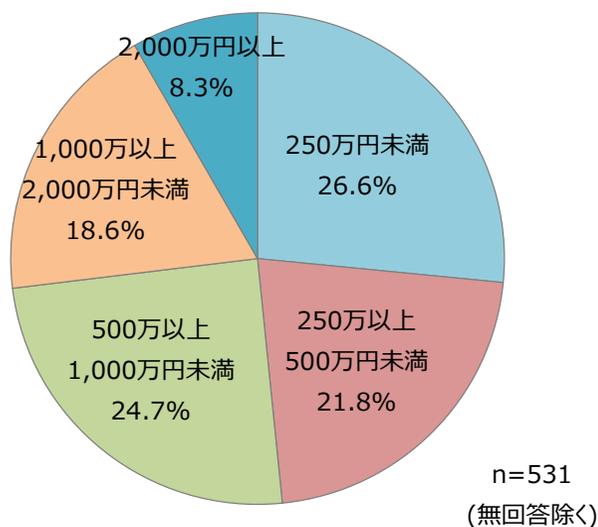


## Ⅱ. 調査結果 3.開業資金と資金調達 ①開業資金

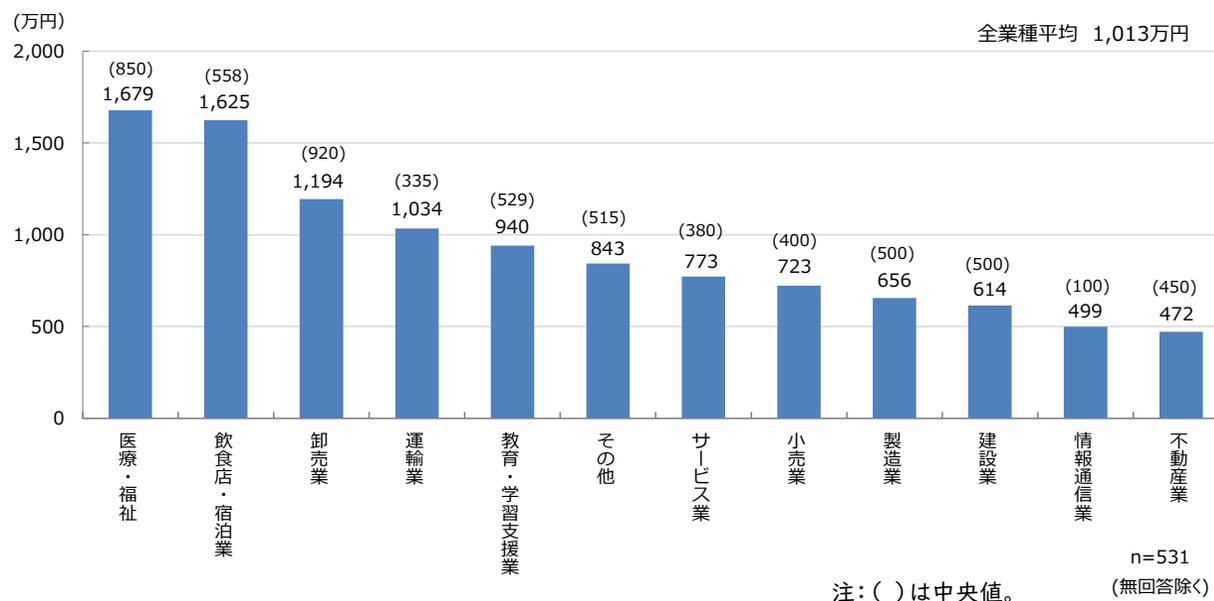
### — 開業資金は約5割が500万円未満 —

- 開業資金の分布をみると、最も多いのは「250万円未満」(26.6%)であり、次いで「500万～1,000万円未満」(24.7%) (図表3-1-1)。
- 業種別の平均開業資金は、「医療・福祉」(平均1,679万円)が最も多い(図表3-1-2)。全業種の平均開業資金は1,013万円。

図表3-1-1.開業資金



図表3-1-2.業種別の平均開業資金

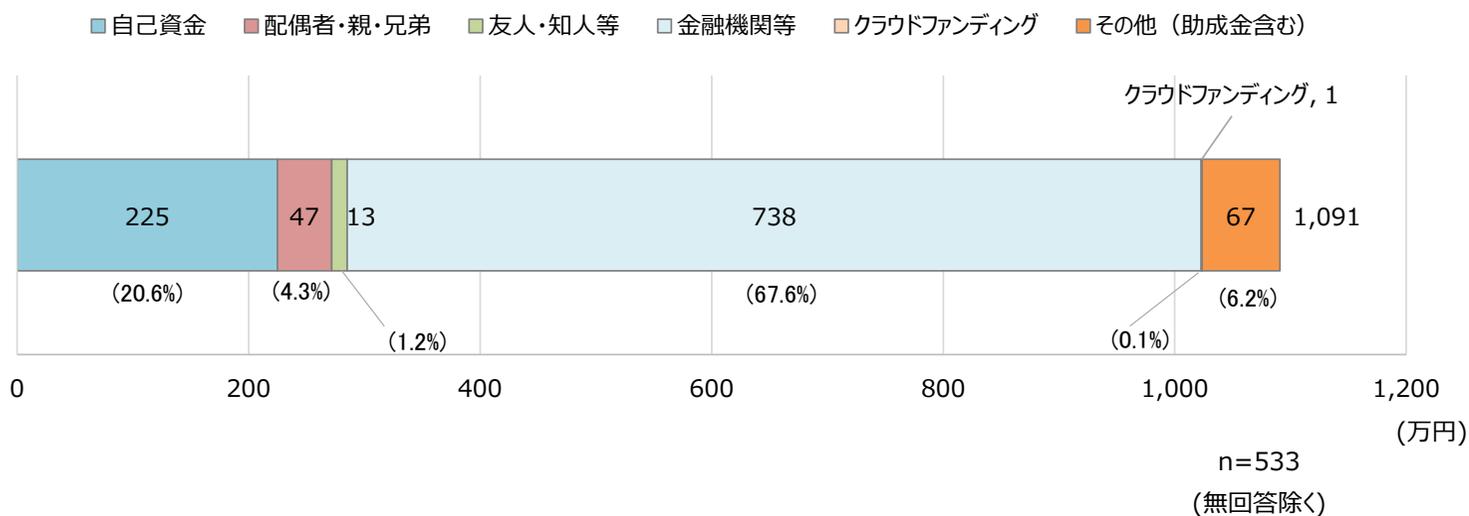


## Ⅱ. 調査結果 3.開業資金と資金調達 ②調達先

### — 開業時の平均調達額は1,091万円—

- 開業時の資金調達額は平均1,091万円(図表3-2)。
- 資金調達先は、「金融機関等からの借り入れ」が平均738万円(平均調達額に占める割合は67.6%)、「自己資金」が平均225万円(同20.6%)と多くを占めている。

図表3-2.資金調達額



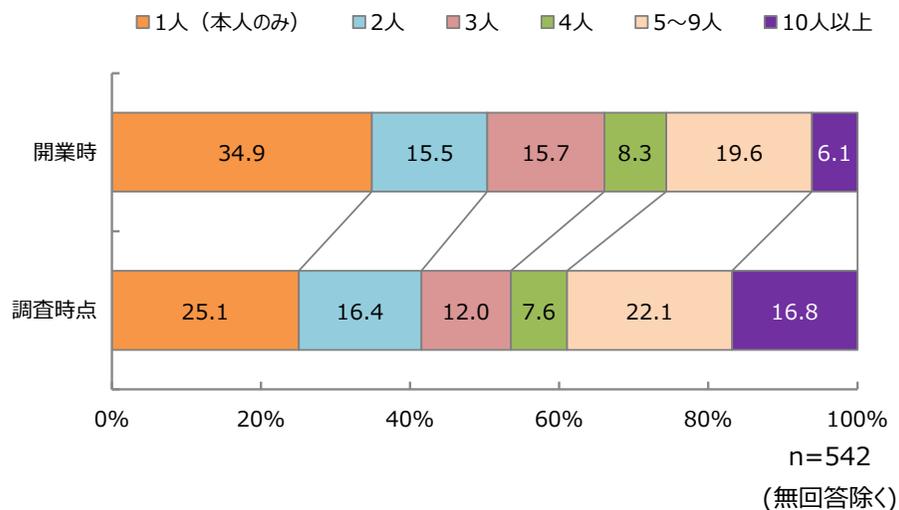
注:「配偶者・親・兄弟・親戚」と「友人・知人等」は借り入れ、出資の両方を含む。  
開業資金と資金調達額は別々に尋ねているため、金額は一致しない。

## Ⅱ. 調査結果 4.開業後の状況 ①従業員数

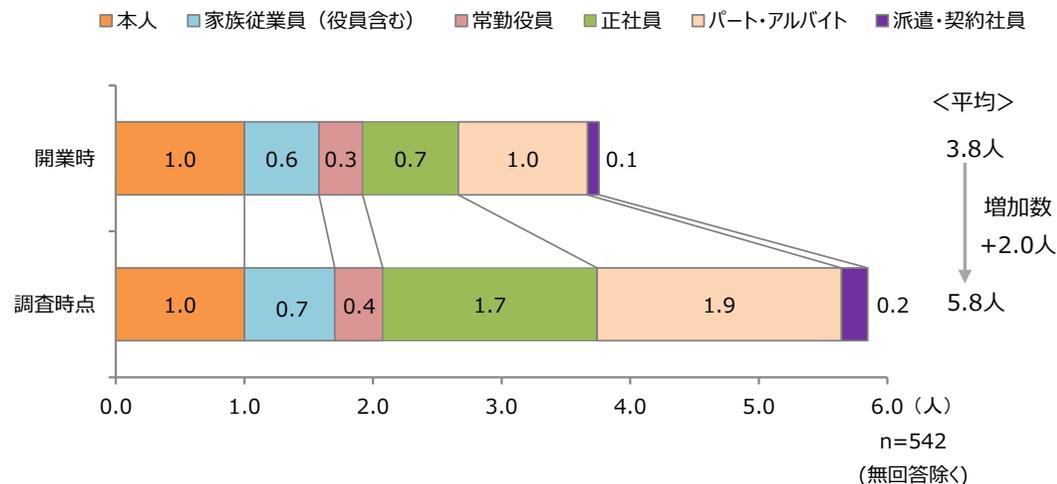
### — 開業時に比べ調査時点の平均従業員数は2.0人増加—

- 開業時の従業員数は、「1人(本人のみ)」(34.9%)が最も多く、次いで「5~9人」(19.6%)、「3人」(15.7%)。
- 調査時点では「1人(本人のみ)」(25.1%)の割合が減少した一方、「10人以上」(6.1%→16.8%)の増加が目立つ(図表4-1-1)。
- 平均従業員数は、開業時3.8人から調査時点5.8人へと、2.0人増加(図表4-1-2)。

図表4-1-1.開業時と調査時点の従業員数



図表4-1-2.開業時と調査時点の平均従業員数



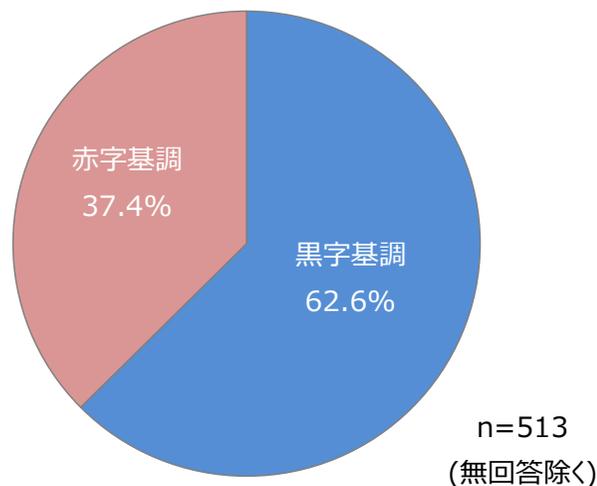
注:値は小数第2位を四捨五入して表記しているため、同じ値でもグラフの長さが異なったり、内訳の合計と平均の差と増加数が一致しなかったりする場合がある。

## Ⅱ. 調査結果 4.開業後の状況 ②採算状況

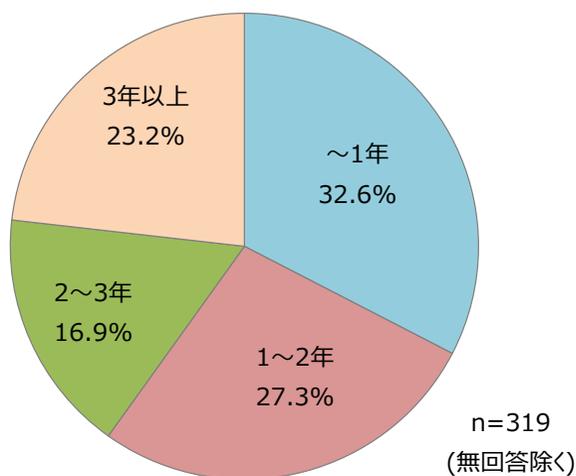
### — 現在の採算状況は「黒字基調」が約6割 —

- 現在の採算状況が「黒字基調」は62.6%、「赤字基調」は37.4%（図表4-2-1）。
- 「黒字基調」と答えた回答者のうち、開業後 黒字基調となるまでにかかった期間は平均1.7年。内訳は「1年未満」（32.6%）が最も多い（図表4-2-2）。
- 自身の開業計画を「十分に検討できたと思う」または「ある程度は検討できたと思う」と回答した割合をあわせて77.3%（図表4-2-3）。

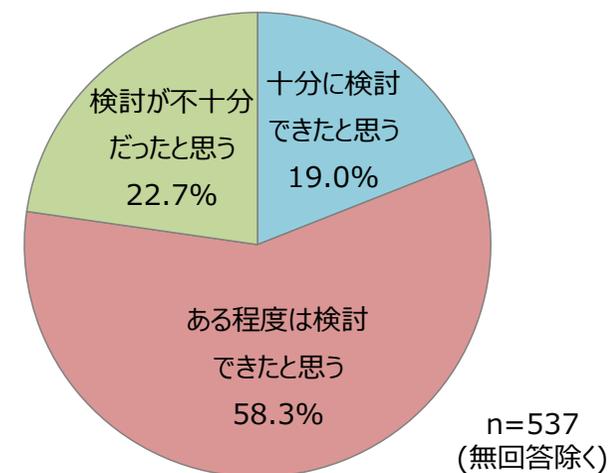
図表4-2-1.現在の採算状況



図表4-2-2.開業後黒字基調となるまでの期間



図表4-2-3.自身の開業計画を十分に検討できたと思うか

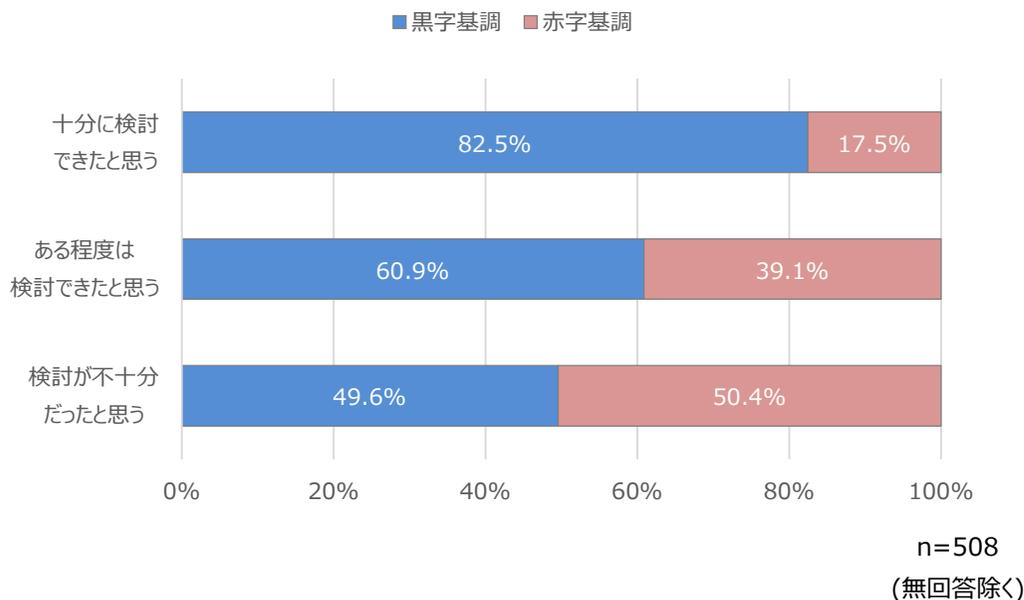


## Ⅱ. 調査結果 4.開業後の状況 ②採算状況

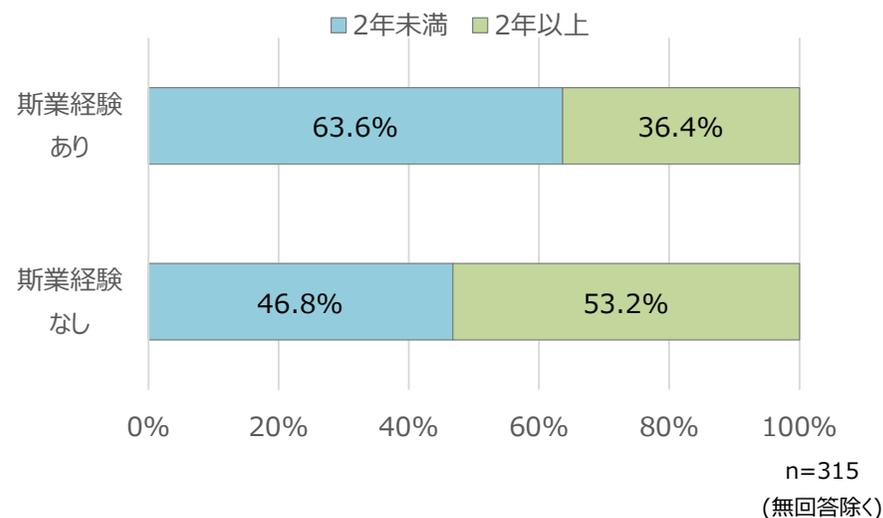
— 開業計画を「十分に検討できたと思う」事業者ほど黒字基調が多く、  
「斯業経験のある」事業者がより短い期間で黒字基調を実現—

- 開業計画を「十分に検討できたと思う」事業者のうち82.5%が黒字基調で、開業計画の検討度合いが高いほど黒字基調が多い(図表4-2-4)。
- 黒字基調の事業者のうち、2年未満で黒字基調となった事業者は「斯業経験あり」が63.6%、「斯業経験なし」が46.8%(図表4-2-5)。

図表4-2-4.開業計画の検討度合いと採算状況



図表4-2-5.斯業経験の有無と開業後黒字基調となるまでの期間

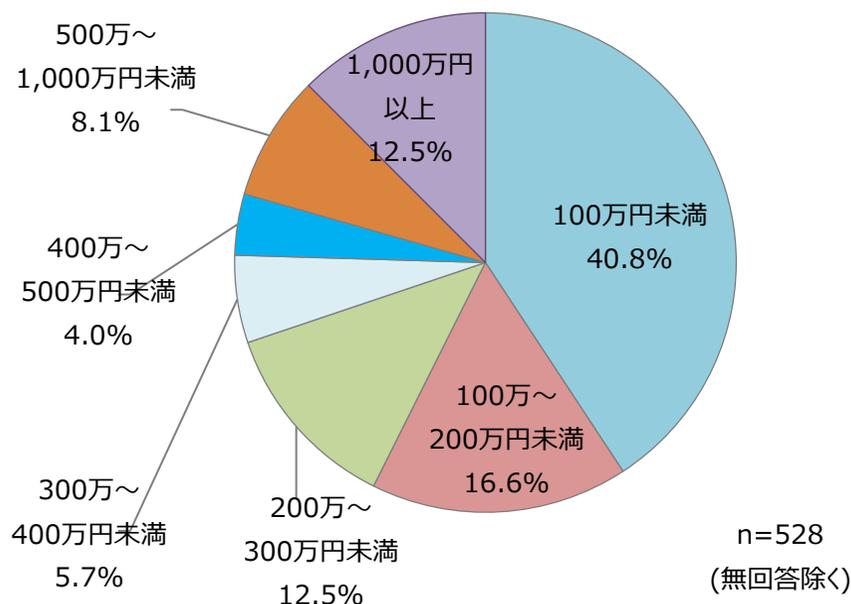


## Ⅱ. 調査結果 4.開業後の状況 ③月商

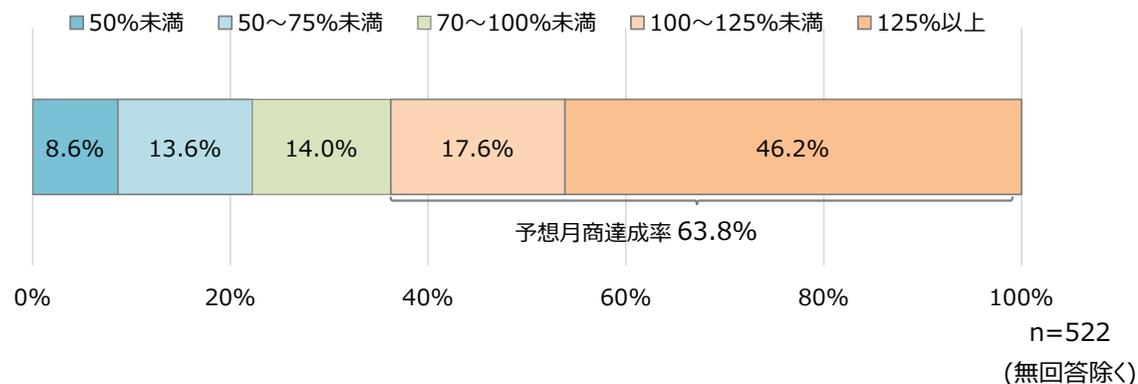
### — 約6割の開業者が予想月商を達成 —

- 現在の月商は「100万円未満」(40.8%)が最も多く、月商200万円未満が全体の6割近くを占める(図表4-3-1)。一方、月商1,000万円以上という回答も1割強みられた。
- 予想月商達成率は、「125%以上」(46.2%)と「100~125%未満」(17.6%)の二つをあわせた割合は約6割(図表4-3-2)。一方、「50%未満」の割合も1割弱みられた。

図表4-3-1.現在の月商



図表4-3-2.予想月商達成率



注: 予想月商達成率=(調査時点の平均月商÷開業前に予想していた月商)×100

## Ⅱ. 調査結果 4.開業後の状況(参考資料)

### 【属性別】「開業資金」～「現在の採算状況」

#### ①男女別

	男性	女性
1 開業資金(※1)	平均 1,006 万円	平均 1,031 万円
2 資金調達額のうち 自己資金(※1)	平均 243 万円	平均 163 万円
3 現在の採算状況	黒字基調 66 % 赤字基調 34 %	黒字基調 53 % 赤字基調 47 %

#### ②年齢層別

	若年層 (34歳以下)	ミドル層 (35～54歳)	シニア層 (55歳以上) (※2)
4 開業資金(※1)	平均 504 万円	平均 927 万円	平均 1,590 万円
5 資金調達額のうち 自己資金(※1)	平均 129 万円	平均 201 万円	平均 359 万円
6 現在の採算状況	黒字基調 70 % 赤字基調 30 %	黒字基調 65 % 赤字基調 35 %	黒字基調 49 % 赤字基調 51 %

(※1)開業資金と資金調達額は別々に尋ねているため、金額は一致しない

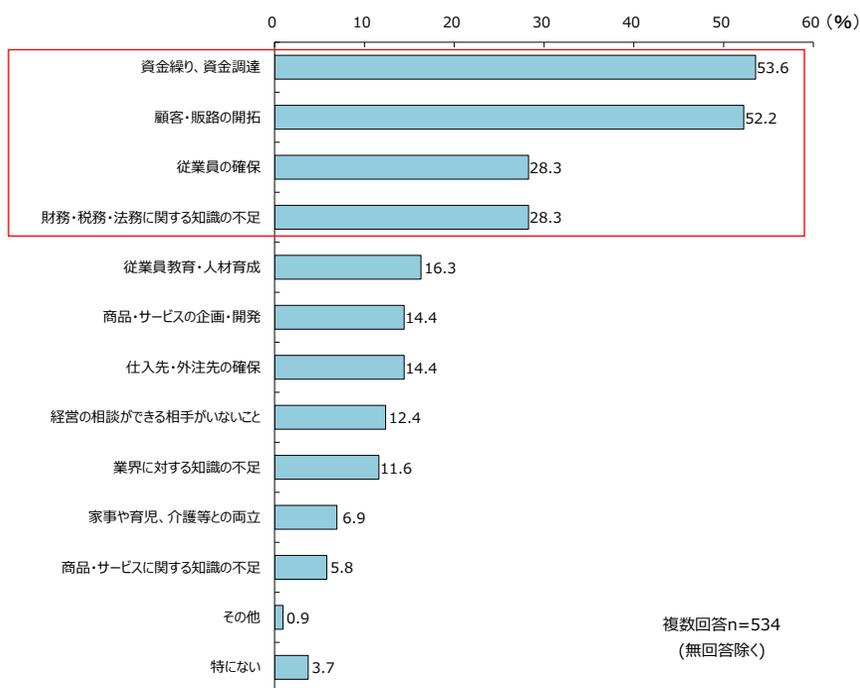
(※2)当公庫の「女性、若者/シニア起業家資金」では55歳以上を「シニア起業家」としている

## Ⅱ. 調査結果 4.開業後の状況 ④苦勞した/していること

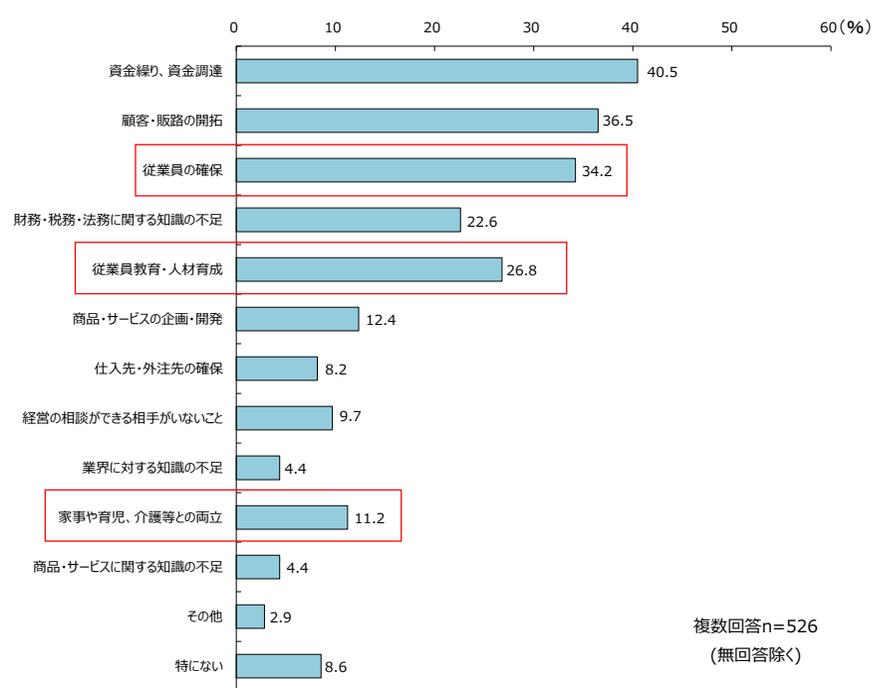
— 開業時は「資金繰り、資金調達」や「顧客・販路開拓」に苦勞、開業後は「従業員の確保」、「従業員教育・人材育成」、「家事や育児、介護等との両立」で割合が増加 —

- 開業時に苦勞したことは、「資金繰り、資金調達」(53.6%)、「顧客・販路の開拓」(52.2%)、「従業員の確保」と「財務・税務・法務に関する知識の不足」(28.3%)が多い(図表4-4-1)。
- 現在苦勞していることは、「資金繰り、資金調達」(40.5%)、「顧客・販路の開拓」(36.5%)、「従業員の確保」(34.2%)の順に多く、開業時と比べて「従業員の確保」、「従業員教育・人材育成」、「家事や育児、介護等との両立」で割合の増加がみられた(図表4-4-2)。

図表4-4-1.開業時に苦勞したこと(3つまで複数回答)



図表4-4-2.現在苦勞していること(3つまで複数回答)

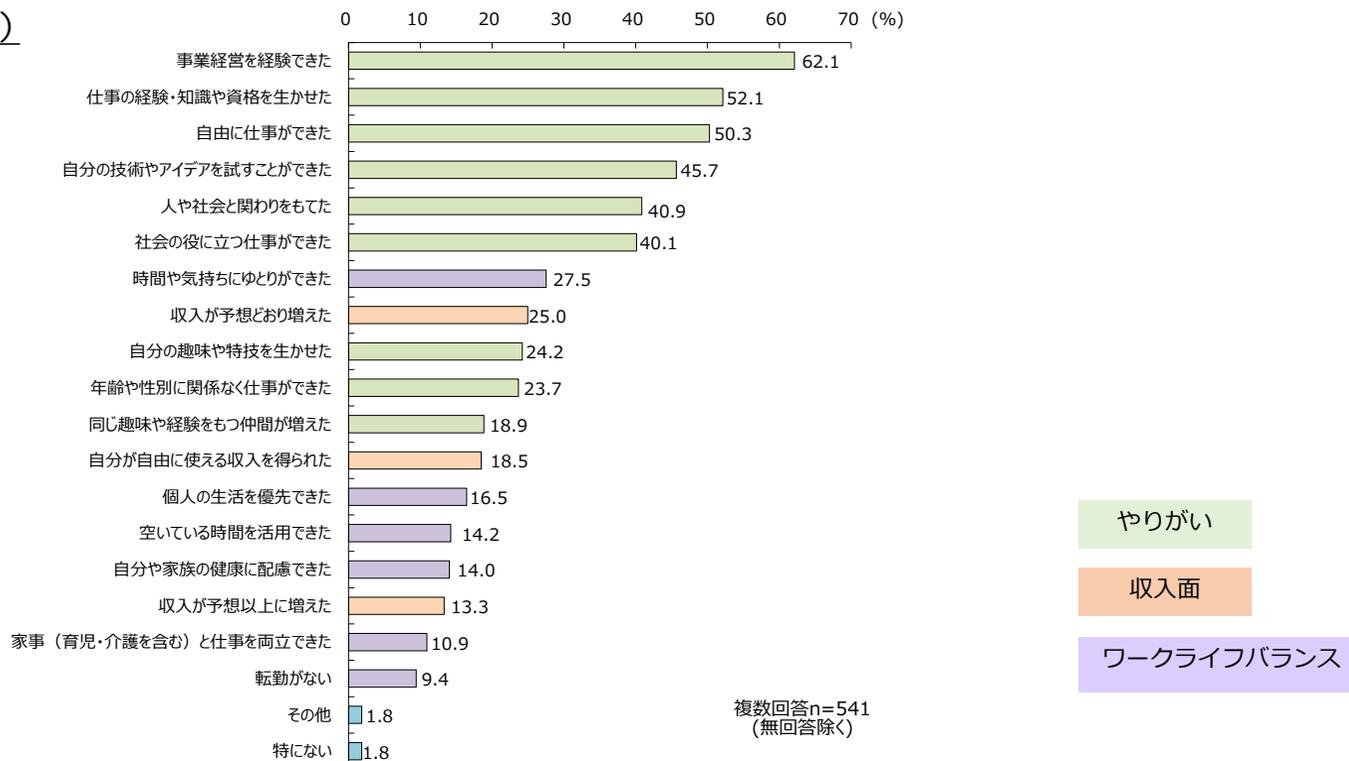


## Ⅱ. 調査結果 4.開業後の状況 ⑤開業してよかったこと

— 開業してよかったことは「事業経営を経験できた」が最も多い —

- 開業してよかったことは、「事業経営を経験できた」(62.1%)、「仕事の経験・知識や資格を生かした」(52.1%)、「自由に仕事ができる」(50.3%)の順に多い(図表4-5)。収入面やワークライフバランスの項目に比べ、自身のやりがいに関する項目の割合が多い傾向にある。

図表4-5.開業してよかったこと  
(あてはまるもの全て回答)



## Ⅲ. まとめ

### 新規開業成功のポイントは「YKKJ(やる気、経験、計画、自己資金)」

#### 1. 斯業経験を積み、足場固めを行うこと(Y:やる気、K:経験)

事業者のほとんどが斯業経験を有し、斯業経験と採算をみると斯業経験のある事業者はそうでない事業者に比べてより短い期間で黒字基調を実現させている。斯業経験を通じて蓄積された知識や経験、人脈は、事業安定化へのスピードを加速させる不可欠な基盤といえる。

#### 2. 開業計画の十分な検討(K:計画)

500万円未満で開業する事業者が約半数を占め、初期費用を抑えるスモールスタートが主流となっているほか、開業計画を十分に検討した事業者ほど採算状況が良く、開業計画の良し悪しが事業成否の鍵を握る。しかし経営知識や経験に乏しい新規開業者にとって開業計画の作成は容易ではない。そこで金融機関や公的な創業支援機関への相談、セミナーへの参加等を通じて、斯業経験だけでは得難い有益な情報の収集や、開業計画に関する助言を受けるのも有効である。創業を支援する金融機関や支援機関をうまく活用し、納得のいく開業計画を立ててほしい。

#### 3. 自己資金の蓄積(J:自己資金)

アンケートにみる平均開業資金(全業種)は1,013万円となり、資金調達額のうち約7割は金融機関等からの借り入れとなっている。開業して黒字基調となるまでに平均1.7年を要する中、予想外の出費等にも対応し円滑に事業運営を行う必要がある。その備えとして、開業前にできるだけ多くの自己資金を準備することで経費支出や借入金返済等の資金繰りに余裕を持たせることが重要である。

# 創業者関連融資制度

1. 沖縄創業者等支援貸付
2. 新規開業・スタートアップ支援資金  
(女性、若者/シニア起業家支援関連)
3. 新規開業・スタートアップ支援資金  
(認定特定創業支援等事業関連)
4. 創業支援貸付利率特例制度

※制度内容は変更となる可能性があります。

※制度に関するお問い合わせは、最寄りの各支店へお問い合わせください。

本店: TEL 0120-981-827(融資第二部 生衛・創業融資班)

中部支店: TEL 098-989-6511

北部支店: TEL 0980-52-2338

宮古支店: TEL 0980-72-2446

八重山支店: TEL 0980-82-2701

## 1. 沖縄創業者等支援貸付（生業資金）

利用いただける方	事業の新規開業を行う者（新規開業して概ね7年以内の者を含む）で、下記のいずれかに該当する方 ✓ 新規市場の創出や既存市場の活性化が見込まれる事業を行う方 ✓ 雇用の創出を伴う事業を行う方 ✓ 経営多角化を図る方
融資限度額	7,200万円以内（うち運転資金4,800万円以内）
返済期間	設備資金 20年以内 <うち据置期間 5年以内> 運転資金 7年以内 <うち据置期間 3年以内>

- ✓ 担保の有無、資金用途、ご返済期間などによって異なる利率が適用されます。
- ✓ 新たに開業される方又は開業して税務申告を2期終えていない方には、「創業支援貸付利率特例制度」にて金利優遇を行っております（新規開業の場合▲0.65%、雇用増の場合▲0.9%）。

## 2. 新規開業・スタートアップ支援資金 (女性、若者／シニア起業家支援関連)(生業資金)

利用いただける方	<u>女性、若年者(35歳未満)又は55歳以上の方で、新たに事業を始める方や事業開始後概ね7年以内の方であって、新たに営もうとする事業について、適正な事業計画を策定しており、当該計画を遂行する能力が十分あると認められる方</u>
融資限度額	7,200万円以内 (うち運転資金4,800万円以内)
返済期間	設備資金 20年以内 <うち据置期間 5年以内> 運転資金 10年以内 <うち据置期間 5年以内>

- ✓ 担保の有無、資金用途、ご返済期間などによって異なる利率が適用されます。
- ✓ 新たに開業される方又は開業して税務申告を2期終えていない方には、「創業支援貸付利率特例制度」にて金利優遇を行っております(新規開業の場合▲0.65%、雇用増の場合▲0.9%)。

### 3. 新規開業・スタートアップ支援資金 (認定特定創業支援等事業関連) (生業資金)

利用いただける方	<u>開業予定の市町村より認定特定創業支援等事業を受けて新たに事業を始める方や事業開始後概ね7年以内の方</u> であって、新たに営もうとする事業について、適正な事業計画を策定しており、当該計画を遂行する能力が十分あると認められる方
融資限度額	7,200万円以内 (うち運転資金4,800万円以内)
返済期間	設備資金 20年以内 <うち据置期間 5年以内> 運転資金 10年以内 <うち据置期間 5年以内>

- ✓ 担保の有無、資金使途、ご返済期間などによって異なる利率が適用されます。
- ✓ 新たに開業される方又は開業して税務申告を2期終えていない方には、「創業支援貸付利率特例制度」にて金利優遇を行っております(新規開業の場合▲0.65%、雇用増の場合▲0.9%)。

## 4. 創業支援貸付利率特例制度

〔他の融資制度と組み合わせてご利用頂く無担保・無保証人の制度〕

利用いただける方	○ 新たに事業を始める方、又は事業開始後税務申告を2期終えていない方
融資限度額	各貸付制度に定める貸付限度
控除利率	各貸付制度に定める貸付利率 ▲0.65% ※ <u>雇用の拡大を図る</u> 場合は、各貸付期間に定める貸付利率▲0.9%

※ 「雇用の拡大を図る」とは、従業員数をご融資からおおむね6カ月後において、借入申込日より増加していることをいいます。

経営お役立ち情報  
Number\_iii

## 「経営お役立ち動画」のご案内



公庫HP  
絶賛配信中！



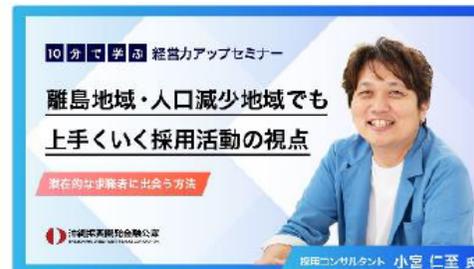
経営にお悩みの方必見！専門家が経営に役立つ情報やノウハウを動画で分かりやすく解説します！



▷ 外国人材活用の現状と今後の見込み



▷ SNS活用実践セミナー



▷ 離島地域・人口減少地域でも上手くいく採用活動の視点



▷ スモールスタートで始めるDXの進め方



▷ 飲食店の材料費高騰対策



▷ 飲食店の人手不足・人件費高騰対策



▷ 写真の撮り方・活用セミナー



▷ 飲食店経営セミナー

