

【報告】

青森県における起業活動の現状と課題

林 彦 櫻

1. はじめに

本稿は、青森県内の起業者の実態を明らかにするために、弘前大学人文社会科学部企業戦略コース林ゼミと青森県信用保証協会が県内の起業者に対して行った「青森県における創業・起業活動に関するアンケート調査」の結果報告である¹。近年、日本の起業活動の低迷が広く関心を集めている。そうしたなか、青森県の起業活動の水準は全国の平均水準よりもかなり低くなっている²。日本全国の起業活動の動向を調査する資料として、毎年発表される『新規開業白書』の「新規開業実態調査」があるが、青森県を対象とする調査は管見の限りまだ存在していない。そのため、青森県内の起業活動の実態を把握するために、青森県の起業者にはどのような特徴があるのか、起業者が起業する際に何がハードルになっているのか、また起業者にどのような支援が必要なのかという問題意識から、青森県信用保証協会を通じて県内の起業者に対して本調査を実施した。

2. 調査の対象と方法

前述のように、本稿は青森県信用保証協会を通じて行ったアンケート調査の結果である。調査の時期は、2022年6月～7月であり、調査対象は青森県信用保証協会の取引先のうち、主に創業5年以内の者である³。アンケートの発送数は1083件であり、実際の回収数は381件（回収率：35.2%）である。信用保証制度の利用を前提とするものなので、信用保証制度を利用しない者や、金融機関からの融資を受けずに完全に自己資金で起業する者は含まれていない。

全国の起業活動の状況と比較し、青森県の特徴を析出するために、本調査のアンケート設計は2020年度「新規開業実態調査」を一部参考している。ただし、県内の事情や支援制度の要望、信

¹ アンケート調査の実施には、青森県信用保証協会企業支援部創業・経営支援課の関係者から多大なご協力をいただいた。また、アンケートのデータ入力作業には、林ゼミの阿部菜春、江刺家諒、大塚倭、木下駿、堀本啓史、山内春輝、山根未鈴の協力を得た。ただし、データの集計・分析は林彦櫻が行い、本稿の文責は林彦櫻にある。

² 2021年度『小規模企業白書』によれば、2019年度日本全国の開業率が4.2%であるのに対して、青森県の開業率は2.9%で相対的に低い水準になっている。詳細はhttps://www.chusho.meti.go.jp/pamflet/hakusyoo/2021/shokibo/bl_2_3.html (2022年11月29日アクセス)を参照されたい。

³ ただし、一部創業5年以上の者も含まれている。

用保証制度の利用等について、独自の設問をも多く設けている。

まず、調査対象の属性について概観しよう。性別について見ると、調査対象の381ケースのうち、男性が268ケース（70.3%）で、女性が113ケース（29.7%）である。2020年度「新規開業実態調査」では、女性起業者が21.4%であるため、青森県においては女性起業者の割合が若干高いことがわかる。後述の女性起業者の特徴から考えると、青森県において女性起業者が比較的多いのは、恐らく女性の就業機会が相対的に限られているという労働市場の事情と関連していると思われる。

起業者の起業地域と出身地の異同について見ると、381人の起業者のうち、出身地と起業の場所が同じである地元起業者は281人（73.8%）で大半を占めている。起業した場所と出身地が異なる移住起業者98人について見ても県内での移住が32人であり、全体的に見ると青森県の起業者はほとんど県内出身者である。少数派である県外の移住起業者の場合、出身地が岩手、山形、北海道等青森県の周辺の起業者が多いが、それ以外に埼玉、京都、高知等青森県から離れた地域の起業者も少数いる。性別に移住起業者の割合について見ると、男性の21.6%（268ケースのうち58ケース）に比較して、女性の移住起業者の割合が35.4%（113ケースのうち40ケース）でやや高い。これは、女性が結婚に伴い移住し、居住地で開業する者が比較的多いことを反映すると思われる。

次に、開業年について見ると、この調査は主に開業5年以内の起業者を対象とするため、381ケースのうち357ケース（93.7%）が2017年以降に起業する者である。具体的に見ると、開業年が2017年の者が48ケース（12.6%）、2018年の者が52ケース（13.6%）、2019年の者が84ケース（22.0%）、2020の者が69ケース（18.1%）、2021年の者が79ケース（20.7%）、2022年の者が25ケース（6.6%）となっている。

起業者の開業時の年齢について見ると、30代と40代に開業する者が主力で、50代に開業する者もある程度存在することがわかる。具体的に見ると、29歳以下に起業する者が23ケース（6.0%）、30～39歳の者が112ケース（29.4%）、40～49歳の者が129ケース（33.9%）、50～59歳の者が83ケース（21.8%）、60歳以上が32ケース（8.4%）となっている。「2020年度新規開業実態調査」では30代、40代、50代の割合はそれぞれ30.7%、38.1%、19.7%であるので、青森県の起業者は全国に比較して40代の割合が低く、50代の割合が若干高い結果となる。性別に開業時の年齢の違いについて見ると、男性起業者は60歳以上の割合（10.4%）が女性のそれ（3.5%）より高いが、女性起業者は50代の割合（27.4%）が男性（19.4%）より高くなる。以上のことから推測すると、青森県の起業者に50代に開業する者が全国平均より多いのは、女性起業者が比較的多いことと関連していると思われる。

最終学歴について見ると、「中学」が12ケース（3.1%）、「高校」が156ケース（40.9%）、「専修・各種学校」が89ケース（23.3%）、「短大・高専」が26ケース（6.8%）、「大学・大学院」が98ケース（25.7%）となっている。「2020年度新規開業実態調査」では高校が28.0%、大学・大学院が39.1%であるので、青森県の起業者の学歴構成は全国に比較してやや低いことになる。この点も、部分的に青森県に女性起業者が多いことと関連していると思われるが、青森県の男性起業者に限っ

てみても、高校が41.8%，大学・大学院が29.9%で、やはり全国の平均水準より低い。

3. 起業者の資質、動機と起業の形態

以上は起業者の属性についてみたが、次に起業者の勤務キャリアと起業動機について考察しよう。表1は、青森県の起業者と全国の起業者との勤務キャリアの比較を示している。全体で見れば、「勤務経験あり」と「経営経験あり」の割合は全国と比較してそれほど大きな相違が見られないが、「斯業経験あり」と「管理職経験あり」の割合は顕著に低くなっている。

表1 勤務キャリア(全国との比較)

	母数(無回答を除く)	本調査	2020年度新規開業実態調査
勤務経験あり	381	96.3%	97.5%
斯業経験あり	369	68.6%	82.0%
管理職経験あり	376	44.9%	67.1%
経営経験あり	376	14.6%	14.7%

出所:「青森県における創業・起業活動に関するアンケート調査」より筆者作成。

次に、前職からの離職理由について見ると、「自らの意思による退職」が260ケース(68.2%)で最も多く、ほとんどの起業者は起業のために自主的に離職したことがわかる。その次は「離職していない」のが44ケース(11.5%)で、勤務状態を維持しながら副業として開業する者もある程度存在する。「定年退職」、「勤務先の倒産・廃業」、「事業部門の縮小・撤退」、「解雇」等、受動的な理由による起業がそれぞれ13ケース(3.4%)、9ケース(2.4%)、12ケース(3.1%)、7ケース(1.8%)で比較的少ない。ただし、「2020年度新規開業実態調査」によれば、「自らの意志による退職」の割合が81.3%となっており、それに比較すれば青森県では自主的な起業の割合がやや低く、逆に言えば受動的な起業が若干多いことになる。

次に開業業種の分布について見ると、表2のように「個人向けサービス業」(17.3%)、「飲食店・宿泊業」(16.5%)、「小売業」(15.2%)、「医療・福祉」(11.5%)が多い。業種構成の点では全国との状況と比較しても大差がないが、青森県の特徴として農林水産業、製造業、小売業、飲食店・宿泊業の割合がやや高いのに対して、医療・福祉業とサービス業の割合がやや低いことがあげられる。また、「その他」でも青森県が全国よりやや高いが、青森県の「その他」の19ケースのうち15ケースが「太陽光発電事業」である。脱炭素のためのエネルギー転換が進んでいる中、青森県の太陽光発電事業の起業も盛んになったようである。性別の違いについて見ると、全業種の女性起業者の割合が29.7%であるのに対して、それより高い業種は主に個人向けサービス業、飲食店・宿泊業、その他の三つのみであり、女性起業者が特定の業種に偏っていることが窺える。企業の経営形態で見ると、「株式会社」(125ケース、32.8%)よりも、「個人企業」の(220ケース、57.7%)の方が多い。この点は全国との状況と比較しても大差がない。

開業時の従業者数について表3を見ると、1人で事業をスタートする者が最も多く、191ケースで約半数を占めている。それ以外に、開業時が2～4人規模の企業も136ケース存在し、85.8%の新規開業企業は4人以下の零細規模でスタートしたことがわかる。「新規開業実態調査」では開業時の規模が4人以下の割合が79.4%なので、青森県はそれより零細企業の割合が若干高い。また、開業時の従業者規模と調査時点の調査規模を比較すれば、開業後規模を拡大するものも縮小するもの

表2 開業業種の分布

業種	ケース数（本調査）	割合（本調査）	2020年度新規開業実態調査	業種別女性起業者の割合（本調査）
建設業	38	10.0%	9.4%	0.0%
製造業	22	5.8%	3.1%	13.6%
情報通信業	8	2.1%	2.9%	25.0%
運輸業	4	1.0%	2.6%	0.0%
卸売業	9	2.4%	3.5%	22.2%
小売業	58	15.2%	11.8%	27.6%
飲食店・宿泊業	63	16.5%	14.3%	36.5%
医療・福祉	44	11.5%	16.7%	27.3%
教育・学習支援業	12	3.1%	3.6%	25.0%
個人向けサービス業	66	17.3%	26.4%	56.1%
事業所向けサービス業	10	2.6%		0.0%
不動産業、物品賃貸業	14	3.7%	4.4%	28.6%
農林水産業	4	1.0%	—	25.0%
その他	19	5.0%	1.3%	36.8%
無回答	10	2.6%	—	30.0%
合計	381	100.0%	100.0%	29.7%

出所：「青森県における創業・起業活動に関するアンケート調査」より筆者作成。

表3 開業時の従業者数と調査時点の従業者数

		現在の従業者数					合計
		1人（本人のみ）	2～4人	5～9人	10人以上	無回答	
開業時の 従業者数	1人（本人のみ）	145	28	5	4	9	191
	2～4人	11	86	21	15	3	136
	5～9人	1	4	22	7	0	34
	10人以上	0	1	4	14	0	19
	無回答	0	0	0	0	1	1
合計		157	119	52	40	13	381

出所：「青森県における創業・起業活動に関するアンケート調査」より筆者作成。

のも両方存在しているが、特に開業時の規模が2～4人の136ケースに注目すると、規模を拡大するのが36ケース（26.4%）、縮小するのが11ケース（8.1%）で規模拡大企業の多さが目立っている。

開業時の家族従業者数について見ると、「いない」のが262ケース（68.8%）で最も多く、その次は「1人」が86ケース（22.6%）である。かつての日本の零細企業には家族経営が多いのが特徴であったが、現在では家族ぐるみで開業するケースが相対的に少なくなっているようである。

開業動機（複数回答）について見ると、最も多いのは「仕事の経験・知識や資格を生かしたかった」（48.0%）で、能力発揮動機の開業が主流である。その次は「自由に仕事をしたかった」（32.8%）、「収入を増やしたかった」（27.8%）、「自分の技術やアイデアを事業化したかった」（27.8%）、「社会の役に立つ仕事をしたかった」（27.3%）となっている。その他の事業動機の具体的な内容に、子育てや介護との両立や、家業の継承の回答が一定の事例数が見られる。性別の構成について見ると、女性起業者が男性起業者よりも多く回答しているのは、主に「自由に仕事をしたかった」（43.4%）、「時間や気持ちにゆとりが欲しかった」（23.9%）、「年齢や性別に関係なく仕事をしたかった」（15.9%）であり、ここから推測すると、女性起業者には家庭との両立を図り、ワークライフバランスの考慮で起業する者が多いと考えられる。

事業を決めた理由（複数回答）においては、「これまでの仕事の経験や技能を生かせるから」が最も多く、252ケース（66.1%）であり、その次が「身につけた資格や知識を生かせるから」（43.3%）である。それを開業動機と起業経験の有無との結果で合わせて考えると、従来の勤務経験をベースに開業する者が主流であることがわかる。また、全国との結果を比較して見ると、青森県の起業者は「地域や社会が必要とする事業だから」（120ケース、31.5%）の起業者が多いことが特徴であり、青森県では地域に愛着があり、地域貢献を意識する起業者が多いように思われる。

性別に分けてみると、女性起業者は男性起業者に比較して、「成長が見込める事業だから」、「趣味や特技を生かせるから」と回答する割合がやや高いという特徴が見られる。具体的には、「成長が見込める事業だから」、「趣味や特技を生かせるから」と回答する男性起業者がそれぞれ16.4%、12.3%に対して、女性起業者は21.2%、27.4%となっている。男性起業者が事業を選ぶ際に、主に従来の勤務経験との関連性を重視するのに対して、女性起業者は家計補助的な形で起業するパターンが多いため、従来の勤務経験に縛られず、より成長性のある分野や趣味に合う分野を選択する傾向が強いかもしれない。

事業所在地を選んだ理由について、最も多いのは「現在の事業を行うのに適した場所だから」が181ケース（47.5%）である。その次は「自分の郷里、郷里に近いから」が116ケース（30.4%）、「家族や親戚が住んでいる（いた）場所だから」が79ケース（20.7%）、「地域の人の役に立てると思ったから」が78ケース（20.5%）である。事業の展開に最適な立地を選択することが第一義的な動機であることは当然のことであるが、前述のように、青森県では地域に愛着があることも地元で開業する重要な理由であることはここからも読み取れる。

開業資金の分布について見ると、「250万円未満」が88ケース（23.1%）、「250万～500万円未満」が81ケース（21.3%）、「500万～1000万円未満」が76ケース（19.9%）、「1000万から2000万円未満」が62ケース（16.3%）、「2000万円以上」が46ケース（12.1%）、無回答が28ケース（7.3%）となっ

ている。性別にみると、女性起業者は「250万円未満」,「250～500万円未満」と合わせて500万円以下の割合が合計53.1%に対して、男性起業者のそれが40.7%でやや低い。逆に、開業資金が「2000万円以上」の割合は、男性起業者が13.1%に対して、女性起業者のそれが9.7%であり、やや低くなる。女性起業者は男性起業者に比較して開業資金の規模が小さいことがわかる。これは、開業業種の違いとも関連すると思われる。

資金調達の満足度について見ると、「希望通り調達できた」のが最も多く273ケース（71.3%）で、「少し不足した」のが71ケース（18.6%）,「かなり不足した」のが24ケース（6.3%）,無回答が13ケース（3.4%）であり、ほとんどの起業者は希望通り資金を調達したのである。性別にみると、「希望通り調達できた」,「少し不足した」,「かなり不足した」と回答した割合は、男性起業者が68.7%, 18.7%, 8.2%であるのに対して、女性起業者が78.8%, 18.6%, 1.8%になっており、全体的に女性起業者の資金調達の満足度が高いことがわかる。これは女性起業者に必要な資金規模が元々小さいことと関連すると思われる。

4. 起業活動の負担と支援制度への要望

開業時と調査時点の生活負担について聞くと、その分布は表4の通りである。特に生活に負担を感じない起業者が多いが、生活負担を感じる者のうち、最も多いのは家事と育児である。家事と育児に負担を感じるのは、主に女性起業者と予想されていたが、実際見てみると、開業時の負担として「家事」と回答した男性起業者は17.9%, 女性起業者は23.9%, 「育児」と回答した男性起業者は8.2%, 女性起業者は11.5%になっている。確かに女性起業者に開業時に育児と家事が負担になる者が相対的に多いが、男性起業者にも家事と育児の負担を感じる者が決して少なくないことが注目すべきであろう。また、開業時と調査時点と比較してみると、業歴が短い企業を対象としているため特に目立った違いが見られないが、「特になし」と回答する者の数は、調査時点が開業時に比較して若干少なくなったことがわかる。開業前に比較して、調査時点で負担を感じる者が増えた項目は主に「介護」と「育児」であり、それは主に起業者の加齢に伴い、介護と育児の負担が増大したからだと推測される。

表4 開業時と調査時点の生活負担（無回答を除く）

	家事	介護	育児	副業	その他	特になし
開業時の生活負担	75	2	35	13	20	266
調査時点の生活負担	76	6	40	13	20	249

出所：「青森県における創業・起業活動に関するアンケート調査」より筆者作成。

開業時と調査時点で苦勞している（いた）ことについて表5を見ると、開業時に最も多くの起業者が苦勞していたのは「財務・税務・法務に関する知識の不足」で、その次は「顧客・販路の開拓」,「資金繰り, 資金調達」である。開業後経験の蓄積に伴い、これらのことに苦勞している起業者が

減少したが、それに代わって「従業員の確保」で苦勞する人が若干増加する。資金繰りが起業の障壁となることは広く認識されているが、それよりも起業に関する基本知識の不足の問題が深刻であることは特に興味深い。こうした結果は、起業活動の活性化においては資金調達の円滑化の必要性を再確認するとともに、知識提供・起業コンサルティングの重要性も今後の支援対策の重点となるべきことを示唆している。

表5 苦勞している(いた)こと

	資金繰り、 資金調達	顧客・販路 の開拓	財務・税務・法務に 関する知識の不足	従業員の 確保	仕入先・外 注先の確保	従業員教育、 人材育成	その他	特になし
開業時	150	161	182	79	42	—	13	44
調査時点	123	125	106	93	—	76	17	69

出所：「青森県における創業・起業活動に関するアンケート調査」より筆者作成。

次に事業をやめようと思った経験について見ると、「ある」と回答したのは58ケース(15.2%)、「ない」と回答したのは319ケース(83.7%)である。「ある」と回答した者のうち、事業をやめようと思った理由について見ると、主に新型コロナの影響(15ケース)や資金繰りの問題(12ケース)、人間関係(5ケース)等の問題が多く指摘されている。そのうち、新型コロナの影響が資金繰りの問題につながるケースも少なくない。前述のように、開業業種に飲食店やサービス業が多いため、これらの業種は特に新型コロナから大きな打撃を受けている。起業後の数年間は、企業のライフサイクルから見れば死亡率が高いという不安定な時期であるが、この時期にさらにコロナによる景気悪化が加わったため、これらの企業は深刻な状況に陥っていることが容易に想像される。コロナに関連して中小企業に対して政府や自治体から多くの施策が行われているが、特に経営が不安定な状態にある新規開業企業を対象とする施策が必要かもしれない。

こうした前提を踏まえて、調査時点の採算状況についてみると、「黒字基調」が216ケース(56.7%)で多いが、「赤字基調」も151ケース(39.6%)で決して少なくない。赤字基調と回答した起業者の属性についてみると、以下の特徴が読み取れる。

まず性別についてみると、男性起業者の赤字基調の割合(36.9%)よりも女性起業者のそれ(46.0%)が高い。また、おおよそ開業時の年齢が高い起業者の方が赤字基調の割合が高くなる。具体的にみると、開業時の年齢が29歳以下、30～39歳、40～49歳、50～59歳、60歳以上の起業者における赤字基調の割合は、それぞれ26.1%、33.0%、38.8%、44.6%、62.5%となっている。女性起業者に赤字基調の割合が高いのは、おそらく飲食業・サービス業等の業種が比較的コロナの影響を受けていることに関連すると思われる。また、開業時の年齢が高いほど赤字基調の割合が高いことは、新規事業の経営において新しい時代感覚の重要性を意味するかもしれない。

やや意外なことに、最終学歴が低い起業者は、学歴が高い起業者よりも赤字基調の割合が低くなる。具体的にみると、中学卒、高校卒、専修・各種学校卒、短大・高専卒、大学・大学院卒の起業者における赤字基調の割合は、それぞれ33.3%、38.5%、37.9%、36.0%、45.9%で、特に大学・大

学院卒の起業者の赤字基調の割合の高さが目立つ。これは必ずしも学校教育が新規事業の経営にとって負の効果があることを意味しないが、業種的に見れば、青森県内の新規開業企業に知識集約的な業種が比較的少なく、農林水産業、製造業、小売業、飲食店・宿泊業等が多いことから考えると、これらの業種では学校教育よりも実務経験がより重要であるかもしれない。

それで、実務経験の有無についてみると、勤務経験なし、異業種の勤務経験あり、同業種の勤務経験ありの赤字基調の割合は、それぞれ78.6%、53.4%、31.6%であり、同業種の勤務経験がある起業者は勤務経験なしや異業種の勤務経験ありの起業者に比べて顕著に赤字基調の割合が低くなることがわかる。一方、勤務経験ありの者から開業前の役職についてみると、「会社や団体の常勤役員」、「正社員（管理職）」、「正社員（管理職以外）」、「非正社員」の赤字基調の割合は、それぞれ49.1%、31.6%、31.0%、51.0%となっている。正社員の勤務経験ありの起業者は最も赤字基調の割合が低い一方、管理職の経験の有無がそれほど大きな違いがなく、むしろ開業前に経営者の経験がある者の赤字基調の割合が高いことになる。以上の結果から起業者における関連業種の実務経験の重要性を再確認できるが、管理職の経験と開業後のパフォーマンスとの関係は必ずしも明確ではない。

また、「黒字化までの期間」について無回答と赤字基調を除いた200ケースについて見ると、「6ヶ月以内」が最も多く119ケース（59.5%）、その次は「7～12ヶ月」が36ケース（18.0%）、「13～24ヶ月」が26ケース（13.0%）、「25～36ヶ月」が12ケース（6.0%）、「36ヶ月以上」が7ケース（3.5%）となっている。ここから見ると、黒字基調の企業のほとんどは2年以内に経営が軌道に乗ったことがわかる。

当初の計画と比較して、月商が予想通りかどうかについて見ると、「予想よりも多い」のが62ケース（16.3%）、「大体予想通り」が133ケース（34.9%）、「予想よりも少ない」のが163ケース（42.8%）、無回答が23ケース（6.0%）となっている。「予想よりも少ない」起業者が最も多いのは、新型コロナウイルスの感染拡大による影響であると思われる。また、「予想よりも少ない」と回答した163ケースのうち、現在の採算状況が「赤字基調」になっているのは112ケースで、これらの企業は特に厳しい状況に置かれていると考えられる。

信用保証協会を知ったきっかけについて見ると、最も多いのは経営コンサルタントによる紹介が153ケース（40.2%）、その次は「銀行等金融機関の紹介」で91ケース（23.9%）である。そのほか、「信用保証協会の職員による紹介」（31ケース、8.1%）、「自営業者の知人による紹介」（32ケース、8.4%）、「ホームページ」（18ケース、4.7%）、「リーフレット」（12ケース、3.1%）も一定数存在している。

信用保証協会の利用で解消した不安について見ると、無回答の66ケースを除いて、ほとんどの起業者が「資金繰り、資金調達」（254ケース）と回答している。それに次いで多いのは「事業計画書の書き方」23ケース、「財務・税務・法務に関する知識」13ケース、「顧客・販路の開拓」10ケースになり、前述のように、多くの起業者が開業時に財務・税務・法務に関連する知識や顧客・販路の開拓に苦労していたので、信用保証協会の創業支援は一定の効果があるとみて良いだろう。ただ

し、これらのケースが相対的に少ないということは、今後資金面以外の知識提供等の創業支援はさらに強化する余地があることを意味する。

「起業に関する知識が必要か」という設問に対して、ほとんどの起業者は「必要」と回答している（337ケース、88.5%）。起業に関する知識をどのように身につけたかについて、「独学」が最も多く（152ケース、39.9%）であるが、「前の勤務先の経験」（106ケース、27.8%）、「専門家からの助言」（108ケース、28.3%）、「金融機関等の協力」（107ケース、28.1%）も一定数存在している。それに対して、「大学などの教育機関による教育」と回答したのは、6ケース（1.6%）にすぎない。前述のように、起業後のパフォーマンスには、最終学歴等の教育機関での教育よりも、実務経験の意義が大きい。ここから見ると、それは起業に関する知識の習得は、教育機関よりも自らの勤務経験や外部専門家の意見等が重要だからであろう。その意味で、起業活動の活性化には、今後教育機関における起業者教育の充実も一つの課題である。

また、起業に役に立つ知識についての自由記述について見ると、最も多い回答が事業計画書の書き方や財務、税務、法務に関する知識が記述されており、これらの知識の習得に協力することが起業支援制度の今後の重要な課題である。

起業・事業活動に必要な支援について、起業前、現在（調査時点）、今後に分けて示したのが図1である。ここからもわかるように、起業前と起業後に必要な支援が大きく異なっている。起業前に最も必要な支援は、「起業に伴う各種手続きの支援」（302ケース、79.3%）、「資金等の融資制度」（259ケース、68.0%）、「法律・税務などの専門的な相談」（192ケース、50.4%）である。それに対して、現在（調査時点）で主に必要となるのは、「法律・税務などの専門的な相談」（231ケース、60.6%）、「財務・会計に関する講座等」（190ケース、49.9%）、「資金等の融資制度」（174ケース、45.7%）、「販売開拓・マーケティングに関する支援」（168ケース、44.1%）等である。それから今後の企業の成長のために必要とされる支援は、主に「法律・税務などの専門的な相談」（165ケース、43.3%）、「財務・会計管理に関する講座等」（157ケース、41.2%）、「他の起業者との場づくり」（156ケース、40.9%）、「販売開拓・マーケティングに関する支援」（40.4%）等である。このように、起業活動の異なるステージに応じて、必要となる支援も異なっている。

また、収入、仕事のやりがい、労働時間、ワークライフバランスに関する満足度の分布について図2を見ると、「かなり満足」、「やや満足」と答える者の割合が最も高い項目は、「仕事のやりがい」である。それに対して、最も低い項目は「収入」になっている。「ワークライフバランス」と「労働時間」に対して満足している者の割合はいずれも5割強となっている。2020年度新規開業実態調査では、「かなり満足」と「やや満足」を合わせた割合は、「収入」では27.2%、「仕事のやりがい」では81.2%、「労働時間」では44.0%、「ワークライフバランス」では47.6%となっている。全国に比較すれば、青森県内の起業者の満足度が全般的に高い。特に「収入」と「労働時間」においては、青森県の起業者の満足度は全国よりもそれぞれ12.7ポイント、10.3ポイント高くなる。青森県の開業率が全国の平均水準よりも低い、起業者の満足度が高いのが特徴であると言える。

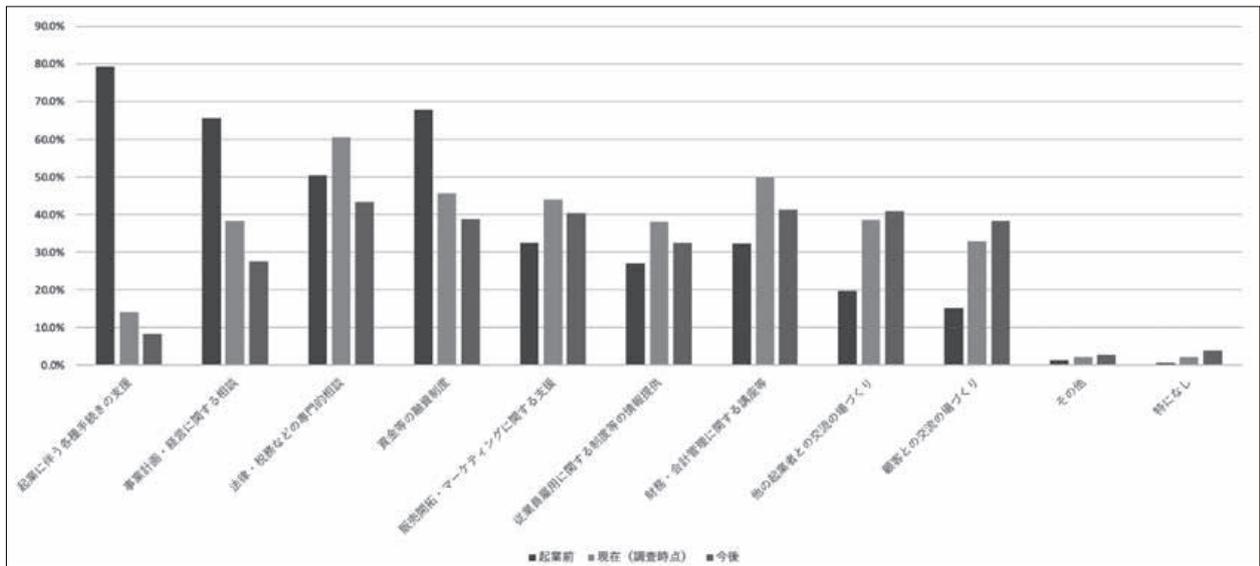


図1 起業・事業活動に必要な支援 (複数回答)

出所：「青森県における創業・起業活動に関するアンケート調査」より筆者作成。

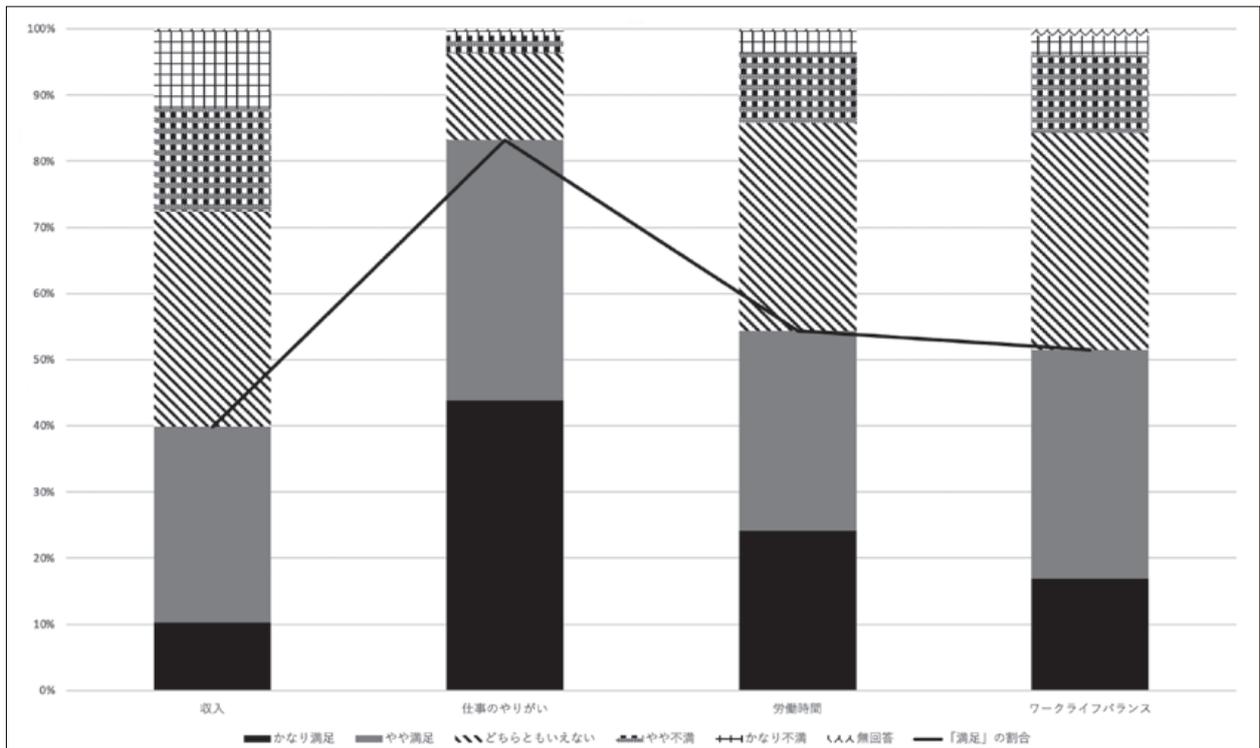


図2 収入、仕事のやりがい、労働時間、ワークライフバランスに関する満足度

出所：「青森県における創業・起業活動に関するアンケート調査」より筆者作成。

今後の方針について、「売上高」でも「商圏」でも拡大したい者が多い。具体的に見ると、売上高で拡大したい起業者は277ケース (72.7%) で、商圏で拡大したい起業者は206ケース (54.1%)

である。2020年度新規開業実態調査では、売上と商圈で拡大したい割合はそれぞれ89.9%、55.1%であるため、それに比較したら、青森県の起業者は売上で拡大した者が相対的に少ないことがわかる。

5. 終わりに

最後にアンケート実施後に行った起業者に対する4件のインタビュー調査の結果をも参考にして、アンケートの結果から得られる示唆をまとめる。

第一に、青森県の起業者の特徴として、女性起業者の割合が全国に比較してやや高いことがあげられる。女性起業者は、開業の業種や開業動機、生活面での負担などにおいて男性企業者と異なり、その意味で女性起業者を想定した支援策が必要になると思われる。また、女性起業者に対するインタビュー調査でも指摘されたように、青森県内の女性起業者が相対的に多いとはいえ、なお男性起業者の方が圧倒的に多いため、経営者間の交流に参加しにくい。その意味で、女性経営者を対象とする交流の場を構築することは、今後の起業支援策の一つの課題であると考えられる⁴。

第二に、開業後の経営状況からもわかるように、起業者に同業経験があるかどうかは開業後のパフォーマンスに大きな影響を与える。それは、起業者が起業前の仕事経験を通じて蓄積した知識とノウハウが、起業後の経営に生かされていることを示唆している。この点に関してはアンケート実施後のインタビュー調査からも確認できた。しかし、本調査の結果からもわかるように、青森県内の起業者は全国に比較して同業経験がある者の割合が相対的に低い。その意味で、同業経験のない起業者に対して、経験と知識の不足を補うためにどのような支援が必要かを考えることが、今後の一つの課題であると言える。また、アンケートの結果からもわかるように、起業に必要な「知識」において、特に法務・財務・税務に関する知識の必要性が高く、今後法務・財務・税務関連の知識の提供が支援の一つの方向かもしれない。

第三に、起業動機や事業所在地を決定する理由等からもわかるように、青森県内の起業者は地域に愛着がある者や地域貢献を意識する者が多い。このような地域密着型の起業者の個々の事業活動をいかに地域全体の活性化につなげていくのかも、一つの課題である。

第四に、本アンケートを設計した際には、起業者の生活面の負担が起業活動の低迷の一つの要因ではないかという仮説を立てていたが、実際のアンケートの結果から家事、育児、介護等に負担を感じる者が少ないため、この仮説は支持されなかった。その理由についてインタビューの結果から見ると、それは起業者の多くが自分の仕事にやりがいを見出しているため、生活と事業を一体として考えるからである。このように、起業者は、起業活動を通じて自らにとってやりがいのある仕事に従事するのが最も重要な起業動機であり、だからこそ、仕事のやりがいや労働時間、ワークライ

⁴ ただし、女性起業者に限らず、男性起業者を対象とするインタビューでも、「起業者がみんな孤独である」との指摘が見られ、起業者間の交流の場が欲しいとの要望があった。その意味で、性別に関わらず、起業者・経営者の交流を促す場を作ることが起業活動の活性化にとって重要な支援策である。

フバランス全体に対する起業者の満足度が高い。ただし、一方で、収入に対して満足している起業者の割合がかなり低く、起業者が事業の選定に際して、「自分のできること」、「やりがいのあること」を考えるだけでなく、時代や地域のニーズに合致した事業機会を発見することもまた重要であろう。