

富山大学人文学部令和4年卒業論文

若者の起業を選択する要因とプロセスの事例研究

富山大学人文学部人文学科
社会文化コース社会学分野
学籍番号 11910135
氏名 前田真央

目次

第1章	はじめに	1
第2章	先行研究のレビュー	2
第3章	調査概要とエスノグラフィー	3
第1節	取材する会社の概要及びインタビュー対象者のプロフィール	3
第2節	卒業後の進路の柔軟性——永平章太——	4
第3節	ソーシャルビジネスへの目覚め——中西祐樹——	6
第4節	学生団体からの事業化——仁志出憲聖——	9
第5節	自分で食えない奴には金沢をよくできない——村本宗一郎——	11
第6節	やりたいことをその時に——五十川員申——	12
第4章	分析	14
第1節	起業の動機	14
第1項	永平と中西（株式会社 Labore）の場合	
第2項	仁志出と村本（株式会社ガクトラボ）の場合	
第3項	五十川（cafe? IKAGAWA DO（五十川堂））の場合	
第4項	企業の動機のまとめ	
第2節	起業にあたっての資金調達	16
第1項	永平と中西（株式会社 Labore）の場合	
第2項	仁志出と村本（株式会社ガクトラボ）の場合	
第3項	五十川（cafe? IKAGAWA DO（五十川堂））の場合	
第4項	金銭面での不安についてのまとめ	
第3節	協働起業家と周囲の支え	19
第1項	永平と中西（株式会社 Labore）の場合	
第2項	仁志出と村本（株式会社ガクトラボ）の場合	
第3項	五十川（cafe? IKAGAWA DO（五十川堂））の場合	
第4節	家庭環境と家族の支援	21
第5章	考察	23
第1節	起業の動機における社会的起業としての側面	23
第2節	起業に対する敷居の高さはどう対処されたのか	24
第3節	若年起業家をめぐる社会的ネットワークの重要性	25
	注	26
	参考文献および URL	27

第1章 はじめに

現在日本国では、経済成長の取り組みの一つとして起業があげられている。アベノミクスの三本の矢の内成長戦略には「チャレンジ精神あふれる社会」を目指すため投資の促進を目指し、新規事業や起業に対しての支援を行っていた。起業を支援することによって日本において、新たな産業の開発につなげる方針である。

日本において現在若者が起業するというケースはあまり聞かない。実際、2017年の中小企業白書によると日本は他国に比べて、起業家を目指す人が少ないというデータが出ている。

現在その現状を改善するために起業家を増やそうと県や国、各種自治体が、補助金の給付や起業に関する団体を設立している様子を見ることができる。

現在に至るまではコロナウイルスによる経済の停滞によって、起業や経済の動きは鈍化していたが、今後経済活動が復興することを見越して再び民間の起業について目を向けられることは想像できる。

私は起業した人達に対して質的調査を用いて調査することによって、なぜ起業を行ったのか、どのような流れがあつて志望したのか、これを調べることにする。そして今の日本においてどうして起業家が少ないのか、また起業を希望する人達に対してどうすれば行政が効果的に支援を与えられるのかを考察し、ひいては現在の大学生、若者の働き方の発展につなげたいと考えられる。ここでは富山、石川における起業事例の調査を半構造化インタビューで行いたい。

第2章 先行研究のレビュー

現在のところ、日本における若年層の起業に関して、学術的な研究の蓄積は乏しい。そのような中で提出されている先行研究についてレビューする。

世界各国の大学生の起業意識を調査し、世界 58 カ国、267336 人に対してアンケート調査を行った Global University Entrepreneurial Spirit Students' Survey (GUESSS) の 2021 年版、日本語版の調査をみると、日本の有効回答数 3417 人の中で日本の起業を目指す学生は世界の中でも最低の水準であり、それは日本で調査を始めた 2011 年から変わっていない。また、起業家の両親が自営業である場合、両親が自営業でない場合に比べて卒業後の起業意思、実際の企業活動が高かった。

石黒（2015）は高校生の起業意識について東北の農業が主要産業である地域の高校生達 172 人に対してアンケート調査をおこなっている。その結果、起業家に対しては、会社員に比べて「社会に対して社会に貢献している」、「社会的な地位が高い」などのポジティブな意識を持っている結果が見られた。しかし、いざ自分の問題となると、自己肯定感の低さ、起業した人の忙しさから、起業に対して敷居が高く感じられているとしている。また同校では、商業コースが新設されており、内 23 名が同コースの生徒となっているためその生徒達にどのような状況なら起業をするかインタビューしたところ、「起業する友達に誘われたときに仲間として創業活動に参加する」と答えた生徒は約 8 割にのぼった。

野長瀬（2002）は、起業家精神を持つ若者をどうやって地域で輩出するかという目標の下で、群馬県の 4 つの高校と国立大学 2 校の校長にヒアリング、および学生への調査票でのアンケートを行った。全回答数 1061 人の内訳によると学生は公務員や大企業などの安定志向の選択肢を選んだ人は多いが、起業希望は 25 人と非常に少なかった。またこの結果は進学校において顕著であることがわかった。また、回答者のうち起業を希望すると答えた人の半数は、親の職業が自営業、経営者であった。ただし、親の事業の後継を希望する学生は少なかった。野長瀬は、群馬県の事例をもとに、地域に必要な起業へのプロセスを踏むためのシステムの例として、地域起業学校（情報発信）、企業化ネットワーク（起業者の育成、大学発ベンチャーの育成）、地域産業連携（インターンシップや技術系アルバイト）を有効なものとして挙げている。

いずれの研究においても、若年層の起業家が厚くなることを望ましいという立場から出発している。筆者は、自分をとりまく若年層のキャリア形成への一助になると感じているため、その立場に賛同したいと考えている。ただし、いずれの調査も教育機関への調査であり、実際に起業を経験した人への調査ではない。したがって、それらの研究で得られる視点は、実際に起業した人の経験に照らして考察されるべきだろう。

第3章 調査概要とエスノグラフィー

第1節 取材する会社の概要及びインタビュー対象者のプロフィール

取材した3企業についての概要

Labore 株式会社

創業者：永平章太、中西祐樹ほか社会人2人

創業日：2019/8/1

資本金：200万円

業務内容：泊まれる図書館-「寄処」の運営（富山市諏訪川原、令和元年10月1日オープン）、オンライン就活大学、オンライン合同企業説明会の開催

株式会社ガクトラボ

創業者：仁志出憲聖、村本宗一郎

創業日 2015/11/12

資本金 300万円

業務内容：実践型インターンシップ事業、採用活躍支援事業、学生活動キャリア支援事業

cafe? IKAGAWA DO (五十川堂)

創業者：五十川員申

創業日 2010/8/20

資本金 800万円

業務内容：cafe? IKAGAWA DO (五十川堂)の運営、そのほか地域のネットサポート業務

若者の間で起業した人3社5人に対して半構造化インタビューを行った。

インタビューの日にち、インタビュー形式は以下の通り。

永平章太（ながひら しょうた）1回目 2021年11月22日（対面）

2回目 2021年6月21日（対面）

3回目 2022年10月5日（対面）

中西祐樹（なかにし ゆうき）1回目 2021年12月16日（オンライン）

仁志出憲聖（にしで けんせい）1回目 2022年10月17日（対面）

2回目 2022年12月27日（メール）

村本宗一郎（むらもと そういちろう）1回目 2022年11月8日（オンライン）

五十川員申（いかがわ かずのぶ）1回目 2022年12月15日（対面）

第2節 卒業後の進路の柔軟性——永平章太——

永平章太は、2022年11月現在、24歳である。

長野県の中堅進学校とされる高校に進んだ永平は、少年漫画『ワンピース』をこよなく愛する高校生だった。当時好意を寄せていた女性が「ストイックな人が好き」と言っていたので、自分もストイックな人を目指そうと思った。そして、そのストイックさを勉強に生かし、学年で一番の成績、校内偏差値80という記録を打ち立てた。永平は、「これ、行けるんじゃない？」と思い、偏差値の高い大学を受験するも失敗、後期日程を受験した富山大学に入学することになった。2016年4月のことである。

永平は、大学では弓道部に所属していた。しかし、弓道そのものには一貫して惹かれていたが、弓道部の上下関係やしきたりにはうんざりしていた。例を挙げると、一年生は先輩を見かけたら必ずどこでも挨拶しなければならない。しかも、自分から積極的に先輩を探して挨拶しなければならない。それだけではない。集合時間よりもさらに15分はやく後輩は来なければならない。そんなしきたりに合理性を見いだせず、永平は不満を募らせるのであった。

大学3年次の後期、就職活動をしていた永平は、「中西という面白い奴がいる」という情報を聞きつける。共通の知人に仲介を頼み、2019年2月、永平は中西と富山駅前 CiC のサイゼリアで初めて会った。そこで2人は富山大学、富山の現状についての不満で意気投合した。

僕は、富山を盛り上げたいっていうのはべつにあるけれども、一番共感したのは価値観が広がる、もっとみんな価値観を広げてなんかもっと盛り上がったらいいよねっていう話。みんな没個性で均一化した、みんなが全員なんか似たような生涯年収でサラリーマンになってみたいのではなくて、もっと重要な何かやりたいことを追求していろんな起業するなり旅に出るなり、それを納得した上で就職するなり、みんな自分の道を歩けたらいいよね、価値観が広がってみんながそういう選択をできたらいいよねっていうふうに共感して、中西はまず富山で富山を盛り上げる。富山に少なくともそういう場所がないから、それを作ってもらいたい。で、僕もどんどんそういう価値観は、富山しかり日本しかり、学生も社会人にもみんな広がるべきだって思ったから、そこに乗っかったっていう気持ち。自分も富山にいるから富山に向けてやろうみたいな話。

その頃、永平はまた別のルートから「マチボク」に誘われていた。「マチボク」というのは、富山市の護国神社近辺で営まれていたシェアハウスで、現在は閉鎖中である。永平は中西との共通の知人に誘われて参加していた。2019年2月から、マチボクで月に一度開かれていた「ご飯会」に、永平は参加するようになった。そこで彼は会社経営者や、さまざまな社会人と出会い、中西とともに「寄処（よすが）」の構想を練ることになる。マチ

ボクでは、社会人起業家でもあり、のちに寄処共同創業者と出会い、自分達の考え方をはなし、協力者として理解もえた。また、他の企業経営者とつながったのもこの時だと話す。

行動を起こした2人は4月には経営の練習として五福で卒業生から安く譲り受けた教科書や家具を新入生に安く売る仕組みのフリーマーケットを2回に分けて計4日間五福公園で行った。フリーマーケットのさなかでは、後の寄処出店時の店内改装DIYを手伝い、さらに開業前の寄処を一年生間で紹介するようになる一年生にも出会うことになった。

また二人は寄処設立計画と両立して学生と社会人が交流できるイベントも別に行った。理由としては、社会人と出会う機会を作ることによってアドバイスをもらったり、相談に乗ってもらったりできる仲間をふやす目的があった。

6月にはゲストハウス寄処を建てるというLabore株式会社についての構想が具体的に決まる。その後寄処は現在の富山県富山市諏訪川原1丁目11-10に居を構えるのだが、開店前の寄処の建物は民家だったため、宿屋として運営するための改装工事を行うことになった。その際には、中西、永平の友人だけでなく、SNSや、これまでの活動を通して知り合った学生など、約50人余りが参加することになる。

寄処を改装するさなか、2019年の8月1日、寄処の運営母体であるLabore株式会社を資本金200万円で書類を登記した。

そして、10月1日寄処を開業した。寄処での最初期の永平の役割は宿の現場監督として、宿泊者の対応や、運営面の申請、予約サイトの管理を行っていた。コロナが流行したのちはLabore宿経営事業と共に行われていた就活支援事業に注力し、オンラインでの合同企業説明会や、富山県と大学からの依頼を受け、就活支援事業を行うようになった。

現在の寄処では、今後の活動に関するお目付け役として、一線を退いた立場として、アドバイスを送る程度にとどめ、「株式会社 就活ラジオ」を立ち上げ、取締役として運営を行っている。

第3節 ソーシャルビジネスへの目覚め——中西祐樹——

中西祐樹は岐阜県出身、永平とは同じ年で、2022年11月現在、24歳である。

富山大学の理学部物理学科に進学した当初は、物理の教師をめざしていた。しかし、一年生のころに大学生活に物足りなさを感じ、NPO法人 CFF（特定非営利活動法人 CFF ジャパン）の海外ボランティアに応募し、夏休みを利用して、フィリピンへ赴いた。

そこで、中西は現地の貧困問題に注目するようになった。

ストリートチルドレンと自分の違いが何かっていうと、ただそこに生まれたから。生まれた場所が違うからって理由で自分は何不自由なく生活をして、海外にも行けていた。でもフィリピンに生まれていたら、そういう機会もなく、毎日を生きるために働かなければならないって現状がある。

中西は、将来の目標を物理教師から国際ボランティアとしての活動に変更した。そしてフィリピンや他の国の状況を見るために、3年生までの長期休暇を用いて、バックパッカーとしてベトナムやフィリピンを旅した。

そのかわり、富山大学の国際交流センターに通い、外国人の友達をたくさんつくっていた。その中の一人であるマレーシア人の友達から、将来の就職先について相談を受けた。そして、とある人材派遣会社の採用面接にその友人の言語サポート役として同席し、社長から名刺を受け取った。

その会社社長から名刺をもらった後日、名刺に記載されていたメールアドレスを使って社長に連絡をとり、会社に入るとはということかについての話を聞くためのアポイントメントをとった。

社長と何度か呑むうちに当時興味がなかった就活、会社員という生き方を一度体験したいと思い、有給インターンという形で週一回その社に通うことになった。それから事務職として電話アポイントメントを担当したり、営業へ同行したりして、社会人として働くことについて一定の理解を得た。その一方で、社長と会話する中で、ボランティアで社会に貢献するだけでは長く続かないということを諭された中西は、経営者に興味を持つようになった。

（その社長と）話しているときに、自分、お金を稼ぐことは汚いことだと思ってるんですよ、っていう話をして、で、自分、お金いらないうですよっていうのを話して。で、あじゃ、祐樹は一年間でいくらあったらいいのっていうふうに聞かれたから、その時、多分100万円ぐらいでいいと思ってますって答えた。（するとその社長は）いやいやいやって言う。それは違うよって。お金を稼ぐっていうことは、社会に対して価値を与えていることで、人の役に立っているからこそ、その対価としてお金をもらえてるっていう

ことだよって。会社っていうのも社会から見たらそういう存在で、その社会の課題ってとてもあふれていて、で、その課題を会社として解決していくことで、より社会が良くなっていくと。で、そのお礼として、会社にお金が入ってくるんだよって、それが経営だよってのを教えて貰って。ああ、なるほどなど。全然自分は間違っていたと。で、自分が何かをやる時に、お金をもらわなくてボランティアの方が絶対正義だろうっていうふうに思ってたんですけど。ボランティアだと全然続かない。そう、何か1つプロジェクトを進めるにあたって、お金は必須条件で、お金がなかったら、もちろん固定費だったりとか、ランニングコストっていうのが発生するから、お金がなかったら続かないと。続かなかつたら、継続的にその人たちを助けることができない。そうだったら、貧困も含め、世の中にたくさんの課題があるけど、それをボランティアじゃなくて、ビジネスとして解決して行くことが正しい方法なんだなってその時に感じて。そこから経営者に自分もなりたくなって言う風に思いました。

ここで中西が語っているのは、社会の問題を解決するためには、ボランティアに頼るのではなく、ソーシャルビジネスとして展開する必要があるという考え方だったと思われる。これが、中西の場合、起業に関心を抱くきっかけだったようだ。

その後中西は、大学3年次の2018年12月に、友人に誘われて、「マチボク」に出入りするようになった。

マチボクはご飯会っていう形で学生と社会人が触れあえる。まあ、一緒にお酒を飲むっていう会。美味しい料理を食べたりとか、飲む人は飲んで、ただただ話すっていう会です。

それとは別に、2019年2月に中西は永平と出会い、意気投合して、同年6月にかけてゲストハウス「寄処」を建てる計画を練る。その過程については、永平について記述した節に譲る。なぜゲストハウスだったのかについては、中西は次のように語っている。

ゲストハウスをやりたいっていうのは、もともとは、学生が人との出会いだったりとか、そして、価値観が広がる場所が欲しいよねっていうのを持ってて。で、その想いを解決する手段として何がいいんだろうっていう手段としてゲストハウスがあっただけです。で、ゲストハウスはまあ、もともと自分がバックパッカーとして海外に行った時に、いろんな人との出会いがあったっていうのがあったりとか。まあ、ゲストハウスとして運営していれば、インバウンド外国人の方も泊まりに来てくれるので、異文化に触れるきっかけがあるなって言うのは思っていました。あとはそこに企業をからめれば、社会人とえっと外国人の方と深く触れ合えるなって思ったので、ゲストハウスにしました。

その後大学4年次の2019年4月、中西はマチボクの2代目管理人となり、マチボクは「寄処」の計画を練る拠点となる。中西と永平は、物件を探し始めたが、最初は不動産情報を見ても全然いい物件がなかった。そこで、おおよその希望地だった諏訪川原近辺の町内会長のところを回って、「こういうことやりたいんですけど、空き家無いですか」と聞いて回った。このようにして、自分たちの足を使って「寄処」の物件を探したのである。

第4節 学生団体からの業務化——仁志出憲聖——

仁志出憲聖（にしで けんせい）は、2022年11月現在36歳。幼稚園時代に起業の仲間となった村本総一郎と出会った。村本とは小学校4年生の時に親友になった。

小学校から高校までの仁志出は、学校の登校時間になかなか来ない生徒であった。当時の仁志出は教員から『将来社長にならないとそんなこと（定刻時間に会社や学校に来ないこと）は無理だぞ』といわれて、自分は普通のサラリーマンは無理だなどと思いながら過ごしていた。また、家庭は大学教員と専業主婦の家庭で、会社員といった、既存の働き方に対しての先入観がなく育った。

仁志出が起業に興味をもったのは、大学時代の学生団体がきっかけであり、大学卒業と同時にその学生団体を引き継いだ会社を作り、事業化に踏み切った。金沢大学の工学部の大学院に進学した仁志出は、大学院生時代に「KAKUMA NO HIROBA」というサークルを立ち上げた。これは、仁志出と村本がコアとなって立ち上げた学生団体で、学生が地域に出て活躍することを目指して作られた組織である。2010年4月7日のことであり、仁志出は当時23歳であった。

自分は理系だったんで、理系の大学院まで行って、夜寝ないで研究とかしたりするわけよ。で、周りの友達も、何か夢をもってやってたのに、極端に言えば、鬱になってとか、薬飲んだりとか、まあ、やってるわけ。そういう状況はおかしいなって思って、地域の人はずっと若い人を求めているし、若い人は若い人で、求めていることがあるんだから、それをもっと小さくてもいいから形にしていくっていうことができればいいのに、それぞれ各々の世界で分断されて、研究実験して疲弊していくっていう。それよりも、なんか一緒になってやっていけばいいのっていう。それで、学生と地域の学生団体を結成した。それがいまの企業になってる。

このようにして立ち上げた「KAKUMA NO HIROBA」の主な活動内容は、実践型インターンシップ事業、学生と企業の社長との交流会の開催、新人社員と営業ゲーム、学生経営 bar で学生交流会などである。

もともと「KAKUMA NO HIRBA」の事業化を団体設立時点である2010年4月7日から模索していたが、卒業が近づくにつれて学生団体として行っていた地域と学生をつなぐ、「KAKUMA NO HIROBA」としての活動を事業として継続することを決意した。

なお在学時代から応援してくれた人としてビジネスラウンドテーブル石川（注:正式名称:石川発ビジネス創出支援プロジェクト）や、地域活性化を目的としたNPO法人の代表M氏（サイトの作り方、企画書の書き方提案、相談組織のチームビルディングの相談役として）金沢学生のまち市民交流館（金沢市運営）が学生時代、支援していた

と話した。また、大学組織としての応援はなかったものの、教員個人個人では応援された（学生告知）とはなす。

また、大学の学生団体から事業化するにあたって一番不安な点は、起業してから事業で食べていけるかどうかであった。初期の金銭負担は村本と共同でためた 30 万円を元手としており、そこから KAKUMA NO HIROBA の持っていた人脈を使って行政等からの業務依頼や企業広告を学生向けに行い、お金を増やしていった。そして 300 万円をためたところで法人格を持つ会社として、2015 年 11 月 12 日に株式会社ガクトラボとして登記した。

第5節 自分で食えない奴には金沢をよくできない——村本宗一郎——

村本宗一郎は株式会社道洋行^(注1)の現社長であり、ガクトラボの共同創業者でもある。2022年11月現在36歳。

村本宗一郎は自営業の父と母との間に生まれた。前章の仁志出とは小学校の頃に出会った幼なじみである。大学は京都の私立大学に進学し、法学部政治学科でまちづくり系の専攻に進んだ。

当時の村本は、「座学ばかりしても地域はよくなるまい」と感じていたため、学校の座学中心の勉強をあまり重視せず、学外に出て実際に行政、NPO法人、政治家にヒアリングをし、どのように地域をよくしていくか独自に研究していた。しかし、卒論を書く段階になってやはり、大学のアカデミックな座学の勉強も大切であると感じて「なにかちょっと違うな」という思考に寄ってきた」と話す。同時期に就活もおこない複数社からの内定も手に入れていたが、しかし「このままでいいのか、このまま社会人になっていいのか」と思い、内定を保留にしていた。

当時たびたび連絡をとっていた仁志出は大学4年生の7月ごろ、大学院と一緒に進もうと勧めており、村本は、初めは行くつもりはなかったが、受験して合格、金沢大学大学院に進んだ。そこでも、地域をよくすることをテーマとしていたが、学部生時代に研究してきた行政や、NPO法人による町おこしに限界を感じ、市民や町内会に注目するようになった。その中で、金沢ならではの地域性は学生の存在であるという風に感じ、「KAKUMA NO HIROBA」を設立した。その後、大学院修了時にとある社長に出会い、業務化を後押しされて、事業化を決意した。

一応最初やっていた時にある社長から凄く言われたのは、「君たちのやっとなことはすごくいいことだ。でも金沢をよくしたいよくしたいって言ってるけども、お前ら自分達で食えないような奴らに金沢よくしてもらいたいとおもってねえよ」って言われたの。ああ、なるほど、わかりやすくなって思っ。おれはNPOみたいな活動してって食っていけるかっていうと、いけないようなレベルだったんですよね。そんな奴らに地域よく出来るんか、いや出来ねえだろって、ちゃんと経済の中で一役を担えるような状況になって、それが結果的に社会の中でのインパクトを残すんだってというような感覚かな。

このように学生団体では持続することが出来ないというふう感じて、「KAKUMA NO HIROBA」を株式会社ガクトラボとして業務化した。

自営業を営んでいた両親には、ガクトラボの起業について連絡した。心配はされたが支持をしてくれた。そしてアドバイスなどはあったものの起業のための金銭授与、特別なアドバンテージはなかったという。現在は、ガクトラボを離れ、父の会社である道洋行(みちようこう)^(注1)の社長職をしている。

第6節 やりたいことをその時に——五十川員申——

五十川員申（いかがわ かずのぶ）は2022年12月15日当時39歳である。岐阜県出身。2010年8月にコワーキングスペース「cafe? IKAGAWA DO (五十川堂)」^(注2)を開業した。

父親は刑務官でレントゲン技師をしている。母親は看護師。そのほかに、妹がいる。幼稚園の頃から、公文に通い英語算数国語を学習し、同塾の最終教材（大学レベル）まで到達していた。また公文全国4位の成績をとったことを思い出として語る。小学校の頃には、誕生日のプレゼントとして、1人でのスイミングクラブでのスキー合宿や、夏のキャンプに参加させてもらったりもした。中学校から高校は、勉強や社会活動などはせず、遊んでいたと話す。大学選びも、自分ではろくに調べずに、先生からのおすすめの中から選んで金沢工業大学に進んだ。

五十川は学士ではロボットの二足歩行のシミュレーションについて、同大学の大学院では非常機器のコンピューターシミュレーションを学び、特に経営などについては学んでいなかった。

大きな転換点となったのは、大学院二年目の途中でアメリカのイリノイ大学に大学間協定留学で二年間学び計四年間修士で学んだことだ。そこで五十川はアメリカの風土にふれ、当時の日本社会の現状にたいして重大な危機感を抱くこととなった。

アメリカの大学って宿題めっちゃくちゃ多いんで、宿題やる時って、カフェでやるやつもいた。カフェって、どこにあったかって言うと、大学の建物の一階全てにカフェが入っていて、大きさは大小あれど、さらに地域の中にもカフェがあって、テーブルが足りないと必然的に相席になるんで、アメリカ人スモールトーク大好きだから、お前何勉強してんのか最近何してるのみたいな話になる。で、そこで俺エンジニアリングで機械を勉強してただけど、隣に座ってたやつは偶然コンピューターサイエンスだったり、政治について勉強してる奴がいたりとか。で、イノベーションってどうやっておこるかという、文化の衝突だよなと思っていて、アメリカで、なんかそういうことだよな。機械の奴はコンピューター通と出会えばコンピューターの最新の話聞けるし、そうすると、機械の世界で常識じゃないことがコンピューターの世界では常識だったり、それでこう使うとか分かったりとか、逆に、機械のアプローチをコンピューターに伝えればコンピューターの奴らはそんなことを物理的にできるんだみたいな、ロボットって作れるんだって話になるわけ。それがないとイノベーションは来ないし、新しいビジネス出せないな—と思って。

(中略)

アメリカに行くと色んな人がいる、そういう文化の中で生まれるものに対し日本人がどう戦っていくのかっていうことを考えて日本に帰ってきた。そしたらさ、同じ大学の中にいるのに他の学科がやってることは知らない、まして違う学部だったらもっとわから

ない、隣の研究室どんな本が置いてる、どんな言葉知ってるとか、隣の研究室にいる人の名前知ってるとか、どんな研究していて、そいつがどんな宗教観で、どんなものが好きだとか、彼らが今研究でどういうもの作ってるかって知ってる？って話になって（中略）今抱えている課題とか知らないよね。そういうコミュニケーションでどこで取れる？って日本に帰ってきて絶望した。

こうして五十川は、日本に帰国した 2010 年 7 月からコワーキングスペース「cafe? IKAGAWA DO (五十川堂)」の開業を目指すようになった。お店を始めた理由は、上記の理由に加え、地元の岐阜にはサード・プレイス^(注3)となりうる個人経営のカフェが沢山あり、そういう考え方がもともと心にあったとも語る。

開業資金は 800 万の借金でまかなった。アメリカから帰ってきてすぐに事業の計画書を書いて銀行を訪ねてまわった。銀行は計八社まわったが、自身が金沢出身ではなかったため、融資は難航。しかし、一社の行員が五十川の発言に共感、融資をしてもらえることになった。開業するにあたっての損益分岐点などの経営の知識は、事業計画を書くうちになんとなく分かってきたと話す。

そして、2010 年 8 月 20 日「cafe? IKAGAWA DO (五十川堂)」を開業した。当時 27 歳。もともと連絡をとる方ではなかった両親には、大学院を卒業する直前の 3 月に、「就職しない」と話をした。両親の対応は、特に反対はされなかったけれども、起業への関心も示されず、アドバイス等はなかった^(注4)。現在でも「いつ就職するのか」「ちゃんと食べているのか」という話題が飛び交うという。

当初は全国展開も考えていたが、コワーキングスペースは当時全国的に他の所でも行われ始めていた（五十川によれば、五十川堂は日本コワーキングスペースの中で三番目）。そのため、全国へ進出するという形をとらず、コワーキングスペース管理の仕事は石川でのみおこなわれている。現在では、野々市市議会議員を務めた後、役所のデジタル化のコンサルティング、民間でのライブ配信の技術協力など、コワーキングスペースの活動以外にも「なんでも」（本人談）おこなっていると話す。

第4章 分析

この章ではこれまでの5人のエスノグラフィーを起業するにあたって難所となる点や特筆すべき点について総合的に分析していく。

第1節 起業の動機

これまでの5人のエスノグラフィーを通して、それぞれの起業の動機を確認していく。

第1項 永平と中西（Labore株式会社）の場合

永平は、富山大学入学後価値観を触れ合わせる場所のない富山大学という場所にもともと不満を持っていた。そして就活の状況を報告し会う中で中西を紹介され、二人で話し合っ富山に価値観を触れ合わせる場所を作るために起業をした。

また中西は永平とあう前に東南アジアに海外ボランティアやバックパッカーとして赴き現地の貧困状況をみて社会問題に対する関心をもった。その後に出会った有給インターンシップ先の社長と出会い、自分の感じた社会問題を、ソーシャルビジネスとして会社を立ち上げて解決することを目指すようになった。

第2項 仁志出と村本（株式会社ガクトラボ）の場合

村本は、大学時代地域の活性化についての課題やフィールドワークの経験を通して、地域についての社会問題について専攻しており、事前に興味を深めていた。

また、仁志出の方も、大学時代にその地域に住んでいるのにほとんどふれあうことのない大学生を見て、疑問をもっていた。

幼なじみだった2人は大学院時代に金沢で合流し互いの興味、問題意識を合わせて「KAKUMA NO HIROBA」という学生団体を立ち上げた。その団体では主に地元と学生をつなげることを目的とした活動を主にしていた。

村本はその後とある社長に出会い、事業のソーシャルビジネス化についてのアドバイスをもらい、同団体の事業化を考えた。また仁志出も同じく事業化を考えていたためその活動を今後も持続的にやっていくことを決意し業務化した。

第3項 五十川（cafe? IKAGAWA DO (五十川堂)）の場合

五十川は大学院時代にアメリカのイリノイ大学に留学した。その際にアメリカの学生カフェというシステムとアメリカの学生同士が交流する風土にふれ、当時の日本社会の新しいものを開発できない環境に危機感を抱きコワーキングスペースとしてのカフェを作った。

第4項 企業の動機のとまとめ

これまで、3社5人の起業までの動機、道筋を横断して分析した。それぞれがまず社会に対する問題意識を持ち、それを起業という形で金銭的に持続可能な解決策としてクリアしていこうと考えていたことがわかる。

第2節 起業にあたっての資金調達

Labore とガクトラボの起業家の共通点として起業の不安点として金銭面について述べている人物がいた点が挙げられる。Labore 株式会社の永平はこのように語る。

I： 寄処を開業するにあたって金銭的な不安みたいなものはありましたか？

永平： 金銭的な不安しかありませんでした。ただでさえ苦学生で奨学金とかも借りてたので起業する時、親にお金をちょっと借りて、それで共同創業なんて出資が自分だけじゃないので、まあリスク分散はしつつ、まあ結構負担ではありました。

また株式会社ガクトラボの仁志出も次のように即答している。

I： 起業にあたって迷いみたいなものとか不安点ってどんなものがありましたか？

仁志出： 迷いと不安点はどんなものがあったか。それはもう食っていけるかどうか。それと、大学院で工学部までいくと成績も悪くなかったから推薦とかで、パナソニックとかそういうところ入れるような感じなんだけれどもそれを全て捨てるっていう、今までやってきた努力を無駄にするのは怖かった。あと思いだけで突っ走ってきたから本当に自分達の事業で地域にインパクトを与えられるかは不安だった。

社会に対しての問題意識をもつという第一のハードルを越え、それを起業で解決しようと現実的に考えたときにやはり課題となるのは金銭面と起業という一見不確実な選択をすることによる不安定さから来る不安であるようだ。

ここでは、起業家がどのようにして金銭面での課題を解決していったのかについてそれぞれの起業ケースごとに見ていく。

第1項 Labore 株式会社の場合

Labore 株式会社の資本金は 200 万円である。開業資金の内大部分は共同起業者の社会人が株主として出資している。また残りの部分は永平と中西が親から借りたものであると語っている。

I： 永平さんと中西さんでお金を借りてお金を融資してもらって、よすがラボレ立ち上げの資金にしたって話を伺ったんですけども、もう少しそれを詳しく聞きたいなと思っていて、それってどこで借りたとかって聞きたいんですけど。

永平： 僕も中西君も、恥ずかしいながら、親に頭下げて借りて。

I： それはいくらかとかっていいですか？

永平：その資本金自体が当時いろいろ。変動いくらの割合にするか話し合っただけで、最初4、50万みたいな話で、親に頭下げて借りて、結局、でも僕と中西の負担は10万円。株式資本構成は10万円でおさまった。

I：あ、銀行とかには借りてないってことですか？

永平：銀行には借りれないよ。学生、信用がないから。

I：共同起業家に融資してもらったって話とあってありましたか？

永平：えー、それはない、それはない。融資ではなくて、株式だからまあどう転んでも一応みんな出資っていう。そこはフラット化。

I：いくら出資してもらったとかして覚えていますか？

永平：秘密です。（I：はい。秘密）200万円の中のほとんどって思ってもらえば

I：はい。ありがとうございます。

永平：算数。あのふたりの大株主みたいな感じ。

I：他に株主になってくれた人。えー資本金を出してくれた人みたいなありましたか？

永平：いない、四人だけです。

これらのことから永平、中西両名が実際に両親を介して払ったお金は10万円、それ以外は共同創業者からの補助という形をとって、負担を減らしている様子が見えてくる。

また、開業資金を減らす工夫もみられた。リフォームは専門的なものを除いて学生によって行う事によって寄居の開業のための資金は減らされた。

第2項 株式会社ガクトラボの場合

株式会社ガクトラボの資本金は300万円である。またガクトラボの前身は大学学生団体「KAKUMA NO HIROBA」である。

資本金300万円とは書いたが、最初の資金源は仁志出と村本が共同でためた30万円であり、そこからKAKUMA NO HIROBAの持っていた人脈を使って行政等からの依頼や企業広告を学生向けに行い、お金を貯めた。そして300万円に到達したところで株式会社ガクトラボとして登記を行った。

第3項 cafe? IKAGAWA DO (五十川堂)の場合

五十川堂の資本金は800万である。銀行融資でまかなった。

これまでの“大学生”の起業家とは異なり、卒業し、お金を公的に借りることができるようになった五十川は銀行でお金を借りることができた。

五十川は起業に当たっての金銭的な面については自己負担だったが金銭的不安を述べることはなかった。これは五十川の特徴的なマインドが大きいのではないかと考える。

I：起業する際の不安点みたいなものはありましたか。

五十川：不安点、いやーないね。なんとかなるさと思ってたから。

I：もしなんともならなかった場合みたいなものは考えてましたか。

五十川：いや、だってさ、なんともならないっていう状況がわからないんだよね。就職しても、会社の理由でなんともならないときとかあるわけじゃない？起業してなんともならない就職してなんともならない、もうそいつの人生としてつんでるから。多分ね、みんなのなんともならないハードルが高すぎる。そんな簡単になんともならないことないのに、良い物見過ぎてて、こうでなきゃ駄目だって思ってるのね。なんともなるし、段ボールの家に住むのとか嫌ですかとか、路上で死んで嫌ですかとか、どう思うって、べつにそれでも良いと思うんだよね。途中で野垂れ死んだとしても日本に何の影響もないから。(中略)俺の人生なんかたかだか最長で見積もっても100年くらいしか生きられないわけで、自分がこの日本とか地球にコミット出来る期間って5、60年あればいいかなって言うぐらいでしょ、その中でちゃんと日本が元気でいつづけるにはどうしたらいいかって考えるの。(中略)人間の進化って現在なかなか鈍くなってて、一方で先の、自分たちが、こうしたいとかコレが問題だって思ってるときって技術とかアイデアで解決してるのね。で、自分がその問題だなおもってることにとりくまなかったら人間って駄目になるのね、成長しないのね。だからもし自分が課題を見つけちゃったら、やるしかないじゃんって思うだけ。

五十川は挑戦に対するリスクへの恐れが特に少なく、社会に存在する諸問題に対して解決をしたいと積極的に感じている面がみられた。

第4項 金銭面での不安についてのまとめ

Labore 株式会社と株式会社ガクトラボは起業するには初期投資を少額に抑え、最初の不安や起業早期に起こりうるリスクを極力減らすように立ち回っていた。

これに対して、五十川は初期投資は大きく、すべて個人で借入れをしたため、リスクを背負ったものの、当人の挑戦することへのリスクへの恐れが少ないマインドをもって、これに対処していた。

第3節 協働起業家と周囲の支え

Labore 株式会社と株式会社ガクトラボでは、起業にあたって協力、助力をしてくれた存在がいたことが複数回話されていた。これらの存在が、起業の不安定さに対する不安感を軽減させる効果を持っていたのではないかと私は考えている。この節では起業の際の周囲の環境について分析する。

第1項 Labore 株式会社の場合

Labore 株式会社の起業に当たっては、永平、中西の2人だけではなく、さらに社会人の共同起業家2人の存在が確認された。共同起業家とは、「マチボク」という学生、社会人が入っているシェアハウスのイベントに参加していた際に出会っていた。そのイベントは「ご飯会」とよばれ、県内外の社会人、様々な属性をもつ学生が参加する社交場としての側面をもつイベントでありシェアハウス内で月に一回行われていた。永平、中西はそのイベントに参加し、自分達のことについて紹介し、理想を語ることでとある会社の社長と、共同起業することに成功した。また、その共同起業家には起業する際の融資もうけていたことが分かっている。(前節参照)

I: 覚えている限りで助けてくれた人をいってってください。どういう面で助けてくれたかみたいなこと。

中西: まずはお金の面で協賛という形が1番、大きいと思うんですけど、それは寄金のホームページ見てもらったから協賛企業がばって乗ってるので、その人たちにとってもお世話になって助けてもらったのと、あとは自分と永平からしたら〇〇さん(共同起業家)に、とっても助けられたと思います。その株式を出してもらったり、資本金を出してもらったりした部分とか、その社会人との接点の場を創出してもらったりとかいうところですね。

また第3章第3節でも書いたが、中西はLabore 起業計画を立ち上げる前にとある社長のつながりで有給インターンシップに参加していたことがある。その経験も中西の起業経験に対して大きな影響を与えたのではないかと考えられる。

第2項 株式会社ガクトラボの場合

ガクトラボの仁志出は、当時の大学内には起業をする学生や起業に関連したセミナーや授業はなかったものの、学外で力を貸してくれた団体・人として、ビジネスラウンドテーブル石川(注:正式名称:石川発ビジネス創出支援プロジェクト)や、地元活性化を図るNPO 法人の代表者、金沢市の行政組織が、それぞれ技術や業務委託などの点で支援してくれたと話した。また、大学組織としての応援はなかったものの、教員個人では広報に助力してくれたと語っていた。

第3項 cafe? IKAGAWA DO (五十川堂)の場合

五十川は特に助けて貰った人物や団体はおらず、一人で起業したときっぱり語っていた。

第4項 協働起業家と周囲の支えについてのまとめ

今回の調査では、2人で支え合って起業したケースが2組あり、しかもいずれも起業のプロセスにおける周囲の支えをインタビュー中に強調していた。彼らの周囲には起業家や理念に共感し、協力してくれる団体や個人が存在があったといえるだろう。

しかし、その団体からの金銭援助やがあったわけではなく、団体や社会人、アドバイスや起業に関する情報提供、口添え程度に徹していた点は注目したい点である。

周囲の大人達は、社会に対する問題意識を持つ学生達に対して、金銭的支援や、学生への問題意識への過度な介入を行う事を避け、アドバイスにとどめていたように、インタビューをする中で感じた。アドバイスを行うことによって、他者との交流の中で、学生への問題意識をさらに実用的に磨かせ、社会にあるニーズとして確信をもてるように誘導していたのではないだろうか。

第4節 家庭環境と家族の反応

金銭的不安や起業という選択の不安定さに加えて起業に対しての一般的なハードルとして考えられるのは家庭環境や家族の反応である。

それぞれの両親の起業時の反応についてはそれぞれ反応の差はあったものの起業家達の両親に関する語りからは似通った両親の反応、育て方についての考え方が見受けられたため、永平→中西→仁志出→村本の順にそれぞれ見ていく。

永平：（自分が影響を受けた両親についての語り）もはや自分の構成要素だもんねもろ、家庭環境だから。親のどういうのに影響受けたみたいなのは難しい、言語化が。まあでも両親結構愛情深くなんかやりたいことに対してそんな毎回肯定的だったんで、それはよかったのかなと。やりたいことやれてるのは1番影響受けているのかなと。

I：バックパッカーとか、そういうときにご両親には連絡したりとかしたんですか？

中西：連絡はしました。事後事後じゃないですけど、飛行機を取った後に連絡をしました。

I：ご両親はどういう反応されましたか？

中西：大丈夫なのあんた大丈夫？そんなところ行って、特にインドあんた死ぬよみたいな感じ。でも多分、うちの両親は子供がやりたいって言ったことは絶対にさせようっていうことを軸に、僕を教育してたと思います。直接聞いてないけど、自分はそう感じてて。自分はスポーツ8個ぐらいやってて。まあ、それは長く続かなかったと置き換えられるんですけど。でも、これやりたいって言ったらいよいよってさしてくれて。

I：起業に関して両親から影響は受けましたか？

仁志出：ないっていったら嘘になるけど、まあ基本的に信じて好きなことやらせてくれるっていうのはある。

村本：まあそれはやっぱり両親は凄い心配してたんで、コミュニケーションはとってたかなって言う風には思います。

I：何かアドバンテージはみたいなのはありましたか。

村本：いや別に、アドバンテージみたいなのはなんにもない。別に金銭的支援もなかったし、なんか特別相談してたわけでもないんで、別にアドバンテージみたいなのは感じなかったかな。

このように、全員、両親が自営業などの共通点はなかったが、「やりたいことがあった

ら結局は好きにやらせてくれた」というようなこと口をそろえて話す。「好きにやらせてくれた」ということは、幼少期のころから、少なくとも一定以上に、自己の意思にもとづいて行動するように育てられたと読み替えられる。すなわち好奇心があるものに対して能動的に動くことができ、興味を抱いた社会問題に対して、実際に解決しようとするようになるのではないだろうか。また五十川もインタビューの中で、1人でクラブのスキー合宿や夏のキャンプに参加したと語っていたため、自立、能動の志向が強く育ったのではないかと私は考える。

他方で、村本の親は自営業だったが、特にアドバンテージを感じることはなかった、と話している。

第5章 考察

本稿では若者の起業が少ないことについて、起業の動機やその障壁に注目して、実際に起業した3社の若い起業家5人にインタビューを行い、分析を行った。これらについて、先行研究と共にさらに考察していく。

第1節 起業の動機における社会的起業としての側面

まず今回調査した5人は、もともと起業や経営について学んでいたわけではないことが分かった。また5人中4人、永平を除いては、経済学部ではない学部で学んでおり、それぞれの関心を持ち、さまざまな分野で学んでいた。そのこと通して、社会的な課題に対する問題意識を育んでいたといえる。

ここで、新しい概念を追加したい。それは「社会起業家」という単語である。社会起業家とは起業家の中でもビジネスを通して社会の課題の解決に取り組む人のことをさしている。

西田(2014)の起業家に対するインタビュー研究によると、社会起業家はいきなり起業に踏み込むのではなく、日常生活を送る中で見つけた弱い問題意識を長い期間にわたって発展させ、やがて自ら環境が整ったと思えた段階で起業を決意する。また、身近なロールモデルの存在や、コミュニティの存在も起業に影響があったとしている。

この研究に対して本稿は、基本的に賛成することが出来る。本稿の5人のインタビューは、全員が自身で見つけた社会問題への問題意識を発展させ、環境を整えながら起業を決意していた。ただし、本稿では身近なロールモデルとなる起業の事例はあったかという質問もインタビューに行ったが、そのようなロールモデルについては語られなかった。

第2節 起業に対する敷居の高さはどう対処されたのか

石黒論文（2015）によると、回答者の8割が、友達との共同起業なら起業しても良いと答えた。協力者を得ることで、問題を乗り越えられ、起業の成功確率を高められると石黒は考えている。今回の研究のうち Labore 株式会社、株式会社ガクトラボは、実際に友達との共同起業の事例であるため、実際の2人以上での起業の成功例として取りあげることができるのではないだろうか。

また同論文によると、起業家は社会的地位が高いイメージを持たれており、良いキャリアだと考えられているが、いざ自分で開業すると考えたとき、自身の自己肯定感の低さと、起業した人の忙しさから、起業に対して敷居が高く感じられているというアンケート結果が見られた。

しかし今回インタビューをした5人中4人については、自分自身の能力に対する自負や強い自己肯定感のようなものは必ずしも感じられなかった。ただし、一定の勉学での成功経験等はあるため、自己肯定感を調達できた、あるいは、今からふりかえって語っているという見方もできるだろう。

本研究では、石黒のように個人の自己肯定感を必ずしも重要視しないが、若年層起業家たちが感じる不安や、それへの対処、あるいは乗り越え方、防ぎ方について注目した。その結果いえることとして、若年層の学生起業に必要な要素は個人に還元される才能のようなものばかりではなく、本人が感じた問題意識、周囲の支援があるように感じられる。また、起業経験者に調査したことで、本気で起業を考えた際、実際に見えてくる起業の敷居の高さは、意識面だけの問題ではなく、金銭面や仕事が安定性に欠けているように感じられる点にもあることがわかった。

第3節 若年起業家をめぐる社会的ネットワークの重要性

野長瀬（2002）によると、起業希望者の半数は親の職業が自営業、経営者であったが、親の事業の後継を希望する学生は少ないという調査結果が書かれていた。

本調査においては、1人を除いて、両親は自営業、経営者ではなかった。また、野長瀬（2002）の考察では、事例をもとに、地域起業学校（情報発信）、企業化ネットワーク（起業者の育成大学発ベンチャーの育成）、地域産業連携（インターンシップや技術系アルバイト）など、起業へのプロセスを踏むためのシステムがあると述べられていた。

本調査においては、Labore とガクトラボには、起業家ネットワークが見受けられた。例えば Labore にはマチボクという組織が存在しそこで後の共同起業家を見つけることができ、またマチボクを拠点に寄処をつくる計画を立てた。また、団体ではないが中西が出会い、社会起業家への道を指し示した社長の存在も Labore の起業大きな役割を果たした。またガクトラボには、金沢市の行政団体や NPO 法人の代表が業務委託やガクトラボの組織化を手伝ってくれた。

また、大学組織としての応援はなかったものの、教員個人個人での応援や、村本に起業を決意させた社長の存在も挙げられる。これらのことから起業に際して、仮に不安があったとしても、他者との交流（企業家集団からの助言や、準備となる経験など）によって、自分のやろうとしている事業に対してニーズがあるだろうという勝算を調達している。これは個人の資質や自己肯定感という概念では必ずしもとらえられない。そうした一見すると個人に内属する資質や性質は、実は経験的に獲得されてきた側面が強いかもしれない。そのことを浮かび上がらせたのが、社会学的研究としての本論の成果ではないかと考える。

注

- (1)株式会社道洋行（みちようこう）は、映像制作、番組・CM制作、撮影、編集、Web制作を業務とする会社である。資本金 9000 万円。
- (2) コワーキングとは、事務所スペース、会議室、打ち合わせスペースなどを共有しながら独立した仕事を行う共働ワークスタイルを指す。
- (3)サード・プレイスとは、コミュニティにおいて、自宅や職場とは隔離された、心地のよい第 3 の居場所を指す。サード・プレイスの例としては、カフェ、クラブ、公園などである。
- (4)このように書いたが、五十川の親子関係が冷め切っているというわけではない。五十川は次のように語っている。

アドバイスは直接的にはないけど、父親から学んできたものがあって、まあ別にそのずっと鬱屈としていたり陰鬱な雰囲気を出してたら前に進むものも進まないから、父親がそんな状況だったこと一度も見たことないから、そう、だからそれは結構、なんとかなるさ的なのは、自分も思ったかな。

参考文献および URL

石黒順子, 2015, 「高校生の持つ起業家とベンチャー企業へのイメージ：起業家教育の効果測定」『Venture review』(26):43-57

石黒順子, 2020, 「なぜ日本の若者は起業家を目指さないのか? -高校生へのアンケート調査を踏まえて-」『現代経営経済研究』 5. 3. 101-115

西田良介, 2014, 「日本における起業家の登場とその起業過程——制度的基盤、コミュニティ機能、政策との協働——」(慶應義塾大学平成 27 年度平成博士論文)
(https://koara.lib.keio.ac.jp/xoonips/modules/xoonips/detail.php?koara_id=KO90001001-20144138-0001) 2023/01/21 確認

野長瀬 裕二, 2002, 「地方都市における若者の進路選択と起業意識に関する研究」『ベンチャーズ・レビュー』(3):117-122

URL

Labore 株式会社 - 学生にキツキとワクワクを富山から

(<https://www.labore.jp/>)

2021/05/31/確認

株式会社ガクトラボ

(<https://gakutolab.co.jp/>)

2023/01/11/確認

仁志出憲聖はたらこう課

(<https://hatarakouka-kanazawa.com/db/%E5%90%8D%E5%89%8D3>)

2023/01/11/確認

GUESSSS, 2022, GUESSSS 2021Japanese National Report

(https://www.guesssurvey.org/resources/nat_2021/GUESSSS_Report_2021_Japan_jpe.pdf)
) 2023/01/25 取得

中小企業庁,2017,2017 年版「中小企業庁白書」

(https://www.chusho.meti.go.jp/pamflet/hakusyo/H29/PDF/h29_pdf_mokujityuu.html)

2023/1/25 取得