

2024 年度 若手・女性研究者奨励金 レポート

研究課題	創業期の地方の起業家に必要とされる人的ネットワークについて
キーワード	①起業家、②人的ネットワーク、③移住創業者

研究者の所属・氏名等

フリガナ 氏 名	ヒライズミ サユリ 平泉 沙由里
配付時の所属先・職位等 (令和6年4月1日現在)	金沢星稜大学女子短期大学部 経営実務科 助教
現在の所属先・職位等	金沢星稜大学女子短期大学部 経営実務科 講師
プロフィール	銀行勤務を経て起業し、教育関係の会社を経営。経営学を理論的に学ぶために大学院へ進学したことを機に研究者の道へ進む。 起業および会社経営の経験を活かし、起業家の人的ネットワークに関する研究に取り組んでいる。大学ではアントレプレナーシップやベンチャービジネスなど、起業家育成に関わる科目を担当する。

1. 研究の概要

起業活動の成否には何が必要か。一般に、起業においては人脈やコネクションが重要だといわれている。信頼できるパートナーの確保やビジネスチャンスの創出など、人的ネットワークからもたらされる効果は大きい。

しかし、全ての起業家がビジネスに有効な人的ネットワークを豊富に持ち合わせているとは限らない。周辺のネットワークに頼ることが困難な場合はどうすればよいだろうか。

本研究は、地方への移住を機に開業した起業家への聞き取り調査を中心に、地縁のない移住創業者の人的ネットワークの構築方法を明らかにすることを目的とする。移住創業者を対象とすることにより、既存のネットワークに乏しい環境下での人的ネットワークの構築方法や、新たに築いた人的ネットワークの詳細を明らかにする。

2. 研究の動機、目的

日本の企業数は年々減少傾向にあり、特に地方においては、地域を支える中小企業の廃業が大きな問題となりつつある。日本では1990年代以降、開業率の低迷が続いている。これまでの地域経済を支えてきた中小企業が減少することにより、地方圏の活力喪失が懸念される。

これらの流れを受け、東京一極集中の是正や地方活性化の観点から、地方移住者への期待が高まっている。地方活性化のためには、地域経済を動かす人材や事業が求められる。その解決策のひとつとして期待されるのが起業である。特に地方においては、新しい産業や雇用、税収を生み出す点において、起業には意義がある。

本研究では、起業家による新事業の成長を通じて日本経済や地域の発展につなげる観点から、地方の起業家に焦点を置き、成功要因のひとつとされる起業家の人的ネットワークとその構築方法について明らかにする。特に、地縁のない移住創業者を研究対象とすることにより、既存のネットワークに乏しい環境下での人的ネットワークの構築方法や、新たに築いた人的ネットワークの詳細を明らかにする。

3. 研究の結果

3-1 調査対象と手法

本研究では、既存のネットワークに乏しい環境下での人的ネットワークの構築方法について考察するため、地方への移住を機に開業した起業家を調査対象とした。

対象地域は石川県金沢市である。先行研究を参考に、地方の中でもより多様な移住創業者がいるとみられる「中核市」を調査対象地とした。

調査手法はインタビューである。起業家自身の自由な語りを必要とするため、半構造化インタビューを採用した。なお、本研究では、移住後に新たに築いた人的ネットワークの詳細を明らかにする目的から、移住後～3年程度の時期を中心に聞き取りを行っている。

インタビューの概要については、表1のとおりである。2023年1月～2023年12月に、対面にて実施されたインタビューデータを使用し、2024年度にこれらの分析・考察を行っている。

表1 インタビューの概要

対象	事業内容	出身地（創業年）	実施日（データ）
A	法務・税務：法律系共同事務所	愛知県（2006年）	2023.1.10（1時間02分）
B	Web・IT系：地方ビジネス支援	東京都（2021年）	2023.11.24（1時間34分）
C	観光・宿泊：ゲストハウス運営	東京都（2009年）	2023.12.1（1時間18分）
D	宿泊・不動産：ホテル運営など	東京都（2020年）	2023.12.6（1時間06分）

出所）インタビュー資料より筆者作成

3-2 調査結果

本研究では、先行研究における「よそ者としての移住創業者」の議論に着目し、分析の枠組みとしてBecker（1973）のラベリング理論を援用する。

ラベリング理論に沿えば、移住創業者は当該地域における「よそ者」である。多くの先行研究が指摘する、移住創業者によるネットワーク構築の難しさは「よそ者」というラベリングの負の側面であると考えられる。

本研究では、既存のネットワークに乏しい環境下での人的ネットワークの構築方法に関して、移住創業者が認識する「よそ者」というラベルに着目して分析することにより、初期の起業家にとって効果的な人的ネットワークの構築方法について検討する。

①「よそ者」としての意識

調査の結果、対象者の全てに自らを「よそ者」として自認する意識があることが確認された。語りにおいても、しばしば自らを「よそ者」と呼び、その認識は移住後においても変化しない。

これらの移住・定着のプロセスにおいては「移住者＝よそ者」だという事実がデメリットとはなっていないようである。その事実を必要以上に隠し立てする様子も見受けられなかった。

以上から、「よそ者」という立場自体が当該地域における人的ネットワークの構築に大きく影響しないことが明らかとなった。

②自らに対する「ラベリング」の特徴

分析の結果、本研究の調査対象者は日常的な移動の範囲が非常に広いがために、自分が「移住者」であるという意識自体が希薄であるということが明らかとなった。日本のみならず、世界単位での移動を経験しているため、自らの活動範囲をグローバルな規模感覚で捉えている。これらの影響から、自らの所属地域の感覚も非常に広い点も特徴的である。

日常的に移動・活動範囲が広い、もしくは自身の所属地域という意識が薄いという理由から、根本的には自らを「移住者＝よそ者」だと捉えていないようである。しかし、新天地において客観的には「移住者」という立場だとの認識から、便宜的にそう名乗っていると推測できる。

③何かに「帰属する」ということ

「よそ者」であるという立場を認識する移住創業者は、当該地域における人的ネットワークの構築のため、さまざまな工夫をしている。表2は、インタビューで確認された「新たなつながりの構築」に関する起業家の行動と所属団体の概要である。

表2 移住創業者による行動および所属団体の概要

対象	語り：新たなつながりの構築	キーワード	所属団体など
A	地域のビジネスパートナーと組む	地盤・地縁	相続アドバイザー協議会など
B	初訪問（営業）に1人で行かない	共通の知人	石川県産業創出支援機構など
C	市内・町内でコラボレーション	協業・協働	金沢市旅館ホテル協働組合など
D	方言を使う、友人を紹介してもらう	心理的距離	日本ワーケーション協会など

出所）インタビュー資料より筆者作成

表2の行動からは、新たなつながりの構築の際にはまず、当該地域の「誰か」とのつながりを糸口としていることがうかがえる。そして、これら「糸口になる人物」と出会うため何らかのネットワーク組織へ所属していることが明らかとなった。

3-3 考察

以上より、地縁のない移住創業者の人的ネットワークの構築においては、ネットワーク組織など、何かに「帰属する」ことが有効な手段であることがうかがえる。既存のネットワークに乏しい環境下では、起点となりうる最初の人物とのつながりを構築する必要がある。

「よそ者」という既存のネットワークに乏しい環境下においては、新たなつながりの「糸口となる人物」を見つけることが重要である。その際、ネットワーク組織など、何かに「帰属する」ことは有効な手段のひとつであると考えられる。

本研究の調査対象者は、縁もゆかりもない新天地において新たなつながりを構築することにより活躍を続けている。「よそ者」の立場での人的ネットワークの構築方法は、ビジネスに有用なネットワークを持ち合わせていない初期の起業家にとっても効果的な人的ネットワークの構築方法であると結論づけることができる。

4. 研究者としてのこれからの展望

実社会で活躍する人々や、経営学を学ぶ学生など、広く一般の方々にも読んでいただけるような、わかりやすい論文を書き続けたいと思っています。

研究から得られた知見を社会に還元する方法のひとつが論文の発表です。そしてそれが多くの人々の目に触れてこそ、社会への貢献につながるものと考えています。そのため、日頃からさまざまな立場の方々が気軽に読めるような論文の執筆を心がけています。

今後は、学術界だけではなく、産業界や社会に貢献できるような、実効性の高い研究を継続していきたいと考えています。

5. 支援者（寄付企業等や社会一般）等へのメッセージ

このような新しい課題に挑戦することができたのは本奨励金のおかげです。ご支援いただきました寄付者の皆様へ、心より感謝申し上げます。

私が大学院に進学し、研究の道へ足を踏み入れたのは40歳になる年のことでした。

研究者としては非常に遅いスタートであったと思います。そのような状況の中、年齢制限も研究分野の限定もない本奨励金の存在は、私にとって大変魅力的なものでした。

採択通知をいただいたときの、心が躍るような気持ちは今でも忘れることができません。この経験を励みに、研究の発展に全力を尽くしていきたいと思っています。

