

多摩地域の創業実態に関する調査研究

A Study on Business Startups in Tama (Tokyo)

共同研究メンバー

○酒井麻衣子*、◎奥山雅之*、浜田正幸*、長島剛**、谷野浩**、中西英一郎**

(○代表、◎執筆者)

1. 背景

創業支援の重要性が叫ばれてから長らくの時間が経過しているが、経済環境の変化、高齢化および人口減少社会の到来に伴い、我が国の企業数は年々減少を続けている。積極的な支援策の拡充にも関わらず、他の先進諸国とは異なり開業率が廃業率を下回る傾向が続いており、日本の「総合起業活動指数 (Total Early-Stage Entrepreneurial Activity: TEA)」は3.7%と先進諸国の中でも低い水準にある。

一方、地域においては、これまで地域経済を支えてきた企業が市場から退出することで、地域の雇用が失われることや地域の活力が失われることが懸念されている。今や創業の促進は地域産業振興、地域活性化の分野においても大きな課題の1つとなっており、新たな地域経済の担い手を創出するため、創業を促進することは、全国的な施策だけでなく、地域の取組としても重要性が増している。

多摩地域においても、様々な創業支援団体が存立し、それぞれ創業支援活動を実施している。国が実施した創業補助金における認定支援機関でみると、多摩地域では2014（平成26）年10月3日現在864機関あり、数の上では東京都内の12.9%、全国の3.8%を占める。また東京都では、高い支援能力・ノウハウを有するインキュベータが連携体を構築し、創業予定者の発掘・育成から成長促進までの支援を一体的に行う取組を推進するため、2013（平成25）年度より「インキュベーション HUB 推進プロジェクト事業」を開始し、多摩信用金庫および多摩大学が主体となってこの事業に取り組んでいる。

このような支援環境のもと、多摩地域の創業活動は、他地域と比較してけっして遜色のないものとなっている。2009（平成21）年7月2日以降に開設した事業所で2012（平成24）年2月1日に存在した事業所を新設事業とした場合の、総事業所数に占める新設事業所の割合も、多摩地域は全国の5.3%、特別区6.0%を上回り、6.1%となっている。

また現在の多摩地域の産業構造上の特質として、①生活関連サービス事業の従業者割合が高いこと、②自動車、電機、半導体などの先端産業の立地がみられること、などが挙げられる。前者は多摩地域の住宅都市としての特質を反映しており、後者は首都圏経済の外延的拡大に伴う大規模工場の立地と、時代を経てこれら大規模工場が研究開発拠点や母工場へとその役割を

* 多摩大学経営情報学部

** 多摩信用金庫

変化させていく過程で、周辺に中堅中小の製造業企業も立地するようになったことが相まって見られる特質である。

地域における創業支援活動および創業活動は、こういった地域の特質を加味しながら創業促進に確実に結びついていくことが地域の活性化の面からも重要である。本研究は、こうした多摩地域における創業支援活動の多様化と、他地域と遜色ない創業活動を背景とした調査である。

2. 目的

創業者は、地域との関わりを無視できない存在である。創業活動においては、地理的範囲がある程度限定され、地域に存在する多様な主体と関係を構築し、その中で必要な資源を動員していくことが求められる。その活動はけっして地域の社会構造から独立しているものではなく、地域に何らかの影響を受けることになる。それゆえ、創業者の業種、業態、経営手法、経営行動、および創業支援者の支援方針や内容、ターゲットに「地域性」が生まれるのは必然と言えよう。こうしたことから、創業者が地域で適切な創業活動を実施するためには、また、創業支援者が地域で効果的な創業支援活動に取り組むためには、地域の創業者の実態や課題を明らかにしていくことが前提となる。本研究は、創業活動には地域性があることを前提とし、多摩地域における創業者の実態を明らかにしながら、その特徴および課題を抽出し、地域の創業活動における課題と、その課題に対応した創業支援活動の方向性を考察することを目的とする。

3. 本研究の焦点と仮説

本研究の焦点は次の3つである。

第一に、「多摩地域の創業者の特徴は何か」である。これに対する仮説は、以下の4点の特徴を有しているというものである。さらに、これらの特徴を有する創業者は、企業的な創業者とは異なる「生業的創業者」とも呼びうるものと考えた。

① 地域密着性・社会貢献性

地域の課題解決に資する事業など、地域に密着した事業内容となっており、地域社会に貢献しようとする志向が強い。

② 非急成長志向、小規模志向

企業的というよりも生業的である。これは、非急成長志向、非上場志向、小規模志向、漸進的新規性などに表象される。

③ 創業者の個性や価値観を色濃く反映した事業

企業の事業システムを重視する志向ではなく、自己の消費者・生活者としての経験から事業アイデアを獲得するなど、創業者の個性や経験が、企業の事業内容に色濃く反映される。

④ 自己ライフスタイル適合的な働き方

事業や創業者としての働き方が自己ライフスタイル適合的である。こうした場合、創業者としてワークライフバランスを確保することは大きな目標となるだけでなく、創業の1つのインセンティブにもなり得る。

第二に、「何が地域において創業を促すか（創業に至るトリガーは何か）」である。仮説としては、地域あるいは地域コミュニティのあり方が、地域における創業の促進に影響を及ぼして

いるのではないかというものである。地域での人と人のつながり、すなわち「地域コミュニティ」が、「生業的創業者」の創業行動（トリガーイベント、ビジネス構想、学習など）に大きな影響を与えるのではないかと考えた。

第三には、創業と生活の両立の実現がそうした「生業的創業者」にとっては重要であるということである。創業も広い意味では職業選択の1つであり、特に、前述のような特性を有する「生業的創業者」であれば、生活とのバランス、いわゆる「ワークライフバランス」が重要であると考え、その実態を明らかにすることに焦点を置いた。

4. 調査概要

前章で述べた本調査の問題意識と仮説に基づき、(1) 多摩地域の創業者および創業準備者に対するアンケート調査および、(2) 同地域の創業者に対するインタビュー調査を実施した。

(1) アンケート調査¹

【調査対象】 多摩信用金庫関係先の創業3年以内の事業所および創業準備者から、調査票の配布が可能な対象者を選定。

【調査方法】 多摩信用金庫の営業担当者により直接配布もしくは郵送による配布、後日回収。

【調査期間】 2014年8月25日～9月12日

【配布数、有効回収数】 配布819、うち283回収。（有効回答率 34.6%）

(2) インタビュー調査

【調査対象】 創業者10名（多摩信用金庫と過去もしくは現在取引がある創業者から選定）

【調査方法】 一対一による非構造化インタビュー調査（各1～1.5時間程度）

【調査期間】 2014年8月25日～9月1日

5. 結論

第一の焦点である「多摩地域の創業者の特徴は何か」については、ほぼ仮説に示した通りの傾向が捉えられた。自己実現を主目的とするとともに、急成長や大規模を志向しない「身の丈」志向（非ビジネスシステム志向）であるという、「自己実現型生業的創業者」とも言える特徴を有することが読み取れた。

次いで第二の焦点「何が地域において創業を促すか」については、創業に至るプロセスを3段階（①志望前から志望段階へ、②志望段階から準備段階へ、③準備段階から実現段階へ）に分け、それぞれで影響を及ぼすトリガーイベントを明らかにした。段階①では「創業の魅力を認識すること」、段階②では「技術・ノウハウの習得」「事業計画の策定」、段階③では具体的な「経営資源の動員」が重要であることが分かった。加えて、創業活動中での不安として「経営実務」「顧客確保」「資金確保」が大きかった。過去の仕事上の経験やネットワーク、さらにそれらでは補えない部分は、地域の様々な支援者や生活者とのネットワークといった地域の「ソー

¹ なお、一次調査の回答者における創業準備者の数が比較検討のためには十分でなかったため、一部調査項目について創業準備者のみを対象に二次調査を行い、回答数を補完した（有効回収数43）。

「ソーシャル・キャピタル」を創業者が積極的に活用することができれば、こういった不安要素は減少し、創業は促進されよう。

第三の焦点は、創業と生活の両立の実現が、多摩地域の特徴でもある「生業的創業者」にとっては重要であるというという仮説の検証であった。アンケート結果からは、創業前には「ワークライフバランス」を目指していても、創業後にはどうしても仕事優先となってしまうという状況がみてとれた。創業準備段階で、具体的な経営資源の動員に目途をつけておくことが目指すバランスを実現する上で重要であることも明らかになった。

6. 提言

本研究の結果に基づき、生業的創業者における創業活動、および、その創業支援者の支援活動について、課題とその解決に向けた方向性を列記する。詳細は参考文献を参照されたい。

(1) 生業的創業者の創業活動について

- ① 生業的創業者ゆえの強みである、創業者の個性や経験を1つの有効な経営資源とみる視点を持ちながら、事業を構想していくことが有効である。
- ② 生業的創業者ゆえの最も大きな課題は、思いや理念が先行し、ビジネスとしての継続性の前提となる計画性、戦略性を十分に備えていない場合が多いこと。事業計画の策定と、体系的に不安要素を特定できる仕組みを導入し、セルフチェックすることが対策となる。
- ③ 経験は、差別化要因としての貴重な経営資源になると同時に、不安を解消する「アクティブな学びの場」として重要である。
- ④ 過去の経験やネットワーク、地域のコミュニティに代表されるネットワークを積極的に活用することが重要である。

(2) 生業的創業者を対象とする支援者の創業支援活動について

- ① 様々な働き方の選択肢の1つとして創業というものがあることを認識、定着化させる取組。
- ② 地域で創業支援者同士が必要に応じて創業者の課題を共有し、橋渡しを行える関係を構築、強化する取組。
- ③ 創業者が協力して創業を目指す「TAMA 創業準備者クラブ」の創設。「実践コミュニティ」の考え方に基づいたアクティブな学習の場の提供。
- ④ 経営関係の支援だけでなく、カウンセリング、キャリア支援、生活のアドバイスといったライフスタイル支援を含めた総合的支援。
- ⑤ 創業に至るプロセスに応じて、それぞれの段階で支援をスピーディに受けられる、「層（レイヤー）型支援体制」の構築。
- ⑥ 「レイヤー別支援体制」を支援するツールとして、創業者が自分の置かれている段階と、その段階において不安を払拭しておくべき事項と到達点を、自分自身あるいは支援者もチェックできる「創業実現ポートフォリオ」システムの構築。

参考文献

多摩信用金庫・多摩大学地域活性化マネジメントセンター（編）『2014年度 多摩地域の創業実態に関する調査研究報告書』（2015年3月）