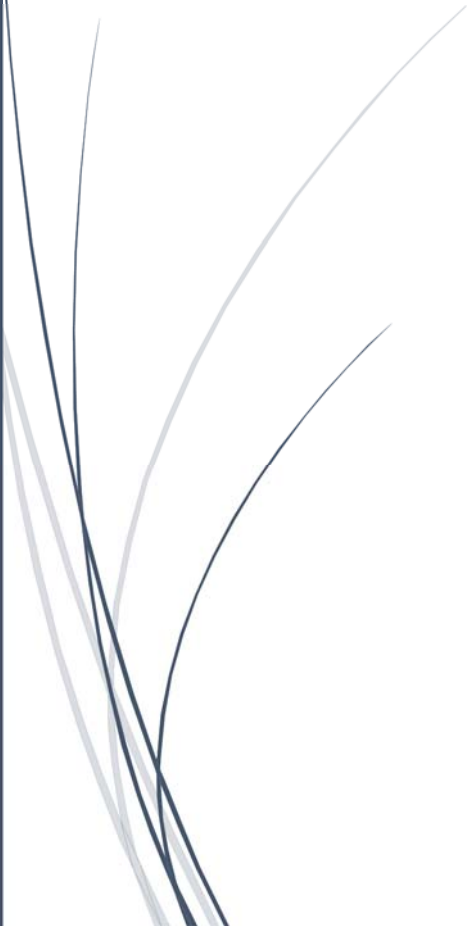




2020年

和歌山県におけるベンチャーエコシステムの形成に向けて
～和歌山県の第二創業の実態～
受託研究報告書



国立大学法人 筑波大学
ビジネスサイエンス系 木野研究室
木野 泰伸
黒木 弘司
牧野 友祐
学校法人 中央大学 国際経営学部
野間口 隆郎

(白紙ページ)

目次

1. 目的	3
2. プロジェクト概要.....	4
3. 用語とアンケート項目の設計	5
3.1 第二創業について.....	5
3.2 アンケート項目の設計について.....	5
4. インタビューとテキスト分析：	6
4.1 インタビューの実施.....	6
4.2 インタビューの内容.....	8
4.3 インタビュー結果の分析（読むことによる分析）	9
4.3.1 創業前.....	9
4.3.2 創業当時.....	13
4.3.3 現在.....	19
4.3.4 今後.....	28
4.3.5 その他.....	31
4.3.6 まとめ.....	34
4.4 インタビュー結果の分析（テキストマイニングによる分析）	36
4.4.1 頻出キーワード.....	36
4.4.2 創業形態からの共起ネットワーク分析.....	37
5. アンケート	40
5.1 アンケート設計	40
5.1.1 アンケートの対象.....	40
5.1.2 アンケートの内容.....	40
5.2 アンケートの集計結果.....	41
5.2.1 共通の質問.....	41
5.2.2 創業や新規ビジネスを考えている方への質問.....	52
5.2.3 既に創業や新規ビジネスを行っている方への質問.....	84
5.2.4 創業や新規ビジネスを考えていない方への質問.....	115
5.3 アンケート結果の考察	121
5.3.1 アンケートの回答者について.....	121
5.3.2 創業や新規ビジネスを考えている方のアンケート結果について.....	121
5.3.3 既に創業や新規ビジネスを行っている方のアンケート結果について.....	123
5.3.4 創業や新規ビジネスを考えていない方のアンケート結果より.....	125
6. 提言	126

Appendix A: インタビューシートイメージ.....	129
Appendix B: アンケート票（和歌山県内版）.....	130
Appendix C: アンケート票（和歌山県外版）.....	151

1. 目的

社会環境は、常に変化し続けている。そのため、100年前の仕事の仕方をそのまま続けることは困難である。現代では、100年はもとより、10年、そしてさらに短い期間での変革が求められている。このことから企業は、今収益を上げている製品やサービスに安住することなく、新しい製品やサービスの創造に挑戦することが求められている。それを実現するための一つの方法として第二創業がある。第二創業とは、企業が、今収益を上げている事業とは異なる新しい事業を作り上げていくことである。

ところで、中小企業庁発行の「事業承継に関する現状と課題」(平成28年)によると、「当初から自分の代でやめようと思っていた」「事業に将来性がない」「地域に発展性がない」を理由とする廃業が合計で69.2%に達する。このことから、地域の活力が停滞することの原因の一つとなっている。そのため、第二創業といった、従来 of 事業をそのまま継続するだけでなく、新しい事業を創出することが必要となる。この新規事業の創出は、日本、そして地域経済にとって重要な課題となっており、和歌山県においても同様の課題を有している。

第二創業、そして、新しい事業を立ち上げるためには、製品、技術、雇用、法、資金、営業、経営といった多くの視点への配慮が必要となる。これを一人で確実にこなすことは困難である。このことから、新規事業を創出できるような環境(ベンチャーエコシステム)が適切に存在することが重要である。本研究では、和歌山県において、どのようなベンチャーエコシステムが必要とされていて、どのように形成するのが良いかを明らかにすることを目的としている。

2. プロジェクト概要

和歌山県における第二創業を含む広い意味での新規ビジネス創業に関わる課題点を明らかにするために、本研究では、初めに（１）創業および第二創業を実施した和歌山県内の企業８社にインタビューを行い、インタビュー結果を書き起こしたテキストデータから確認できる概念を導出した。（２）その結果をもとにアンケート設計を行い、和歌山県内および和歌山県外の方に対して、創業、第二創業に関する実態調査を実施した。以下にそれぞれの概要を述べる。

（１）インタビューおよびテキスト分析

本研究では初めに、和歌山県における創業、第二創業の実態を確認するため、平成 30 年 10 月から平成 31 年 3 月にかけて、和歌山県内の 8 社の協力を得て、インタビューを実施した。各インタビューはおおよそ 1 時間であり、創業、第二創業に関する製品、そのビジネスが生まれた経緯、苦勞された点、ビジネスを立ち上げた方の考え方や信条等を伺った。そのインタビュー内容を書き起こしたテキストから概念を抽出した。概念の抽出では、KJ 法や GTA(Grounded Theory Approach)を参考に、人手によって実施した。さらに、テキストマイニングを行い、頻出キーワードの確認、共起ネットワークから特徴を把握した。これらの詳細については 4 章に記述する。

（２）アンケート調査

（１）で抽出した概念を参考に、アンケートの設計を行った。その具体的な質問項目については、Appendix B、C に掲載しているアンケート用紙の通りである。インターネット上に和歌山県内在住の方向けのページと、和歌山県外在住の方向けの 2 種類のページを作成し、令和 2 年 1 月 20 日（月）から令和 2 年 2 月 15 日（土）の期間に実施した。県内版と県外版において、大部分の質問項目は同じであるが、一部に質問内容の違いや文言の違い、県内版のみの質問項目等が存在する。アンケートの実施に際し、和歌山県のホームページ、メールマガジンで公表していただくと同時に機縁法を用いて依頼し、和歌山県内からは 63 件、和歌山県外からは 139 件の有効回答を得た。結果の詳細については 5 章に記述する。

3. 用語とアンケート項目の設計

3.1 第二創業について

第二創業という言葉は、人により認識が異なる可能性がある。そこで、第二創業という用語について確認する。

中小企業庁「平成 28 年度 創業・第二創業促進補助金 募集要項」によると、第二創業を以下のように説明している。「既に事業を営んでいる中小企業者又は特定非営利活動法人において後継者が先代から事業を引き継いだ場合に業態転換や新事業・新分野に進出するもの」。この説明では、中小企業者、特定非営利活動法人、後継者が先代から、といった事柄が明示されているが、本研究では、和歌山県におけるベンチャーエコシステムの形成に関する調査を目的にしていることから、前述の説明より広くとらえ、「企業が、今収益を上げているビジネスとは異なる新しいビジネスを作り上げていくこと」と考え、第二創業という言葉を利用している。

3.2 アンケート項目の設計について

本研究では、2 章の（2）においてアンケート調査を実施している。通常、調査に必要なアンケート項目を設計するためには、先行研究を調査し、そこで用いられているアンケート項目を参考にしながら設計することが多い。しかし、この方法では、新しい視点の発見や、和歌山県の独自の特性を見つけることが難しくなるという課題がある。そこで、本研究では、（1）実際に和歌山県で創業、第二創業を行った企業にインタビューを実施し、そこから、創業、第二創業に関わる概念を抽出し、その概念を参考にアンケート項目を設計した。アンケート実施においては、回答者が途中で回答を中止することなく、最後まで答えられるように、一定の範囲内に質問数を絞る必要がある。そのため、抽出した概念のすべてを質問に含めることはできなかった。

また、和歌山県独自の創業に関する特徴がどこにあるのかを判断するために、今回は和歌山県内在住の方を対象としたアンケートと、和歌山県外に住む方を対象としたアンケートの 2 種類を作成した。和歌山県外版のアンケートについては、和歌山県内版の質問文を基本として、そのまま県外に住む方に当てはめると不自然になる表現や質問内容を修正している。さらに、回答者の創業に対する考え方および創業経験の違いにより、質問文を変える必要があることから、創業や新規ビジネスを①「行いたい」、②「行いたいとは思わない」もしくは「どちらでもない」、③「既に行っている」という 3 種類に分岐させ、質問項目および質問文の表現を変えている。

以下、4 章では、インタビューとテキスト分析、5 章では、アンケートについて述べる。

4. インタビューとテキスト分析：

4.1 インタビューの実施

創業や第二創業の成功事例となる企業として、新規創業してベンチャービジネスを行っている企業（以降、VB）3社、和歌山県外から県内に移住してきて新規創業し、ビジネスを行っている企業（以降、移住創業）2社、第二創業3社の計8社に対してインタビュー調査を行った。インタビューの結果はテキストマイニングの手法を用いて第二創業の課題点を明らかにし、課題点とその構造モデルを構築した。インタビュー調査の概要は次の通りである。

<インタビュー1：情報通信業 A 社>

- インタビュー日時：平成30年10月1日 13時～14時
- インタビュー場所：情報通信業 A 社内（和歌山市）
- 形態：VB
- 主な事業内容：Web サイト制作、Web システム・アプリケーション開発、その他のデザイン・制作
- お話を伺った方の役職：代表取締役
- インタビューアー：和歌山県庁1名、筑波大学1名

<インタビュー2：業務用機械器具製造業 B 社>

- インタビュー日時：平成30年10月1日 15時～16時
- インタビュー場所：業務用機械器具製造業 B 社内（和歌山市）
- 形態：第二創業
- 主な事業内容：分析機器および周辺機器の製造と販売
- お話を伺った方の役職：代表取締役
- インタビューアー：和歌山県庁1名、筑波大学2名

<インタビュー3：飲料製造業 C 社>

- インタビュー日時：平成30年11月12日 9時30分～11時
- インタビュー場所：飲料製造業 C 社内（田辺市）
- 形態：VB
- 主な事業内容：クラフトビールの製造販売
- お話を伺った方の役職：代表取締役
- インタビューアー：和歌山県庁2名、筑波大学2名

<インタビュー4：宿泊・飲食サービス業 D 社>

- インタビュー日時：平成 30 年 11 月 12 日 13 時～14 時 30 分
- インタビュー場所：宿泊業、飲食サービス業 D 社内（新宮市）
- 形態：移住創業
- 主な事業内容：無国籍料理カフェ、宿泊、料理教室、音楽ライブ、上映会
- お話を伺った方の役職：オーナー
- インタビューアー：和歌山県庁 2 名、筑波大学 2 名

<インタビュー5：専門・技術サービス業 E 社>

- インタビュー日時：平成 30 年 11 月 12 日 16 時～17 時 30 分
- インタビュー場所：専門・技術サービス業 E 社内（東牟婁郡古座川町）
- 形態：移住創業
- 主な事業内容：CI.VI 設計、戦略設計、WEB、DTP デザイン、ブランディング
- お話を伺った方の役職：代表取締役
- インタビューアー：和歌山県庁 2 名、筑波大学 2 名

<インタビュー6：飲食サービス業 F 社>

- インタビュー日時：平成 31 年 3 月 18 日 11 時～12 時
- インタビュー場所：飲食サービス業 F 社内（和歌山市）
- 形態：第二創業
- 主な事業内容：緑茶製造・卸・販売、全国卸事業、飲食店事業、食品製造事業
- お話を伺った方の役職：代表取締役
- インタビューアー：和歌山県庁 1 名、筑波大学 1 名、和歌山大学 1 名

<インタビュー7：衣服・その他の繊維製品製造業 G 社>

- インタビュー日時：平成 31 年 3 月 18 日 14 時～15 時
- インタビュー場所：衣服・その他の繊維製品製造業 G 社内（海南市）
- 形態：VB
- 主な事業内容：ソックスと無縫製ニットの企画・開発・生産・販売
- お話を伺った方の役職：代表取締役社長
- インタビューアー：和歌山県庁 1 名、筑波大学 1 名、和歌山大学 1 名

<インタビュー8：織物・パイル生地製造業H社>

- インタビュー日時：平成31年3月18日 16時30分～18時
- インタビュー場所：織物・パイル生地製造業H社内（橋本市）
- 形態：第二創業
- 主な事業内容：パイル織物製造業
- お話を伺った方の役職：代表取締役社長、常務取締役
- インタビュアー：和歌山県庁1名、筑波大学1名、和歌山大学1名

4.2 インタビューの内容

インタビューは「Appendix A：インタビューシートイメージ」として示したインタビューシートを使用し、半構造化面接（Semi Structured Interview）で行った。インタビューで事前に準備した質問項目は以下の9つである。

- ① 従来からのビジネス内容
- ② 創業、第二創業のビジネス内容
- ③ 創業、第二創業の動機と理由
- ④ 創業、第二創業に向けた活動
- ⑤ 創業期の活動
- ⑥ ビジネスの成長期～現在の活動
- ⑦ 将来のビジョン
- ⑧ 和歌山県で創業、第二創業すること
- ⑨ 創業、第二創業に影響を与えた事柄

4.3 インタビュー結果の分析（読むことによる分析）

インタビューした結果について KJ 法を参考に分析を行った。分析にあたっては創業、第二創業のサイクル（①創業前、②創業時、③現在、④今後）と⑤その他の 5 つのフェーズに分けて分析を行った。

4.3.1 創業前

インタビューデータを基に、「親の職業」、「親の意見」、「家族の意見」、「親族の意見」、「会社関係者の意見」、「資格の獲得」、「技術の獲得」、「知識の獲得」、「経験の蓄積」、「創業前の施行」、「前職の引継ぎ」、「地域への溶け込み」、「信用の獲得」、「問題意識」、「新たな可能性への気づき」、「会社経営への興味」、「独立志向」、「こだわり」、「出会い」、「周りからの影響」、「周りからの要求」、「挫折／困難」の 22 の概念を抽出した。概念を抽出したインタビューデータの該当部分をそれぞれ以下に示す。

- 親の職業

「僕の親は公務員」「母は主婦」「おやじの方は学校の先生」「奥さんのご両親は小さくはあるのですが、加工所という形で、有限会社でやっていた」「父は大阪でサラリーマンでした。お母さんは専業主婦でしたね」「お父さんはずっと個人事業主」「うちの父親、社長と私とパートさん 5 人ぐらいでやっています」「私の父親が創業」

- 親の意見

「両親の反対はあったんやろうね」「寂しいっていう理由で反対してました」

- 家族の意見

「家族は、僕の知らないところであったかも知らんですけど。基本的には、あんまり反対はなかったんじゃないかなと思いますね」

- 親族の意見

「親戚中、やっぱりおまえ抜けたらあかんていうことで」

- 会社関係者の意見

「移住するとき会社の人反対したね」「本当に個店からスタートしてるわけですから、膨らんだりしぼんだりいろいろして、社長こういう、やるって言えば、ですよ、それはもう」

- 資格の獲得

「醸造所を立ち上げるのに、ビールの製造免許をまず取りにかかるということで。準備を含

めて大体1年ぐらいかかったんですけど。1年後にほぼ会社設立してほぼ1年後にビールの製造免許をいただきまして」

- 技術の獲得

「前身となった会社はx x年ですから創業したときには、もう軍足の機械はありました、だから作業用の靴下は作れる状態にはありましたね」「ミシンの縫製業を、昭和x x年からしておりまして」「設立までに自分自身も別のクラフトビールメーカーで大体18年ぐらい勤めてまして」「生活していく中で私にはたくさんの経験と技術がある。それを仕事にはしてなかったけど。普通の主婦の生活としても、そういう技術、下地はある」「今まで習ってるから下地はありますよ」

- 知識の獲得

「前身となった会社はx x年ですから創業したときには、もう軍足の機械はありました、だから作業用の靴下は作れる状態にはありましたね」「ミシンの縫製業を、昭和x x年からしておりまして」「設立までに自分自身も別のクラフトビールメーカーで大体18年ぐらい勤めてまして」「生活していく中で私にはたくさんの経験と技術がある。それを仕事にはしてなかったけど。普通の主婦の生活としても、そういう技術、下地はある」「今まで習ってるから下地はありますよ」「協議会にいたときはすごい多くって、僕の周りが起業家たちだったっていうのが結局、起業家予備軍ってやってたのがあって、僕も創業のハードルは低かったっすね」

- 経験の蓄積

「前身となった会社はx x年ですから創業したときには、もう軍足の機械はありました、だから作業用の靴下は作れる状態にはありましたね」「ミシンの縫製業を、昭和x x年からしておりまして」「設立までに自分自身も別のクラフトビールメーカーで大体18年ぐらい勤めてまして」「生活していく中で私にはたくさんの経験と技術がある。それを仕事にはしてなかったけど。普通の主婦の生活としても、そういう技術、下地はある」「今まで習ってるから下地はありますよ」

- 創業前の施行

「新規事業部という形で試しに売ってみようか。試しとか取りあえず売ってお客さんの反応を見てみようという形で始めて、そのあたりから少しずつ広めていきまして、これで採算が取れるのではないかとということで、そういうふうになんとして会社化したと」

- 前職の引継ぎ

「確実に引き継ぎするまで。とにかく2年間、引き継ぎ。人にももの任すの嫌なほうなので。」

それで引き継ぎする人間おらんかったんです。外国人、1人、入って、その人間、徹底的に引き継ぎするまで2年間。引き継ぎ完璧にできて離れる。2年かかりました」

- 地域への溶け込み

「旅館さんのパンフレット作らしてもらったりとかから地域に入っていくっていうことを始めました」「お子さんの関係でママたちになってから地元になじんできたっていうのはあるかもしれませんね」

- 信用の獲得

「地域の仕事するときには行政ともお仕事したいなと思ったときに、個人事業主だとなかなか弱いし、そういう二つの視点で株式会社にしよう決めて、登記の準備を始めて株主探しをしてました」

- 問題意識

「和歌山がデザインやマーケティングなどが、割と今あるけれどしょぼいから、あまり売れないという問題があるというふうに、僕もそうだと思っていた」「これから衰退していくところに対して何か自分が外から関わるじゃなくて、中で暮らしながら関わることによって外のデザイナーが他の地域に対して行ってる価値とまた違う価値が提供できるのではないのかなと思って」「デザインというものが1個のアウトプットに終わるんじゃなくてそのコミュニティへ、いろんな波及効果があるなと思っていて、そういうものの設計ができないかなと思った」「麦茶ばかり売ってても進歩がないわけなんで、なんか新しいことしなきゃいけない」

- 新たな可能性への気づき

「今持っている技術がそこら辺で使えそうだとは全く思っていなかったですね。まずあまり知らなかった。ただ、お声掛けていただいてから、自分たちも興味を持って。まだそのときすぐに取り掛かれなかったのですが、興味は持つようになって、調べていくとこの展開はすごいことになるなど。もっといろいろな展開ができるなど。将来的にすごく面白いなと思ってるところに、もう一度声がかかりました」「前処理の中にクロマトという、さっき言った固相を見るものがあるのですが、そういったところへのめり込んでいって。で、固相を使って社会に何かできないのかみたいな」

- 会社経営への興味

「開発したものを世に出して、いかにそれでみんながハッピーになれるような経済を回していくのがいいのかなと思い始めた頃から、自分の会社を作るということに興味を持ちました」

- 独立志向

「いろいろ僕も結婚して子どもができて、兄貴と意見の違うところも正直いろいろあって。自分の製品が造りたい」「地域色を全面に出さない、出していないクラフトビールメーカーっていうのがあってもいいんじゃないかと思って。ブランド志向のクラフトビールメーカーをやってみようかなと自分で思ったんです」

- こだわり

「やはり機械っていうのはバルブを手で開けて、締まってるかを作り手からしたらそれを確認して造りたい」「僕はどっちかという、しんどいんですけど、とにかくクラフトビールなんでちょっとしんどいことしながらでも手で確認したり、人が絡んで造っていくものを造りたい」「創業の原点が、『ひとのやらないこと、ひとのやれないこと』っていうことで、人と変わったこと、人が着目してないようなところにスポット当てて市場つくっていかうということで靴下、日本ではまだ市場に出てないものに目を付けて」

- 出会い

「大学の縁が、そこら辺では結構強くあるのですけれど、すごくお世話になった先生がいて」「大学の当時は先生、もしくは今は先生からお声を掛けていただきまして、メタボロミクス分野にその残留農薬の前処理技術を応用できないかということできっかけが始まりました」「当時の次長さんからいろいろとご指導いただいて」「その会社を知ったのは、別の会社にいたときの同じ課に、同じ部署と言ったらいいのですかね。同じ課に顧問で来られた方がいまして、この方がまずその会社に縁があって」「そのときにその上司がメーカーだったのですけれど、顧問だったのだけれど、そこからその会社さんに呼ばれて入りまして」「その子が、せっかくやし、ここやったらどうやって」「当社の会長がアクリル合繊使いのソックス買ってきまして。それを見て、日本は高温多湿やし、足蒸れとかそういう症状あるからアクリルだと駄目だと。綿素材を使って衛生的なものを作っていこうという視点で、そこから『ひとのやらないこと、やれないこと』っていうことで、市場のないもので1からチャレンジして。作業用ではなくて、最初は高級品を作ろうということでスタートした」

- 周りからの影響

「協議会にいたときはすごい多くって、僕の周りが起業家たちだったっていうのが結局、起業家予備軍ってやってたのがあって、僕も創業のハードルは低かったっすね」「大学発ベンチャー企業というのを地方の国立大学でつくっていかうというような風潮があった」「ポツンと旦那さんが、俺こんなところで、自分音楽好きやから、自分の好きな音楽奏でた喫茶店やりたいなって、彼がポツンと言ったんですよ」

- 周りからの要求

「起業はあんまり考えてなかったけど、外から求められるんですよ」「そのうちヨガの先生、ヨガの教室のヨガの先生してくれへんっていう話がきて」「オーガナイズも向こうからライブやりたいんやけど、ツアーでこんなんやんけど、ちょっと熊野のほうまで行ってみたいんやけどって話きて。ほなこんな所でやってみたらって」「言われることを自分が提供しているうちに、なんとなくそういうのが形になってきて」

- 挫折／困難

「最初はなんか勤め事してても、長く持たへんっていうか、まあ金銭的なものもそうやし、みんなそうかなあ、やっぱり。辞めて、自分でやっぱり生業を作っていこうっていうアイデアに移行していく、初めそんな意気込みないんですよ。いろんな障害があつてこそなんですけどね。初めに障害がなければ、普通にどっか企業あったら多分私そこに勤めて、会社員してやってると思います」「夏場、本当にどうしようかというところから始まって」「やはり行き詰まりというんですか、感じて」

4.3.2 創業当時

インタビューデータを基に、「前職の環境」、「前職の経験」、「後ろ盾の存在」、「失敗の経験」、「家族の存在」、「若さ」、「つながり」、「資金力」、「資金」、「資格の獲得」、「自己資金」、「個人的な負債」、「学校」、「前職」、「友人・知人」、「展示会」、「家族の説得」、「家族の影響」、「家族の後押し」、「親族からの支援」、「友人・知人からの支援」、「投資家からの投資」、「立地」、「売上」、「知名度」、「検査の合格」、「機械の故障」、「従業員の数」、「従業員の経歴」、「従業員の推移」、「機器の開発」、「和歌山県からの支援」、「銀行からの融資」、「日本政策金融公庫からの融資」の34の概念を抽出した。

- 前職の環境

「その会社さんでは、研究所なのですが研究するだけではなくて、技術者を育成して子会社化して経営までやらせる」「その会社さんにはそういう機械を設計してくれる人がいたり、電気・電子をやってくれる人、ソフトを作ってくれる、みんなそろっていたのです。なので自分は最終的には違うことをやられていたのですけれど、自分がこういうものを作りたいといったら、皆さんが協力してくれて、それで実際にその会社のトップの方から「これを、じゃあ売っていこう」となったらみんなが一っつ作り始めてね。そういったところで恵まれていました」

- 前職の経験

「前職でやってプラスになったことっていうのは、新入の若造社員でも中小企業の経営者と直接お会いできる機会があって、そういった方からいろいろご教授いただいたこともありますし、社内の中がみんなコンサルタントですから、会社の中では仕事を通じていろんなことを教わる。当時の先輩・同僚がその会社で副社長になったりとかお役員クラスになってきてますんで、そういった人脈というのもいろいろプラスになる場合もありますね」

- 後ろ盾の存在

「バックに多分、その会社がいたからだと思うのです。銀行さんが出してくれていたのは」

- 失敗の経験

「製造設備もビール製造メーカーが作る設備じゃなくて牛乳屋さん、牛乳のタンクを作った人がクラフトビールが流行ってきたんで、クラフトビールのタンクを作るっていう。そういう安いものを引っ張ってきたような感じです。ただ、それを入れたんでことごとく全部その設備関係は、穴が付いてたり、チラーはつぶれてたり、かなり苦労してスタートしたんです。その経験が全て、今回これカナダから引っ張ってきたんですけど、全てここへつぎ込むことができたんで、なんのマイナスもなく機械はばっちり動いたんです」

- 家族の存在

「子ども経由にすごくやっぱり安心してもらえるから、子どもの存在は大きいですね。子どもがいる家庭っていうのは受け入れてもらいやすいと思います。安心感がある」

- 若さ

「やっぱり若いお兄ちゃんだから周りの人が親切にしてくれるとかそういうのはありますね。絶対あると思います」

- つながり

「お父さん地元出身で、子どもの頃よく地元に来てた人が大阪の電気とか営業系の会社の会長やったんですよ」「塾とかに僕は経営者に連れて行ってもらったことがきっかけでそのときにお会いしたことがあった」「周りの人に聞いても立派な経営者でって話を伺ってて。その人と一緒に進めたらいいかなっていうのでうちの会社に入れてもらって、株をホールディングスに買ってもらった」「機械メーカーさんと 30 分の距離にあって当時うちの会長が個人的にその会社さんに出資してたという資本的な関係もありましたんで、そういう面で機械メーカーさんと懇意にしてたということも大きな要素だと思います」

- 資金力

「ある程度が資金力がありましたもんで、そこは何とか持ちこたえたといいますか、先行投資ができた」

- 資金

「金融機関はただもうお金、貸してくれなかった」

- 資格の獲得

「ビールの製造免許取れるか取れんかっていうのがやっぱり。取れなかったらできない商売なんで、取れるか取れんか分からないところに融資をっていうの、そこが難しかった」「ビールの製造免許っていうのは不思議なもんでとにかく全て、そろってからでもくれない場合っていうのある。その辺が一番、難しかった」

- 自己資金

「自分の貯蓄」

- 個人的な負債

「住宅ローンも抱えた状態、でも元の仕事は辞めてると。それで計画を立てて金融機関へ行ったところが、やっぱりそんな、とんでもない話やと。今、住宅ローン抱えてて、仕事は辞めました、実際、今、収入ゼロ。これだけのことをやりましたというのを納得してもらえなかったんです」

- 学校

「パソコンなどを使って、ちょっとそういうようなことをやっていくような、情報系のゼミではあった」

- 前職

「技術自身は、私は元々、おおもとはある会社にて」「相手がどういうものを求めてて、どういうふうに形を作っていたらいいかなあっていう、そういう想像性の感じとか、どういう需要があるのかなあとか、ファッションの世界だったから一応トレンドとかね。どういうふうにそれを組み合わせることで、それが新しく生まれ変わるかとか、どういう要望があるかとか、そういうクリエイションのお仕事だったから」「前職のときに工場が香港にあったから、やりとりは全部英語でやらないといけなかったんです」「『勉強させてほしい』って言って。知り合いの知り合い、なんとなく関係がある会社やったんですよ。全く知らない会社じゃなくて。だったんで、結構内情も話して、そこに勤めた」「もうちょっと社会の意味だったりとか自分が何していくかとかどうやってビジネスつくるのかを勉強したくてそこ

の会社に入った」「前職がソーシャルビジネスの起業支援みたいなことをする会社で僕はデザインの提供をそこでして」「SNSの使い方とかどういふふうな事業モデルを組めるかっているのをデザインの視点から関わらせてもらって」「会社をつくる前から経営に関しての勉強という形でさせてもらって」「当時銀行の支店長をされていた方がその会社の方に入られて、私の面倒を見てくれまして、お金のことについてかなり厳しくご指導いただきました」「その会社の場合、当時まだパソコンなんかない時代ですから、基本動作と先行管理っていうのは徹底的にたたき込まれて」「企業のものの考え方とか、経営者の考え方とかということも1年半ですけど見せてもらったということは、私にとっては本当に大きな財産でしたね」「上司からの教えというのがすごく心に残ってるんですね」

- 友人・知人

「お友達周りに飲食してる人すごい多かったから、いや、こんな話が持ち上がってんねんけど、私、何かできるかなと思ってって、みんなに相談、友達なんかにも相談して。ほんならチャイの美味しい入れ方教えてあげるからって、大阪のカフェやってる子ん所に行って、いろいろコーヒーの入れ方とか紅茶の入れ方教えてもらって。こっちではベジタリアンの料理してるよって、京都でやってる子なんかとこ行って、お料理ちょっとレクチャーしてもらって、教えてもらって」

- 展示会

「最新の展示会とかありますよね。機械などをまず買ってきちゃうんですわ。そっから考えるんです」

- 家族の説得

「元の会社から次の会社に移る時に奥さんからオッケーを出してもらいました」「向こうのご両親に和歌山へ行くというつらい報告をしなくてはいけなかったのはあったのですけれど、ご両親も。奥さんのご両親は小さくはあるのですが、加工所という形で、有限会社でやっていた」「ご両親の反対などは、移住の前に僕はカフェをやらせてもらってるので、いろいろその前に通り抜けてきた」

- 家族の影響

「俺こんなところで、自分音楽好きやから、自分の好きな音楽奏でた喫茶店やりたいなって、彼がポツンと言ったんですよ」

- 家族の後押し

「移住する言うたら絶対旦那さん嫌がるやろな思ったけど、割と軽くて、面白そうやなって。ええんちゃうって言ってくれたんですよね」「旦那の了解も得て、それならちょっと俺も協力するよ言うて、応援するわつつって」「旦那もだんだんその気になってきて、ええよつつって」

- 親族からの支援

「親戚の方も、嫁さんのお母さんもおるんですけど」

- 友人・知人からの支援

「友人、知人、いろんな知人とか友人がバックアップしてくれて、資金」「僕、同級生のいろいろお金持ちっていうか結構、首都圏で活躍あるからやるからってみんなここに集合させて、おまえ出せ、おまえもこれだけ出せとかって。医者してる子もおって、いろいろ面倒みてくれて、出すわということで」

- 投資家からの投資

「株式会社にしよと決めて、登記の準備を始めて株主探しをしてました。で、探して8月ぐらいに大体こういう形でしょうみたいなのを決めて、9月ぐらいにはもう株主が、その場で何人かの株主さんに出してもらおうと思ってたんですけど、「僕、全部出したい」って言う人がおって、でその人から出してもらうことに」「株式会社で資本金一応500万円入れて」

- 立地

「県庁所在地に所属してないので東京までの時間・距離も関空できるまで一番、遠かったんで、東京志向というよりもそれやったら海外やというそういう発想もありました」「ヨーロッパのほう行ったら北欧の国とかだったら、500万ぐらいの国だったらもともとから自国では成り立たないので、取りあえず海外というのは前提条件だったわけですね。そういう面で日本でも中小企業で田舎にいと、そういう発想を持てたんじゃないかなと」

- 売上

「最初の苦労は、売り上げが立たない苦労が一番あるのですが、それが一番ですね」「なかなか採算取れない時期が続きました」

- 知名度

「イベント行っても海外の輸入ビールと間違っちゃう人もいる。だから名前も売れてない」「専門の雑誌でも今の環境でうちの取材、取り上げにくいメーカーになってる和歌山で」

- 検査の合格

「昔は倉庫借りてやってたものですから、工場の検査がなかなか合格を、いろいろクレームばかりで、これはもうしょうがない」

- 機械の故障

「1回故障しちゃうと3カ月ぐらい平気で止まっちゃう」

- 従業員の数

「2人で起業している」「まず最初に独立して自分が社長になったときだから、10月ですね。このときは、本当に自分1人で」「その2人ですね」「経営者と私が社員で、あとパートさんが4、5人ぐらいでした」

- 従業員の経歴

「その後すぐにさっき言った会社から、自分の方に転職した人が」

- 従業員の推移

「彼がもう辞めるということを言い出したのですよ。それはしんどいなということで、どうなるんだとなったのですよ」「年度末まで大きなプロジェクトの企画があって、そのときに人を増やしたのですよ。それで人数が2倍ぐらいになって」「人数はがくと落ちることはなかったですね、徐々に増えてきた」

- 機器の開発

「機械の開発要請をして、手に差すものから足に履けるものへの機械の改造というのを成し遂げて、かかとがない作業用の靴下が編める機械を造ってもらった」

- 和歌山県からの支援

「その方が当時、今の企業振興課みたいなものを、新産業何とか班長みたいな感じで、いろいろと何か教えてくれたりして、すごくありがたかったです」「経済センターがあった」「和歌山リサーチラボという、海南の今は市役所になっている建物があるのですが、そのインキュベーションオフィスに3年入っていたのですよ。スタートアップオフィスという和歌山県の事業で入ったものがあって、それが大変ありがたかったです」「本当に和歌山県からの支援金100万円っていうのがすごい後押しになりましたね」「返済せんでよかったから。返済してくれよっていう話やったら、ちょっとまたそれも怖かったけど。一応、補助金なんで、それはすごく、じゃあやってみようか、の一步にはすごく大きな役に立ったと思います」「和歌山県の移住者で起業したら100万円、最初活動費としていただける」「100万円は和歌山県のもらって」「和歌山県さんの100万もいただいて」

- 銀行からの融資

「銀行さんからお金を借りました」「銀行さんから融資を受けた」

- 日本政策金融公庫からの融資

「政策金融公庫とか金融の中の補助みたいなんもあるんでという形で創業セミナーを受けて。そん中でこの政策金融公庫さんでちょっと融資ただけて」「政策金融公庫さんの課長さんが、県でもお世話になったんですけど、創業者のマッチングイベント、認定制度みたいな新しくできたんで 1 回、受けてみたらどうですかという勧めがあって、受けさせてください。認定していただいて。またいろんなコンサルタントとかいろんな制度を使えるチャンスを与えていただいといますか。それがあって、それが認定されて多分また運転資金とか国の資本性ローン、恐らく認定されたことがやっぱりきっかけで何とかそれも資本性ローンも借りることができた」「金融公庫から借りた」

4.3.3 現在

インタビューデータを基に、「営業」、「プレゼンテーション」、「デモンストレーション」、「イベント」、「SNS」、「HP」、「Web サイト」、「学会」、「ネット／ブログ」、「新聞」、「勉強会」、「交流会／情報交換」、「インターネット」、「海外」、「困難な仕事」、「大切にしていること」、「紹介／つながり」、「口コミ」、「フリー」、「お客様」、「外国人」、「強み」、「競合への対策」、「従業員の数」、「従業員の経歴」、「従業員の推移」、「一人前になるまでの期間」、「和歌山県内出身」、「和歌山県外出身」、「地元」、「大学院」、「大学」、「高校」、「専門学校」、「インターンシップ／会社訪問」、「説明会」、「既卒」、「U ターン／I ターン」、「転職／中途採用」、「直接応募」、「競合相手」、「マスメディア」、「和歌山県からの支援」、「国からの支援」、「職業安定所」、「銀行からの融資」、「日本政策金融公庫からの融資」、「投資家からの投資」、「企業間での借入」、「不明な借入」の 50 の概念を抽出した。

- 営業

「大阪の中小企業って社長が社員に誕生日プレゼントをあげたりしはるんですよ。その一環でこの野菜パックを社員に送り返しませんかって」

- プレゼンテーション

「最初に何となくプロトタイプをまず一回作ってみようというのがあって、漠然とした仕様があって、ではこうしましょうみたいなものがある、まず作るのですよ」

- デモンストレーション

「ちょっとこの辺にはないようなポスター作ってみて。それがいろんな所に一気に貼られて、そこから声掛かったらいいな、みたいなので、実際掛かったりもして、そんなところからですね、最初は」

- イベント

「このままやったら初めはいいけど、なかなかそれ継続難しいなと思って、イベント打つようになって、ライブイベントとか」「いろんなワークショップとか」「映画上映会やってみたりとか」「めっちゃ有名な人じゃないけど、まあ知る人ぞ知るレベルの、こういう系統の音楽が好きな人やったら知ってるよねっていうレベルの人たちが、ちょこちょこ来てくれるようになったんですよ。そしたら、そういう人たち目がけて割と、ちょっと遠方からでも、和歌山市とかぐらいからでも来てくれるぐらいの、そのぐらいの人たちが来てくれるようになって」「音楽イベントは割とうってますね」「展示会が一番の営業になってる」「一番展示会に力を入れてて」

- SNS

「Facebook と SNS だけに限って売り込みというか PR をしておった」「Facebook 見て串本からとかからも来てくれましたね」

- HP

「ホームページをどうやって、よく見てもらえるようにするか」「ホームページ」

- Web サイト

「エアービーアンドビー」「ウェブでもあれですし」

- 勉強会

「そこで勉強会とかも定期的で開催しているので」「みんな、工場を見せ合いして、全然違うところでも何か参考になるところがないかなっていう勉強会なんかして交流を深めて」

- 交流会／情報交換

「僕たちの業界の場合、やはりいろいろな要素がどんどん増えていくし、継続しての知識のアップデートの方がやはり重要になってくるので、それがさっきの同業者のコミュニティとか」「異業種交流とかっていうのもあんまり今はやってないんで」「技術の交換とか情報の交換っていうのは、最近はどここの産地もなかなか、あんまり状態が良くないのもあるし。全然見せてくれない産地もあります」「商社さんを通じて、こんなやりたいが、どっか教えてくれるとこないかなっていうと、そういうところを紹介してもらって、見せてもらったり

とかしてますんで」「組合の中ではみんな、情報交換をしてお互いに助け合いをしながら生きていけよっていう、みんなが協力してくれてるんですよ」「繊維協会で、研修旅行で、こないだ北陸産地のほうへ行ってきたんですけども、他産地との交流とか」

- インターネット

「インターネットでのいろんな勉強やっていますんで。そこで世界で起こってるような最先端の事柄って情報として学んでるんで、それをヒントにしていろんなコンタクト取るようにしてるんですね。和歌山にいても、北海道にいても、ドイツにいても、それは同じ情報がインターネットでは入ってきますんでね。」

- 海外

「海外出ていったらいろいろな情報が入ってきますしね。国内で会ってももらえない情報でも、同じ人でも海外で会うと情報出してくれたりしますでしょ」

- 困難な仕事

「自動車っていうのは品質はもちろん高くせないかんし、値段も安くはないかんし、納期を絶対守らないかんという、そういう固い縛りがあったんで、それに対応できて伸ばしていったところはそれなりの技術的なものがありますよね。テクニクっていいですか、そういうものを会得したもんでないってついていけなかったっていうことがあって。うちは必死になってそれに追い付いて行って、何とか、一番たくさん作とったと思いますわ」

- 大切にしていること

「コミュニティは大事にしていこうよというような発想のスタンスです。それがそういうところでいろいろ教えてくれたりもした」「経営理念や企業理念は、お金ではなくて何かやりたいという情熱を持ったときに経営が始まっていると自分の中では思っている」「もうけようと思ったらやったらあかんやつだと思う。一番、難しいところです。ただ、これ以上やりがいのある仕事ないですもん」「自分が好きなやつ人が好きとは限らないです。自分の満足の世界に入っていくんですけど。そやけどものづくりっていうのは、やっぱりそこやと思うんで。僕も落としどころ、こんな好きな人もいっぱいおるとは思うんですけど、その落としどころが難しい」「地域の活性化にもちょっと貢献できたらうれしいなっていうのもありますよね。やっぱり移住してるっていうのもあるから、やっぱり地域の人に受け入れてもらいたい」「外から来た人に、ここでお金を落としてほしいっていうのがあるんですよ。この地元にお金、潤いね」「いかに抽象的な概念みたいなやつを具体的にするかっていうところと、間に立つことができると思ってるので、そこはちょっとがんばってます」「この産業を立ち上げるとか自分で作るっていうことのひたむきさ、一世代前のひたむきさみたいなのを伝えなあかんって言うてくれてて、僕らはその背中を見させてもらって頑張ってる」

るって感じですよ」「『ひとのやらないこと、やれないこと』っていうのがやっぱり DNA になってるんで、何かトレンドがあるからそれに乗っかって展開してくとかそういうのではなくて、本当に未知の、パイオニア精神というか最初に切り開いていくという思想というのが当社には一番、根付いてる部分かなというところですね」

- 紹介／つながり

「これは大学関係のきっかけからですね。そこでちょっとこういうように、そういう教科書関係や教育分野の仕事をしている人を紹介してあげるよということで」「同級生のお医者さんが全部、営業して取ってきてくれる」「その辺で寝てる人がいると。で、ここに駐在さん1人だけいるんです、村のね。駐在さんが、なんかそこで野宿してる人がおるけど、熊野古道歩いてる人が。ここ泊まれへんのかと言って」「本宮の観光局働いてる人が、向こうで全然もう泊まることなく、大雲取のルートがあるんです、こっからね。それ歩きたい言うてる人泊めてあげてくれへんか」「知り合いの人がカメラマンの何々さんが来んねんけど、ちょっとフランス人やねんけど泊めたってよ」「その周りに集まってくる人と仲良くなったとき一緒にバーベキューしてるときに仕事頼まれたり」「お得意さんは、今までソフトクリームとか単品で卸したりとかしてた中で、ムースであるとかプリンであるとか、そんなのできないかっていうようなことで」「そのメーカーといろいろ話してるうちに」「全てこれ作って、あれ作ってっていうのも、そっちから来るようになって」「物流会社が、間に入ってるわけで、そこになんかいい商品ないんか、こんなの作れる所ないんかって、各開発から要望あるんで、そうすると、和歌山にこんな会社あるけどって、じゃあ、一回見にくる？ とか」「作るころってというのは私どもぐらいしかなかったんで、それに着目して売る力のあるところが自然と声掛けてくれて、OEM 生産をやったんですよ」「問屋さん、商社さん、そういったとこの話があるって」

- 口コミ

「口コミで広がって行って徐々に売り上げが上がった」

- フリー

「珍しいもん好きの感じで見に来る」「自動車業界から、やってくれないかっていう話があった」「お客さんのほうから、パフ屋さんのほうから言ってきてくれて」

- 強み

「パイル布のいいところは用途がいっぱいあること」「対象の商品が変わっても同じ機械が使えるから、設備投資が変わるってものではなくて、いくらでも対応できる」「うちは織って、染めて、加工して、全部、自社ん中でできますんで。ほんで、だいぶ長い間の経験が蓄積されてるんで、何言われてもやるよって言えるような状態にはなってます」

- 競合への対策

「特許を取っている」「今日、ISOの登録が来まして、それも県の」「ちゃんと特許だけは、押さえるべきものはできるだけ押さえて」「日本の市場、OEMでいろんな得意先さんと流れてきてしまってるんで、日本で自社ブランドで売るちゅうことは難しいなど。得意先さんとけんかしてしまうことになるので、それやったら海外やなど。海外はあんまり市場性はまだないけども、ないだけに自分で1から絵に描いていける」「まだ余力のあるうちに、それこそ2階建ての2階の部分で、こちらの利益をある程度こっちに吐き出してもいけるかなという思いもあって、振り返ってみたら最終列車でした」「エンドユーザーに近づいていく、直にエンドユーザーとつながっていく大切さ」「うちがその後、市場を広げていけたのは、そこは殿様商売なんですよ。品質的にいろいろ問題があるんで文句を言ったら、気に入らなかったら使ってもらわなくていいですよ、みたいな、メーカーさんにもそういうことを言ったらしい。うちは逆に、後から入っていったら、ちゃんと、使い勝手のいいものをそちらの言うように作りますっていうような感じやったんですよ。ベースになる生地を持って行って、改良してほしいって言うたら厚みとか密度とか、わあっと簡単に変えて、ぼんと放り込んでテストしてください、みたいなことをやって行って。取りあえず、向こうじゃなくて、とにかく、こっちはメーカーさんのいうことをきちんと聞いてもの作ろうっていう感じでずっと接していったんで、うちに変えてくれたところは向こうには絶対戻ってないですわ」

- 従業員の数

「社員が9人、フルタイムが9人いて、あとアルバイト、先ほどの学生さんなどに来てもらっているのが5~6人います。だから15人だな。アルバイトを入れたら」「社員が今12人です」「今、3人です」「常駐2人。で会長が結構週3、週4ぐらいで見に来てくれて」「今、正社員1人で、役員、僕ともう一人いて、妻がパートで経理とか会計とか事務仕事してくれて4人でしてる」「京都にプログラマーがいて、専属契約みたいになってて、プログラミングの仕事は京都でもらってるって感じですかね」

- 従業員の経歴

「県外の方のバックグラウンドは化学です。1人ちょっと化学ではない人がいますけれど、ほとんどやはり化学」「1人以外移住者です。その1人は潮岬にいて串本町に、隣の町に住んでて他県の芸術系の大学院を卒業して戻ってきて」

- 従業員の推移

「極端に減るということはなかったですが、取りあえず入って辞めていくというのはありました」「2期目は社員が結構な数がいたんですよ。結構な数って言うてもそんなにいなかったですけど、今よりも多かったり契約の形態が違ったりして、動いてるけど今まで4

人いたんですね。僕ら 2 人以外に」「一番多いときには 200 人超えてましたから、それが 50 人弱まで・・・」

- 一人前になるまでの期間

「一人前になるには、5 年以上かかりますね。その現場で職長クラスの人になろうと思ったら 10 年ぐらいはかかりますね」

- 和歌山県内出身

「従業員はほとんど地元の、地元というのは和歌山県内の人ですけど。和歌山市内の海南とか和歌山市内の方もいるし、南のほう相谷の方もいるし、もちろんパートさんは町内の方が多いですけども、旧下津町内の方が多いですけど」「家が田辺の江川という所で着物屋さんなんです」「その 1 人は潮岬にいて串本町に、隣の町に住んでて」「説明会からアクションしてくれる人は、ほとんど和歌山ですね」「高校生なんかだと、ほとんど和歌山から出たがらない。逆に。大学進学は、おのずと出ていく」「県内の専門学校とか行く人たちはなるべく県内にとどまりたいっていうので、県内就職志向がすごく強いという話は聞きましたね」「説明会とかありますよね。和歌山以外の人でも結構来ますけど、最終的にはほとんど和歌山の人ですね」

- 和歌山県外出身

「新しい子は奈良県なんです」「移住者です」

- 地元

「町内の方が比較的、最近、来てくれるようになったんで、それは一ついいかなと。やっぱりなかなか地元の会社って事実かどうか分からなかったも、いろんな評判立つじゃないですか。だからあんまり近くへ来ない場合が多いかも分かりませんが、割と来てくれるんで、そういう面ではありがたいかな。通勤って結構、障害になってきますんでね、最初はどこでも通うよっていう気持ちで会社入りますけど。やっぱり近い所がええなって、すぐなってますから。近くから来てくれるっていうのはお互いにとってメリットやと思いますよね」「近くの人が多いですね」

- 大学院

「研究、ドクターからそのままくる」

- 大学

「先生とか大学と一緒に研究を始めたときに学生さんに声を掛ける」「応募もここ 5 年ぐらいいはあるんですけど。和歌山大学はないですね」「生物理工、近大とか。近大関係が多い」

「今度も4月、3人大卒来るんですけど」「求人はここ3、4年前から新卒求人・学卒求人に入れ。特に和歌山大学さんなんかとできるだけコンタクト取らせてもらって。少しでもまず会社を知ってもらって、選択肢のうちの一つに入れてもらう中で、地元・和歌山で働きたいよというような和大学生の方がいたら本当にありがたいなというところでやってるんですけどもね」

- 高校

「高卒の方も現場採用で採らせてもらってるし」「高卒は箕島高校とか、和高的人も今いましたかね。もう3、4年前から、なかなか来なくなりましたけどね、和高的からとかは。仕事いくらでもあるんで。だから大手さんから順番にはめていかれますと、中小企業には回ってこないんでね」

- 専門学校

「専門学校卒ですが、新卒を1人初めて採用します」

- インターンシップ／会社訪問

「インターンシップはなかなか難しいですね。自分たちもトライはしたのですが、なかなか。まずうちの会社は何をやっているのかというところから始まるので」「会社訪問とかそういうことを受けてます」

- 説明会

「説明会などに行っても、なかなか」「大学の説明会ありますよね。そこで来た生徒さんにデータを、そのデータでこっちから働きかけてはいけないんですけど、向こうから新たに働きかけてくれるものに対してはアクション起こしている」

- 既卒

「他県の芸術系の大学院を卒業して戻ってきて、こっちでそういう職場ないかなっていうので探してて」

- Uターン／Iターン

「自治体、橋本市、和歌山県のほうからいろいろ、Iターン、Uターンのやつとか」

- 転職／中途採用

「何か大手企業で働いた後に来る」「元ある鋼機さんで、うちに興味持って入ってきてくれたり」「医療系の所を自分で辞めてきてる子なんです。本気で来てるので、仕事を立派な所で働いてたのを辞めて来てる子なんです、本気で自分もやりたいと来てる子なんです」「もう一

人の子は、もともと他の会社にちょこっとおったんですけど」「ほとんど中途採用が多いですね」

- 直接応募

「こっちでそういう職場ないかなっていうので探してて、うちに電話かかって」

- 学会

「学会とかで知り合ったり」

- ネット／ブログ

「僕 블로그を、立ち上げまでのブログを見てくれてたみたいで、それでここで働きたいっていう形で言うてくれて」「ただでネットに載せてくれるリクナビとか、そういうところに登録をしたりして」

- 新聞

「中途採用は新聞から始まって」「ときどき、広告で、折り込みに入れてもらったりとか」

- お客様

「アグリの技術をやっていたお客さん」

- 外国人

「外国人については、今はちょっと変わってると思うんですけど、今まではずっと、店は外国人を使っはいけないという」「ホテルとか、その辺はいいわけなんで、そんなんおかしいっていうけど、やっぱり食品、飲食業界は、業界自体の数は多いですけど、業界自体の力がないから、なかなか外国人を使っはいいという認可まではいってないわけなんです」「コストかかり過ぎますよね、呼ぶに当たって」「ベトナムの研修生をっていう話をちょっと、社長に相談して、組合も三つぐらい回って、登録をしようかっていう話をしたところへ何人かばらばらと来てくれたんで、それはちょっとペンディングしてるんですけどね。10年先を見たら分からないですよ」

- 競合相手

「競合になるところ、メタボロミクス、この第二創業のところでは、そんなにはないのはいか」「代理店さんと競合になること多い」「ある程度いろんな方がビジネスとしてソックスを捉えるようになってきたら、価格競争というのは始まりますよね。後から参入した人は開発コストかけませんから、安く物ができますよね。そこへ中国が生産の拠点になってきた」「世界中のやつを見渡したらほぼ九十数パーセントがそこの、もう1社のやつを使っはて。

他県の会社です。いろんなところで競合するんですけどね。服地もベルベットもやっています。他のものでも、ラビングクロスも競合してるし、パフも向こうも作ってるやろうし」

- マスメディア

「あまから手帳という取材があって」

- 和歌山県からの支援

「わかやま産業振興財団からの認証取得の補助金」「和歌山県は、企業への支援が本当に手厚い」「和歌山県の支援は、確かに充実して、うちも使わせてもらったりしています。してんですけど、雇用の条件が非常に厳しい」「申請するにあたって、これだけの人数を確定して増やさないと言われた後、それは無理やなーというふうなことだったんですけど、要は増やす期間というのが決まっていますけど、こっちで決められるんで、工場できてから、こっから1年間でやりますよとかそういうことが言えるんで、そういう面はちょっと緩いって言えば緩いかも分らないんですけど」「人を使わなくていいような設備を入れていこうとこっちはすごいするのに、またそこに人を増やさなきゃいけないという。非常に設備投資これだけやったら、これだけ補助金出ますよとかそういうの、その設備投資したら人要らないと。でも人を雇うという、非常にそこんところは微妙ですね。両方やっぱりやらんといかんと思うんですけど。そこは矛盾してるかなと思うんですけど」「海外進出とかに力入れてくれてて、海外展示会の助成金ってのはだいぶ使わせてもらいましたね」「ブランド力の支援事業みたいなものがあって。メーカーが自社ブランドつくって売っていくのに対する助成金なんですけど」「何か新しい取り組みするときに自己資金でできないことはないんですけど、その負担ももちろん重たくなってくるんで、3分の2とか2分の1とか出してもらおうと思いきりできますよね」「競争率が低いと思うんです。そういう制度があったら出したらもらえるというのがあって、例えば大阪とかいいたら多分もらうの大変じゃないかなと思うんですよ、会社さんがたくさんありすぎて。行政の規模も大きいでしょうけど、それ以上に分母がでかいでしょうから倍率がね。和歌山だったら1点何倍とか2倍とかであれば、ちょっと頑張っただけ企画組めば大体通りますんで」「社内の改善提案活動は県のほうから専門家派遣でコンサルティングをしてもらって、その先生と。県は半年間だったんですけど、その後ずっと個別契約を結ばしてもらって。それですごい成果出てて、業績にもすごくプラスになってて数字で表れるんですけど」「展示会のときって、県の補助金みたいな制度があるって聞いた……。配送と、通訳の費用ぐらいですかね。出店料は払い込むのに、時期的に間に合わないのがあるんで」「その他にも県からの支援をいろいろ使わせていただいています。設備とか、その試作の費用とか。ものづくり補助金とかね」

- 国からの支援

「国のものづくり補助金、4回ぐらいもらっています」

- 職業安定所

「職安のほうでも」「ハローワークさんには常に求人は、今も出してますけど、ハローワークさんからは今はちょっと少ないですね。ここ2年ぐらいは」

- 銀行からの融資

「資金繰りが苦しいということはないですね。銀行さんとの信頼関係っていうのをずっと築いてますんで、借入れは結構ありますけども、そこはきちっと銀行さんとうまく。逆にもっと借りてくださいみたいな話で、信頼関係の中でやらしてもらってるんで。3行体制ですね」

- 日本政策金融公庫からの融資

「和歌山県の商工会が国金の補助で返してくれるみたいな、0.02パーで借りれる。金利ないやんみたいな。ちょっとそれに借り換えようと思って、最近国金さんに変えさせてもらって」

- 投資家からの投資

「周りの人に聞いても立派な経営者でって話を伺ってて。その人と一緒に進めたらいいかなっていうのでうちの会社に入れてもらって、株をホールディングスに買ってもらった」

- 企業間での借入

「最初、大阪の企業間での借入れみたいなのを起こした」「グループ内の会社間で借入れした」

- 不明な借入

「自動車がなくなるときには借入れもできてしまって、いまだにちょっとずつですけど返済はしてってますけどね」

4.3.4 今後

インタビューデータを基に、「希望すること」、「問題だと思うこと」、「目指す方向」の3つの概念を抽出した。

- 希望すること

「和歌山の中でも、結構そういう経営者でも新しいことをやっていこうという経営者はいるわけで、その中では僕たちが一緒に手伝っているところというのも幾つかあるし、ある意味そういう地域内循環をつくっていった方がいいなというのは思っているのです。ともす

ればそういうことが結構、県外の事業者をお願いして、お願いするけれど結局その後のメンテナンス的などころがあまりうまくいかなかったりして困ったりするというような会社さんが実際多かったです。そういうのを引き継いでやったりするので。それは結局、みんなが困っていることを解決するようなことになるし、これの延長線上として、地域に、ある意味もうちょっとお金が残るような仕組みに、ちょっとはできるなと思って、そういうものはできたらいいなと思っていますね」「むしろそういう自分みたいな、他の分野の技術者などが集まっていくあれになってくれればいいなという。そこはもう前の会社で自分も助かったところですね」「よくこちらの業界であるのは、糸商さんへ預かってもらうとか、そういうの結構あるんですよ。でも糸商へ行って何が学べるのかなってなったら、糸の知識って別に自分で勉強しても学べるし、そういう面では広くいろんな業界を見れて、経営者と直接コンタクト取れて、社員さん自身もそういうノウハウ持ってる中で、もまれたほうが私には良かったかなと思います」

● 問題だと思うこと

「私たちのような会社は個別には存在しているのですが、そのグループというのか、コミュニティというのが、僕が知っている限りなかなかないよ、という問題があったのですよ。では、今度は自分たちでやっていこうと思って飲み会というのを4年ぐらい前に始めました」「和歌山の会社が何も無いというふうに子供は思っているというところもあるので、そういうところをもうちょっと教えていった方がいいなというのは、僕ら業界は違うのですが、割と同世代の経営者などは思っていることが結構多いので、では子供などにアプローチして、近くで実際仕事をしている人がこんなに実は多様にいるのだということをお話したり、ある意味のキャリア教育みたいなところと、産業とくっつけていくような事業を、これはボランティアベースでやっているというのがあって、年に何回かこんな僕の仕事のことを話したり、ワークショップ見たなものをやっているということをやったりしています」「和歌山の企業が来にくい現象を言いますと、まず地面がないんです。準工地帯がないんです、僕らにとって。あくまでもうちの観点から言いますけど。工場を設置する地面が、あってもインフラが悪いんです。ここでも、あんまり言えないですけど、下水ないわけですよ」「県が開発してる所って、京奈和沿いなんかだったらきちっとできてるわけなんですよ。でも、市がやってる所は、例えば向こうの所なんかやったらもう、企業決まったら水道引くとか、そういうイメージで。ですから、そこんところは本当に、企業、ITとかそういうところはいいですけど、本格的に製造業っていうのは来れないです。来ようと思っても来れないです。和歌山市内のことしか分からないですけど、企業が意思表示しても、インフラで止まってっていうのはほとんどじゃないですかね」「こっから土手に上がるわけなんですよ、少し上がって行って。で、右手がずっと準工地帯になってる。じゃあ、下りるのはどうするんですかっていうと、建設省から10年借りて下りるんだと。道路をこしらえるときにね。そしたらそれ、図面書くと、道路ののり面とかそんなのが半分ぐらい占めちゃって、じゃあ、その

地面どう利用するのっていうのは、そういうことも結構あるんです。今、いっぱい下りる道ありますけど、本当に自分のところ専用に使ってる所はきっちり管理できてるけども、どうなってるのか知らんけど、本当にもうガタガタっていう所もすごい多いですよ。下りたらそこには行けるんだけど、そこから先はもう、ヘビの寝床みたいな、狭い道になるとか、大きいトラックが入らないとか、そういうことかなと思うんで、そこはやっぱり市の製造業が来れないところかなと思うんですけどね。だから、白浜なんかで、空港の前でITとかいろいろやってますけどね、そういうのはいけると思うんですけど、ただ、製造業になると本当に無理ですね」「準工地帯っていうのも増やす。町中の準工地帯っていうと、土地の値段だけでギブアップになってしまうんで、どうしても郊外に出てきちゃう。そうすると郊外来たらインフラできてない」「結構住宅開発とかが、虫食いのばたばたしてるんで、例えばこの後ろでも、土地の話とかいろいろあるんですけど、じゃあ、入ってくるのにちょっとした住宅、2、30件開発された中を通らないと、そこへトラックが入ってこれないとか。そういうところって、後々住民とのトラブルになりますんで、そしたらやっぱりまずいなということになるわけなんで、非常にそういうジレンマっていうのはあると思うんですよ」「あとは、行政、例えば、ここの前の道って何年も前に両方5メートルずつ拡幅することに都市計画なってるんですよ。『いつやるんですか』って言ったら、『多分やらないでしょう』って。やっぱり、本当に都市計画きっちり見直してほしいなと思いますね」「営業マンを育てるのは難しい。完成品まで作っとなのやったらそれ持って売りに行ったらええんやけど、うちらはものを作る材料を売りに行くやつやから。例えば、これを売りに行ってもそのまま買ってくれること、ないんですよ。柄、変えたい、色、変えたい、毛の長さ変えたい、密度変えたいっていうときに、なんぼぐらいになるっていう話が絶対、その場で出てくるんですよ。ほんなら、こうなるし、値段はこんな感じっていう話をせないかんで、それ、頭へ入ってなかったらできない。営業だけの技術では賄えないから製造工程のことも分からなあかんし現場で一通り回って、全部の工程をやらないと見積もりできない。染めも加工も織りも分かってないと値段の見積もりができなくて、お客さんと交渉できないっていう」「マーケットを考えたらやっぱり、海外にどうやって売っていくかを考えないと駄目なんでね。今はまた、中国へ売りに行くことも考えないって思ったりはしてるんですけどね。輸出の業務がうちの中ではできないんで、商社さん経由でやるのをどうしてやっていこうかとか。」

● 目指す方向

「一つは、うちの会社は結局、中小企業モデルで進んでいっているんで、ベンチャー企業ではないぞというのが実はあるのです。もう少し、細く長くやってくような形でやってくようなモデルを志向してやっている」「『和歌山のわかるをつくる』的なことは当然やってきたい」「自分たちの作った技術を世の中に出していきたい」「どんどん大きくしていきたいというのがあります。海外にもやってきたいと。中小企業でこのままやっていくなどとは思っていません」「自分たちができるものを取りあえず目指して世界に」「長期熟成型、アルコール

度が高いバーレーワインで、麦のワイン。ビールのワイン、アルコール12パーセントから13パーセントぐらいの、それちょっと造ってやろうと思って」「クラフトビールの市場がほぼない状態なんです。それを徐々にここでできていくん違うかなと」「田辺、今、観光に力、入れてるんですけど、その材料に絶対、一つにはなると思うんで」「ある会社とコラボビールとかジョイントでこっちで仕込んだり、あっちで仕込んだりして、品物を造ることが多分、お互いにとっての飛躍のきっかけになるんかなと僕、今、思ったんです」「熊野の信仰とか自然信仰っていうのを全世界に伝えたい」「ここに熊野のリトリートセンターっていうのをつくりたい」「私の最終的な目的は人類の覚醒なんです。人類の覚醒。みんなが、人類が覚醒して、そんな不安のために無駄なエネルギーを使ったりしない、地球が再生するためにエネルギーも使っていき、人間の力をそうやって、もう自然のために使っていきのが当たり前。ある意味不安にいろいろ取りつかれて、再生できないものをたくさん作ってしまったり、そういうふうなお金のためにどうか。そういうちょっとゆがんだラインを、もう必要じゃないように、こういう人たちが自然信仰っていう感覚がもう普通にみんなに根付いていったらいいなあっていうのが、最終的なところ」「プランニング、どういうふうにしていくか、アート・オブ・ディレクションとかどういうふうと考えていくかみたいなのが一番得意なので、そこをすごい生かしたい」「そのコミュニティとかその地域にいい意味で縛られることで、この価値観であったりとかと混ぜ合わせながら、都会に普通に暮らしてたらなかなか味わえなかった暮らしやったり仕事やったり価値観をここで味わえるようにしたいですね。やっぱりそこにいてよかったなとか肯定感みたいなものを育みながら、子どもも大人も生きる場所みたいなをつくるために会社をやってるみたいなのがあるんで」「カフェとかちっちゃく生業で事業主でやりはる人はポツポツ、今、増えてきてると思うんですけど。もうちょいどっちかっというと借り入れして頑張るみたいな、ここを別の会社の立ち上げやったり、この会社の立ち上げする中で培ってきたものを提供できたらうれしいなと思っておりますけども。前職も起業支援だったので、その時のノウハウとかの資料を見たりもするときに、何かできないのかなっていうのはずっと」

4.3.5 その他

インタビューデータを基に、「和歌山県人の気質」、「アドバイス」、「メリット」、「デメリット」の4つの概念を抽出した。

● 和歌山県人の気質

「熱すんのも早いんですけど、冷めんのが超早いっちゃうところで、いろいろ見ると、その傾向って本当に強いん違うかなと思うんですけどね。そういう傾向が消費者の中に強いんちゃうかなと思うんです」「なんか始めるんだったら、冷めないうちに次へ次へと打っていくとか、本当にしっかりとしたもんっていうんですかね、そうなるんかなと思う」「和歌山

県人は保守的っていうのはすごく感じます。割と出るくいは打たれるみたいなどころがあって、それは保守的な部分で。変革を嫌いますね。ちょっと伸びてきたら足引っ張りますよね、そういうイメージがありますね。ねたむとかね、それは強い」「うちの家内、有田の出身なんですけど、ここから車で30分ぐらい南なんですけど。嫁に来たときに、この町内に溶け込むのに3年か4年ぐらいかかったって言うんですから、よそ者として見られるみたいですね。特にここは田舎ですから、和歌山市内はまた違うと思いますけども」

- アドバイス

「突き抜けたらいいんですけど、突き抜けるまでがしんどいと思います。もうあそこは別格やなと思われたらいいんですけど、自分たちと同じ中でちょっと抜けてみたいと思わると足引っ張りにきますよねっていう印象が強い。風評だったら今度、人集めに問題が出たりします」

- メリット

「関空が近かったり、大阪が近かったり、その辺はやはりすごく和歌山は便利なのですよ」「世界を見ていくと関空からで十分やっていけます」「県の応援など、恐らく相当時間をかけていると思っております。ありがたい話なのですけれど。そういうこともあると、やはりここで成功させていきたいと。和歌山県は、企業への支援が本当に手厚い」「もともと私すごいやっぱ自然が好きで、なんか自然の中で暮らしたいなあっていう、子育てするにあたり、もうちょっと自然のある環境で子どもを育てたい」「和歌山原発ないよね。その原発事故もね」「家賃が安かったの。それだったら、仕事がもし万が一しばらく見つからなくても、まあこれくらいの家賃だったら半年でいけるかな、2万5000円やったかな、家賃が。夫婦でどっちか働いたら何とかなるやろうっていう、そういう感じもあって、ハードルが低かった。移住に関する。それは移住の決め手になったかもしれないですね、今思ったら」「古座川町の蜂蜜、無農薬検査しても農薬反応がなくて、百花蜜でそれってないらしいんですよ。車の排気ガスとかが入っちゃうので、自然と道路の横だと入っちゃうんですけど、人がいなさ過ぎるんですよ」「新しいものにチャレンジするときっていうのは、当然、自分たちの持っている技術だけじゃなくて、何か新しいアイデアとか情報とかも必要になるが和歌山にいても十分に手に入る」「東京とビジネスする上で、特に支障はない。関空から朝7時か8時の飛行機で行って、日帰りする、1泊するという、そういう形ですね。新幹線ではちょっと難しいですね。関空の存在は大きいですね」「海外行くには関西空港できたんで、非常に便利な場所なんです」「地元の産業の集積地ではありますよね、だから機械メーカーが大きくなったっていう逆なんですよ、ニット産業が地場産業があったから機械メーカーが育ったっていうか。育った機械メーカーがまた、そこを還元してるイメージもありますよね」「うちが染めも加工も織りも全部ある中で、それ、全部引き取れる状況にあるんですけどね。やはり、そういうつながりがあるから、高野口でっていうのは変えられない」

- デメリット

「和歌山、仕事ないような所、行くのはある意味死活問題で、死ぬかもしれない、大げさやけど、旦那さんからしたらね。旦那さんからしたら、それはきっと真実やねんなあって。女の人からしたら、どうにでもなるやんってあるんやけど」「今となってはこの立地というのは非常にハンディキャップがあるなど、人を集めるにはね」

4.3.6 まとめ

抽出された概念を「概念の主語」と「創業、第二創業のサイクル」の2つの観点からまとめ、以下の表4-1、表4-2を作成した。

表4-1 読むことによる分析により抽出された概念のまとめ

	創業前		創業当時	
本人	資格の獲得 技術の獲得 知識の獲得 経験の蓄積 創業前の試行 前職の引継ぎ 地域への溶け込み 信用の獲得	問題意識 新たな可能性への気づき 会社経営への興味 独立志向 こだわり 出会い 周りからの影響 周りからの要求 挫折/困難	前職の環境 前職の経験 後ろ盾の存在 失敗の経験 家族の存在 若さ つながり 資金力 資金 資格の獲得	自己資金 個人的な負債 学校 前職 友人・知人 展示会 家族の説得
親	親の職業 親の意見			
家族	家族の意見		家族の影響 家族の後押し	
親族	親族の意見		親族からの支援	
会社関係者	会社関係者の意見			
友人・知人			友人・知人からの支援	
投資家			投資家からの投資	
顧客				
外国人				
会社			立地 売上 知名度	
設備			検査の合格 機械の故障	
従業員			従業員の数 従業員の経歴 従業員の推移	
他社			機器の開発	
マスメディア				
和歌山県			和歌山県からの支援	
国				
銀行			銀行からの融資	
日本政策金融公庫			日本政策金融公庫からの融資	
職業安定所				

表 4-2 読むことによる分析により抽出された概念のまとめ (続き)

	現在			今後	その他
本人	営業 プレゼンテーション デモンストレーション イベント SNS HP Webサイト 学会 ネット/ブログ 新聞	勉強会 交流会/情報交換 インターネット 海外 困難な仕事 大切にしていること		希望すること 問題だと思うこと 目指す方向	アドバイス
親	紹介/つながり				
家族	紹介/つながり				
親族	紹介/つながり				
会社関係者	紹介/つながり				
友人・知人	紹介/つながり				
投資家	紹介/つながり 投資家からの投資				
顧客	口コミ フリー				
外国人	外国人				
会社	強み 競合への対策				
設備					
従業員	営業 プレゼンテーション デモンストレーション イベント SNS HP Webサイト 従業員の数 従業員の経歴 従業員の推移	一人前になるまでの期間 和歌山県内出身 和歌山県外出身 地元 大学院 大学 高校 専門学校 インターンシップ/会社訪問 説明会	既卒 Uターン/Iターン 転職/中途採用 直接応募 学会 ネット/ブログ 新聞 お客様		
他社	競合相手 企業間での借入				
マスメディア	マスメディア				
和歌山県	和歌山県からの支援				メリット デメリット 和歌山人の気質
国	国からの支援				
銀行	銀行からの融資				
日本政策金融公庫	日本政策金融公庫からの融資				
職業安定所	職業安定所				

4.4 インタビュー結果の分析（テキストマイニングによる分析）

インタビューした結果を立命館大学樋口耕一准教授作成の KH Coder¹を利用して計量的に分析した。

4.4.1 頻出キーワード

インタビューの書きおこし文章を入力して、インタビューによる知見を客観的に確認するために、テキストマイニングを実施した。頻出キーワードを表 4-3 に示す。

分析にあたり、ツールで抽出した複合語 3,010 語から読むことによる分析により分析に必要な 929 語を選び、強制抽出語として登録した。（表 4-3 の「タグ」列）

表 4-3 インタビュー内の頻出キーワード

名詞	サ変名詞	形容動詞	地名	ナイ形容	副詞可能	タグ	動詞	形容詞	副詞		
自分	225 話	160 好き	36 (固有名詞)	205 間違い	11 今	388 会社	189 思う	561 多い	82 結構	110	
感じ	210 仕事	105 大丈夫	35 (固有名詞)	113 申し訳	7 前	98 和歌山	180 言う	348 難しい	63 多分	71	
最初	141 意味	77 いろいろ	32 ドイツ	25 仕方	6 全部	77 経営	67 来る	228 大きい	47 全然	69	
(固有名詞)	119 一緒	46 普通	28 アメリカ	19 とんでも	5 一番	62 靴下	66 作る	173 高い	45 本当に	67	
お金	73 お話	39 確か	24 関西	16 しょうが	3 当時	59 技術	64 行く	160 新しい	41 何とか	59	
ビール	59 スタート	35 非常	23 中	9 違い	3 大体	38 東京	61 分かる	148 良い	34 一応	46	
お客	50 イメージ	26 大事	21 沖縄	8 頼り	1 絶対	37 デザイン	59 入る	134 近い	25 ある程度	35	
メーカー	41 展開	21 安定	17 埼玉	8		場合	32 移住	59 使う	121 面白い	25 実際	28
売り上げ	40 独立	21 結構	17 米	8		時間	31 従業員	59 出る	118 若い	24 全く	27
向こう	36 相談	20 必要	15 スペイン	7		あと	27 大阪	58 持つ	103 厳しい	21 少し	20
一つ	33 分析	20 勝手	14 京都	7		その後	25 大学	56 見る	97 安い	20 特に	19
状態	31 クロス	19 得意	13 ヨーロッパ	5		今度	25 関係	55 違う	96 悪い	19 別に	17
部分	30 商売	16 有名	13 奈良	5		たくさん	21 先生	55 考える	88 強い	18 元々	16
場所	29 発想	15 嫌	12 那智	5		昔	21 機械	53 聞く	83 早い	17 取りあえず	13
先ほど	28 意識	14 簡単	11 フランス	4		こないだ	18 子ども	53 出す	70 長い	17 初めて	13
この辺	27 結婚	14 当たり前	11 ベトナム	4		いつ	17 日本	50 入れる	70 低い	13 何となく	12
ビジネス	24 企画	13 変	11 台湾	4		結果	16 海外	48 売る	63 細かい	12 大体	11
基本	24 作業	13 めちゃくちゃ	10 イギリス	3		結局	16 社長	48 行う	58 小さい	12 当然	11
シルク	23 対応	13 正直	9 ニューヨーク	3		時期	16 起業	47 造る	56 少ない	12 要は	11
分野	23 競合	12 同じ	9 バングラデシュ	3		近く	15 創業	46 取る	48 欲しい	12 必ず	10
皆さん	22 設立	12 生	8 ブラジル	3		半分	15 駄目	46 働く	41 固い	10 恐らく	9
空港	22 販売	12 きれい	7 河内長野	3		今回	14 地域	46 織る	40 遠い	9 徐々に	9
生地	22 お願	11 完全	7 丸の内	3		去年	13 事業	43 変わる	40 苦しい	7 もう少し	6
自身	21 インタビュー	11 十分	7 古道	3		初め	13 設備	42 買う	39 細い	7 仲良く	6
会長	20 紹介	11 順調	7 神倉	3		毎月	13 開発	41 売れる	37 素晴らしい	7 比較的	6
産業	20 反応	11 不思議	7 入間	3		10月	12 企業	41 受ける	36 広い	6 実は	5
興味	19 活動	10 かって	6 博多	3		途中	12 自動車	41 知る	36 短い	6 普通	5
ビジョン	17 経由	10 圧倒的	6 福岡	3		それぞれ	11 問題	40 辞める	34 古い	5 もう一度	4
手袋	17 装置	10 急	6 北海道	3		全て	11 商品	39 上がる	34 仲良い	5 意外と	4
値段	17 認識	10 重要	6 名古屋	3		4月	9 地元	38 戻る	33 怖い	5 一気に	4

※表中の数字は出現数

※固有名詞と組織名は個人情報保護の観点から除いた

¹ 樋口耕一、社会調査のための計量テキスト分析、ナカニシヤ出版、2014.

4.4.2 創業形態からの共起ネットワーク分析

図 4-1 は創業形態を外部変数として 10 回以上出現するキーワードを対象に作成した共起ネットワーク図である。集計の単位は EXCEL のセル単位とし、対象とする品詞は名詞、サ変名詞、形容動詞、固有名詞、組織名、地名、タグとした。

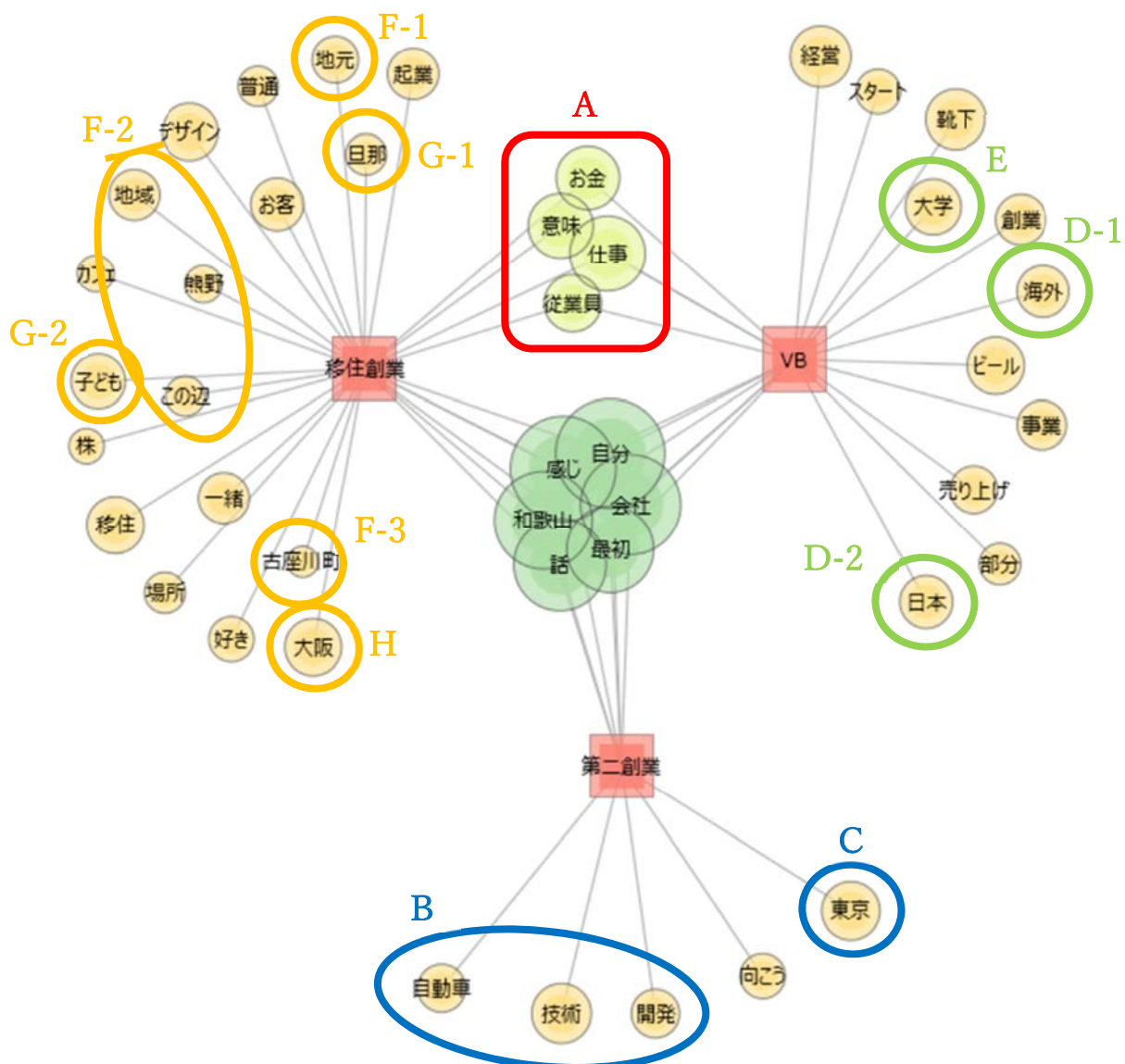


図 4-1 創業形態からみた共起ネットワーク

最初に全体をみると、『自分』、『感じ』、『会社』、『和歌山』、『最初』、『話』というキーワードは創業形態に関わらず共通してみられ、更に VB と移住創業は図中 A の『お金』、『意味』、『仕事』、『従業員』というキーワードが共通していることから、第二創業と比べるとより似通った特徴を持っていることがわかる。このことから、第二創業が今までであった会社を引き継いでの新規創業であるため、お金や従業員といった経営資源についてある程度揃っ

ていることが推測され、新規創業に当たって経営資源が関心事にはあまりならないと考えられる。

次に、創業形態毎に見ていくと以下のような特徴が確認できる。

① 第二創業（業務用機械器具製造業 B 社、飲食サービス業 F 社、織物・パイル生地製造業 H 社）

- 図中の B に着目すると、「自社技術」や「前職で身に着けた技術」などという使われ方をしている『技術』や、「自分たちで開発する／した」などという使われ方をしている『開発』というキーワードが特徴として見られる。また、『自動車』というキーワードもインタビュー中では「品質や納期、コストの面で要求が厳しい自動車部品製造に関わることで得られた技術」などという使われ方をしており、『技術』の獲得方法を示している。このことから、第二創業を成功させるためのポイントとして、技術力や開発力が重要であることを示していると考えられ、第二創業の推進には、現在持っている技術力を高めることや、新たなビジネスに向けた開発力を身に付けさせるための対策などが有効と考えられる。
- 図中の C に着目すると、「東京に顧客が多い」や「取引先は東京が一番多い」などという使われ方をしている『東京』というキーワードが特徴として見られる。このことから、第二創業を成功させるためのポイントとして、市場規模の大きい東京に顧客を持つことが重要であることを示していると考えられ、東京に多くの顧客を持っている会社ほど、第二創業に向いていると考えられる。

② VB（情報通信業 A 社、飲料製造業 C 社、衣服・その他の繊維製品製造業 G 社）

- 図中の D-1、D-2 に着目すると、「日本国内は行きつくした」や「海外展開を始めた」、「日本で最初／唯一」などという使われ方をしている『海外』や『日本』というキーワードが特徴として見られる。このことから、VB を成功させるためのポイントとして、海外に積極的に乗り出す姿勢や、誰もやっていないことへのチャレンジといったマインドが重要であることを示していると考えられる。VB を推進するためには、そのようなマインドを持った人材の育成や失敗した時にハードランニングさせずにソフトランディングさせるためのメンターの様な寄り添った支援やチャレンジに失敗したケースも考慮した金銭的な支援といったセーフティネットを設けるなどチャレンジを躊躇させない環境の整備、和歌山県から海外進出するための玄関となる関西国際空港とのさらなるアクセスの改善といった対策などが有効と考えられる。

- 図中の E に着目すると、「和歌山大学の先生との関わりが起業のきっかけとなった」や「大学とのつながりで仕事を受注している」、「求人のために和歌山大学にコンタクトをとっている」などという使われ方をしている『大学』というキーワードが特徴として見られる。このことから、VB を成功させるためのポイントとして、大学との関わりがあることを示していると考えられ、大学で研究されている地元課題の提示や解決に名乗りを挙げる人材の募集、上記で挙げたマインドを持った人材の育成と供給体制の整備などの対策が有効と考えられる。

③ 移住創業（宿泊・飲食サービス業 D 社、専門・技術サービス業 E 社）

- 図中の F-1、F-2、F3 に着目すると、「地元のおかげ」や「地元の常連さん」、「地元の人への還元」などという使われ方をしている『地元』、「次の日はこの辺に住んでる人たちに任せる」や「移住のパンフレットにはなるべくこの辺を載せる」などという使われ方をしている『この辺』、「この地域に縁があった」や「地域の貢献」、「地域に入るために何をしたらいいのかな」などという使われ方をしている『地域』、さらに『熊野』、『古座川町』といったキーワードが特徴として見られる。このことから、移住創業を成功させるためのポイントとして、地域とのつながりや貢献などが重要であることを示していると考えられ、地域の受け入れ体制や移住者へのオープンな風土の醸成、創業による地域への貢献内容の明確化などの対策が有効と考えられる。
- 図中の G-1、G-2 に着目すると、「自然のある環境で子どもを育てたい」や「子どものそばで働きたい」、「地域の方々が子どもを見てくれているので安心感がある」、「子どもをそんな学力の低い所に連れて行って将来のこと考えてるのかと言われた」、「子どものいる家庭は地域に受け入れてもらいやすい」、「ここは子どもが合わなかった」などという使われ方をしている『子ども』、「旦那や子供に移住について相談した」や「旦那が面白そうや、ええんちゃうって言ってくれた」などという使われ方をしている『旦那』といったキーワードが特徴として見られる。このことから、移住創業を成功させるためのポイントとして家族の影響が大きいことを示していると考えられ、子育てに適した住環境や教育体制の整備、家族の働き先の創出／斡旋など、創業者本人以外の家族に対する対策が有効と考えられる。
- 図中の H に着目すると、「移住前は大阪に住んでいた」や「大阪の大学を卒業」、「大阪の顧客との契約が断トツ」などという使われ方をしている『大阪』といったキーワードが特徴として見られる。このことから、移住創業では上記の地域とのつながりを重視し、和歌山県と大阪府といった比較的狭い範囲で事業活動を行っていることを示していると考えられ、和歌山県での移住創業を増やすために、大阪府に向けた移住創業の宣伝広告活動や既に創業している移住創業者のビジネス支援

のために、県内や大阪府に向けた情報発信ツールの準備といった対策が有効と考えられる。

5. アンケート

5.1 アンケート設計

5.1.1 アンケートの対象

和歌山県における創業の特徴を調査するため、アンケートは和歌山県内在住の方に向けたものと、和歌山県外在住の方に向けたものの2種類を作成した。さらに県内外それぞれの回答者に、創業や新規ビジネスへの取り組み状況を3つの選択肢から選んでもらい、最終的に回答者を6つのタイプに分けた。具体的な内容は5.1.2で後述する。

5.1.2 アンケートの内容

アンケートでは最初に、「4.3.インタビュー結果の分析（読むことによる分析）」の結果を基に、質問1では「回答者のプロフィール」、質問2では「創業や新規ビジネスを行いたいかどうか」について全員に回答を求めた。

質問3以降は質問2の回答結果によって回答者を「創業や新規ビジネスを考えている方」、「既に創業や新規ビジネスを行っている方」、「創業や新規ビジネスを考えていない方」の3パターンに分けて各々のパターンに合わせた内容のアンケート票を作成した。

まず、「創業や新規ビジネスを考えている方」には、質問3で「創業や新規ビジネスに関する意識」、質問4では「創業や新規ビジネスに必要な経験や知識、技術」、質問5では「具体的な創業や新規ビジネスの内容」、質問6では「創業や新規ビジネスを行う都道府県や市町村の支援」、質問7では「ビジネスの将来」、質問8では「理念」について、複数選択を含めた選択式または記述式で回答を求めるアンケート票を作成した。

次に、「既に創業や新規ビジネスを行っている方」には、「創業や新規ビジネスを考えている方」と同じ内容の質問を、既に創業や新規ビジネスを行っている方向けの質問文言に変更し、質問9から質問14としてアンケート票を作成した。

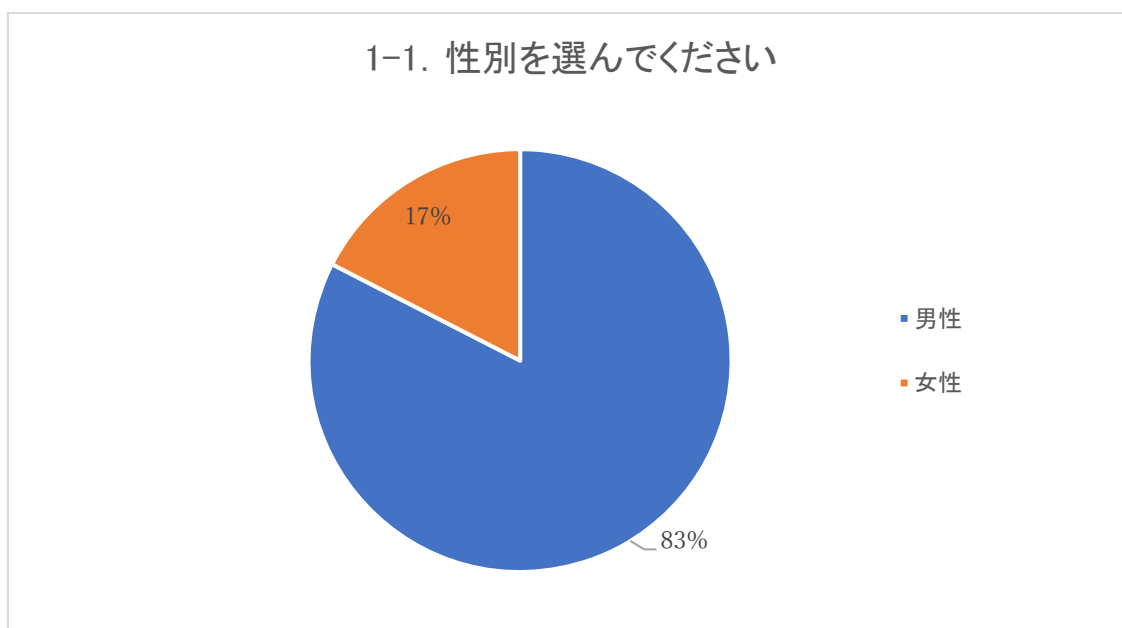
最後に、「創業や新規ビジネスを考えていない方」には、質問15として「なぜ創業や新規ビジネスを行いたくないのかの意識」、質問16では「知っている創業や新規ビジネスを行う都道府県や市町村の支援や望ましい支援」について、複数選択を含めた選択式または記述式で回答を求めるアンケート票を作成した。

なお、実際のアンケート票の内容についてはAppendix BおよびAppendix Cとして添付した。

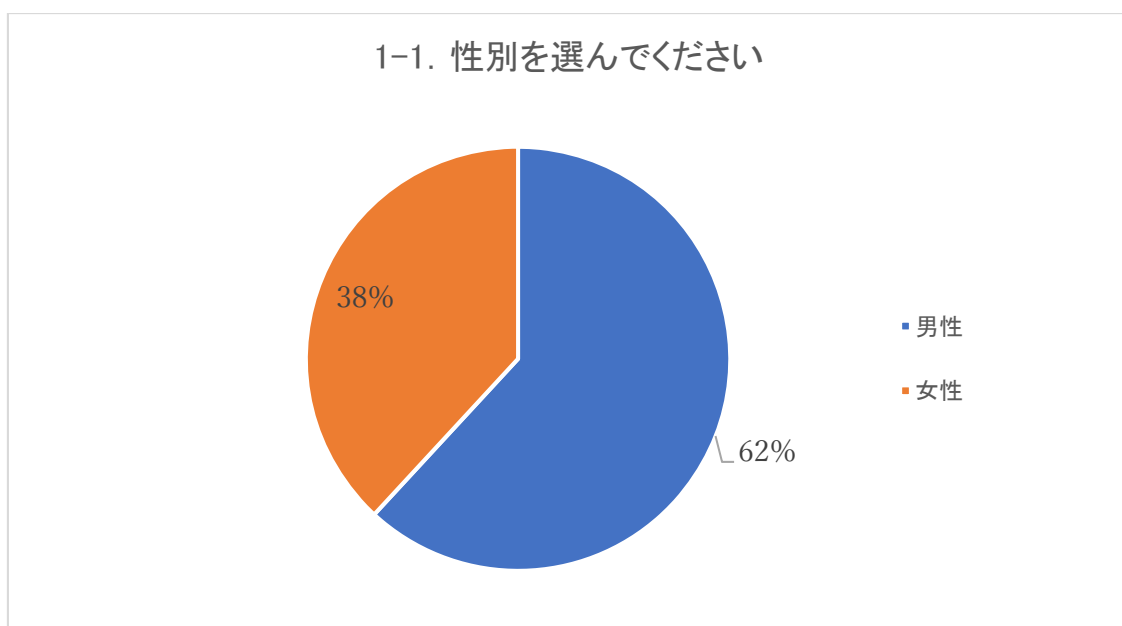
5.2 アンケートの集計結果

5.2.1 共通の質問

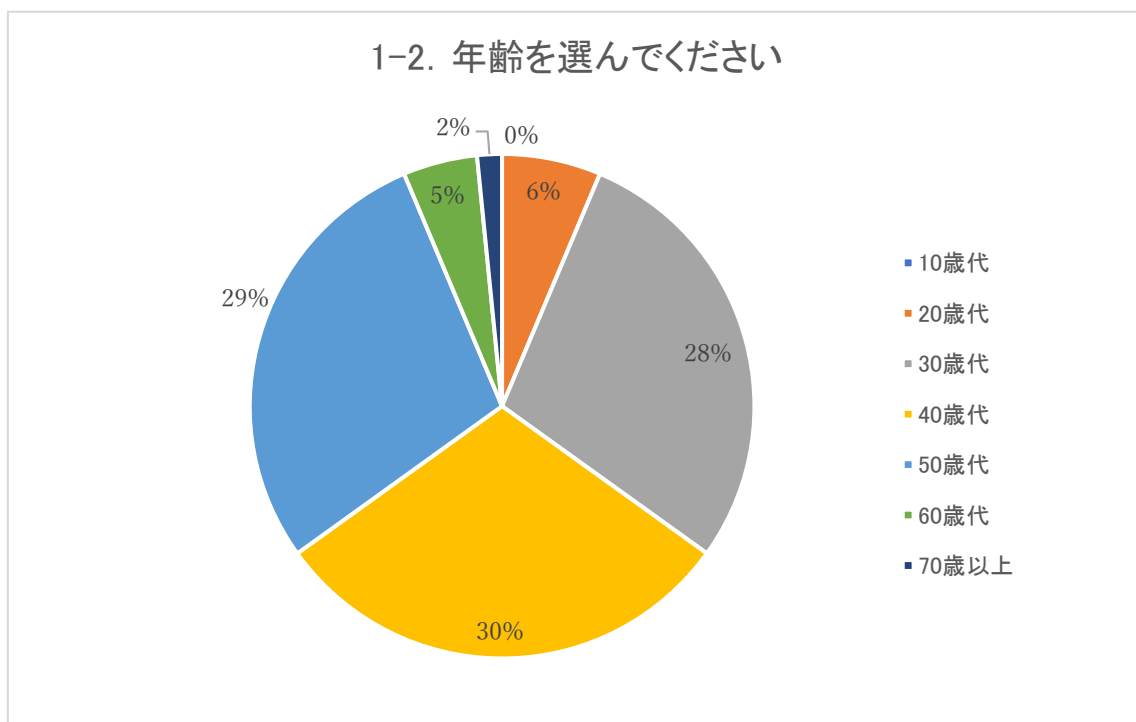
和歌山県内



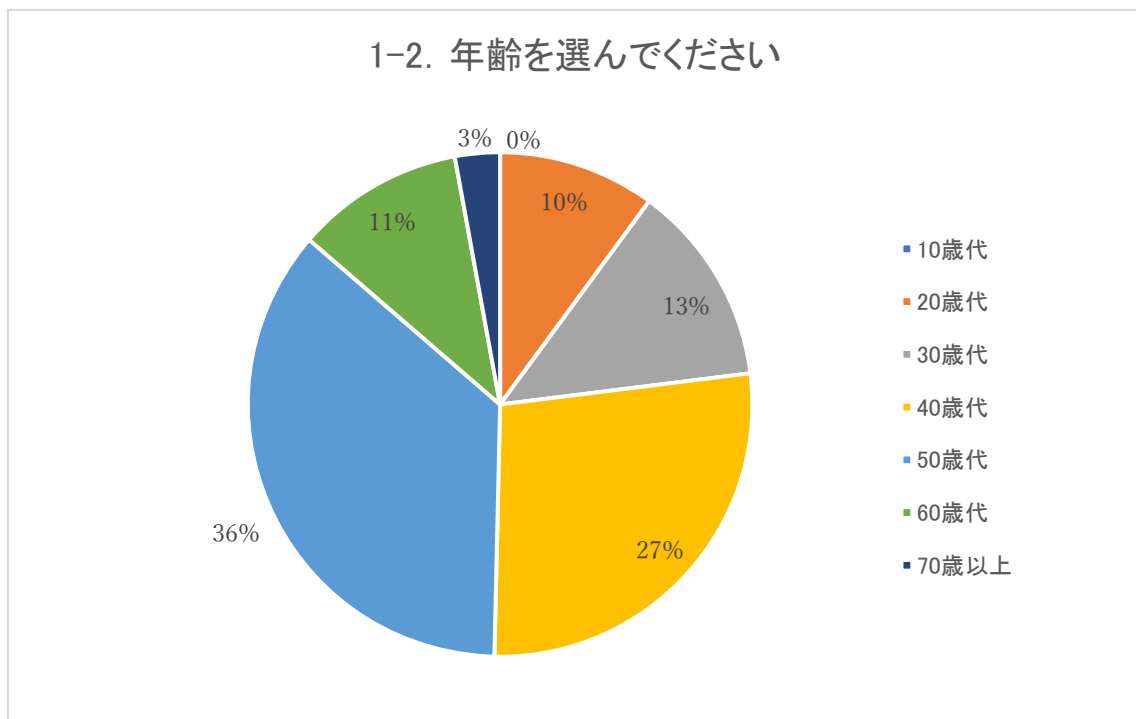
和歌山県外



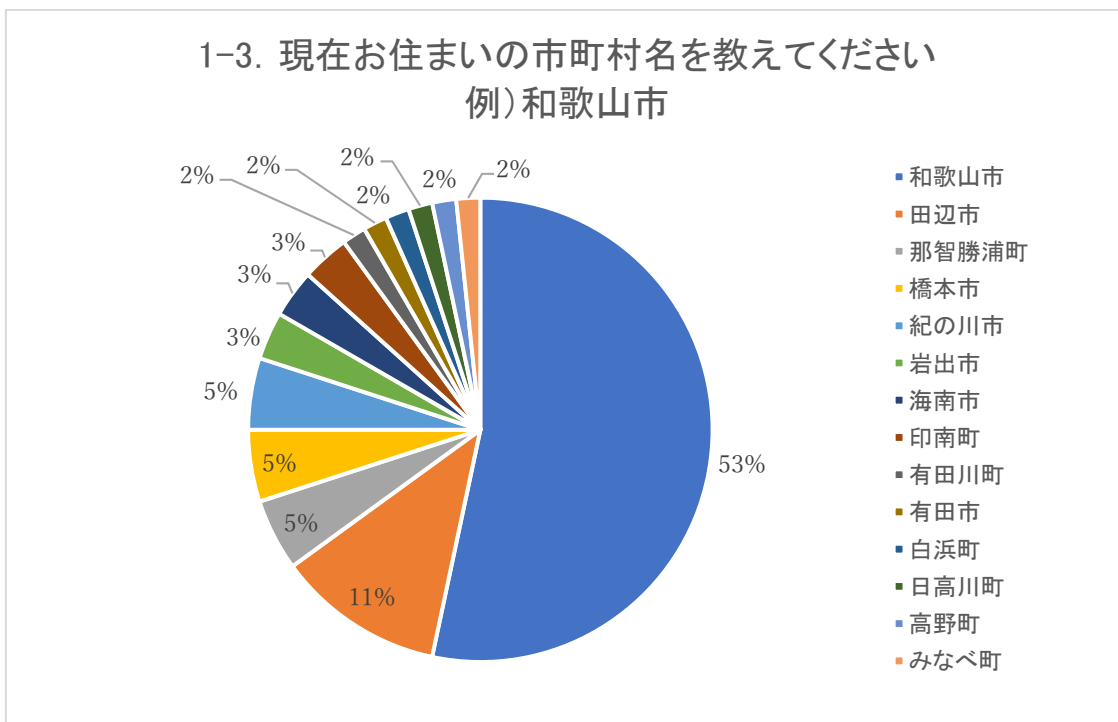
和歌山県内



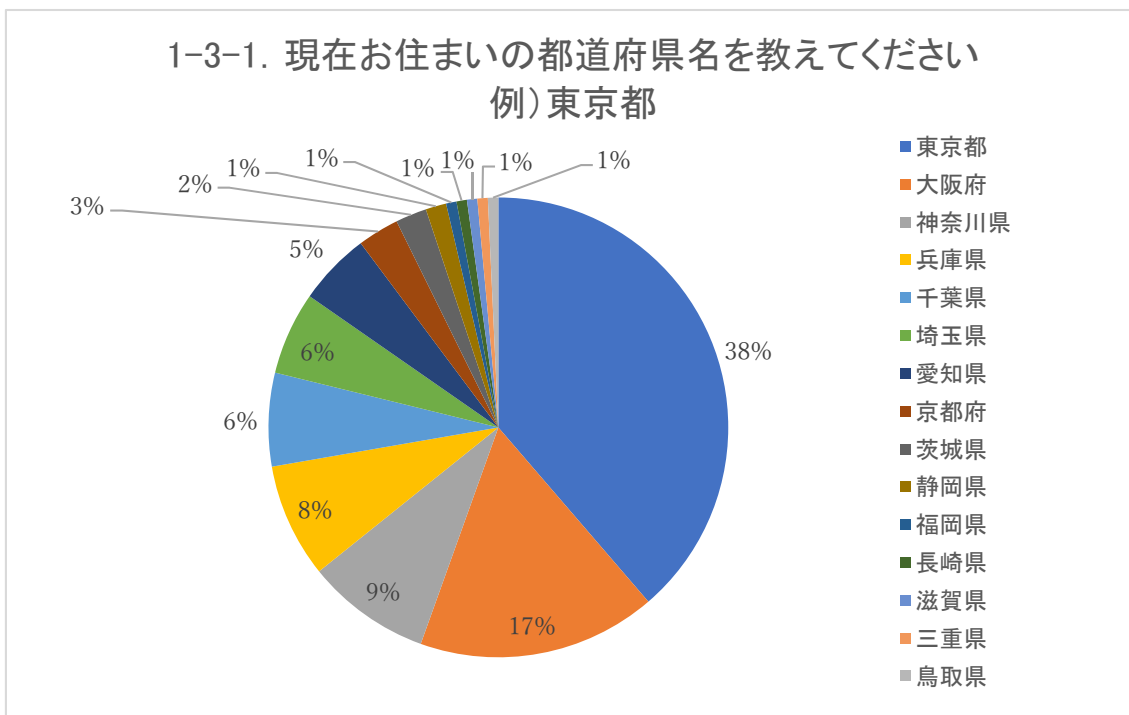
和歌山県外



和歌山県内

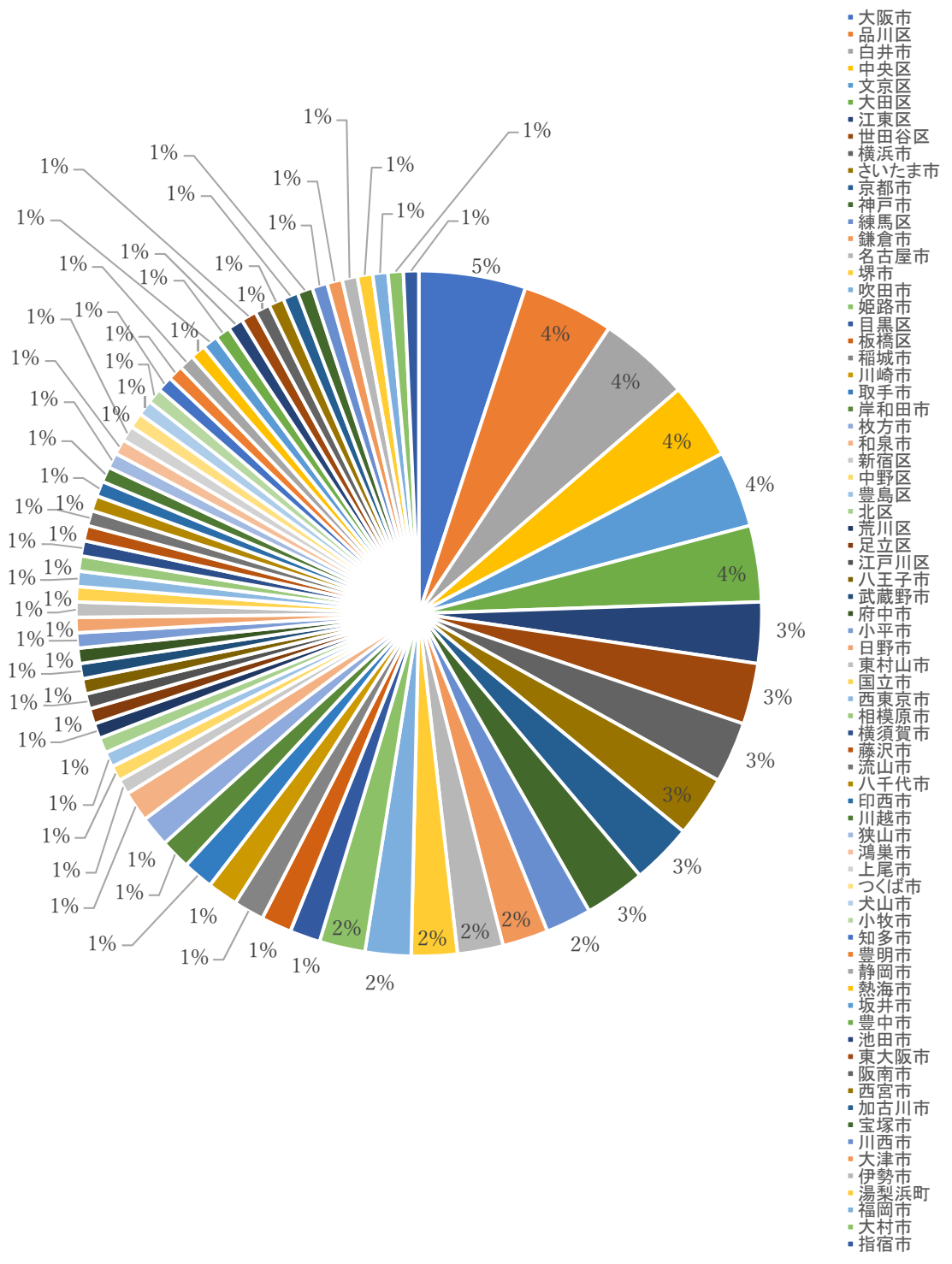


和歌山県外

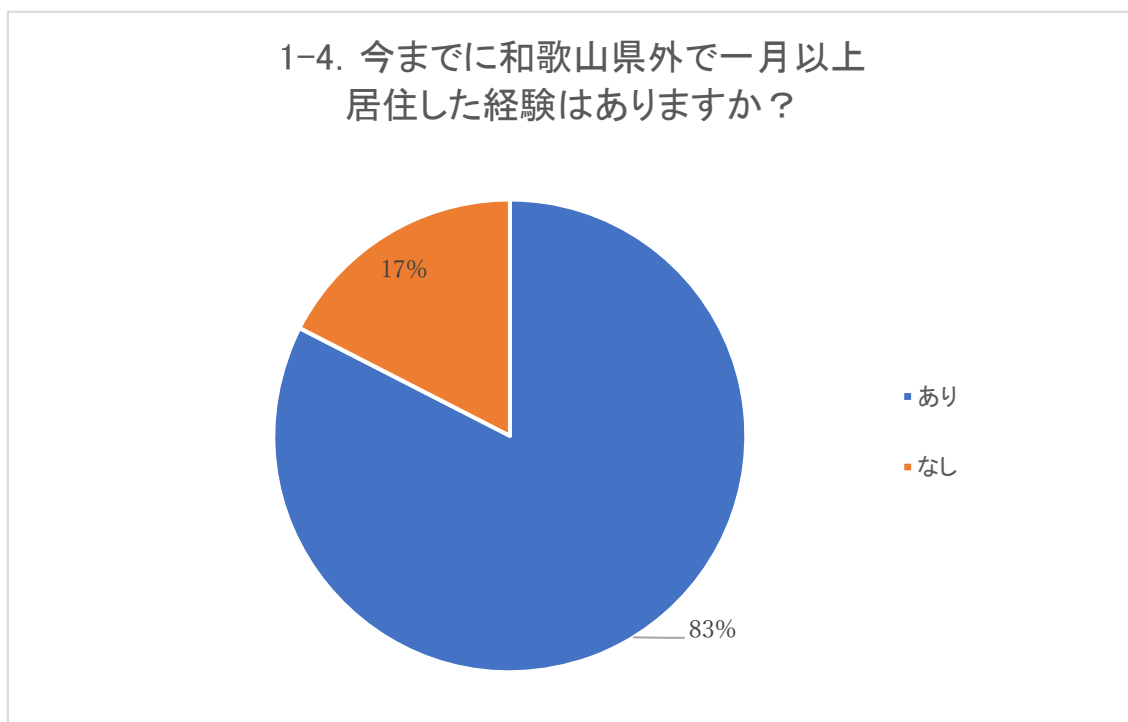


(※和歌山県内と質問が異なるので注意)

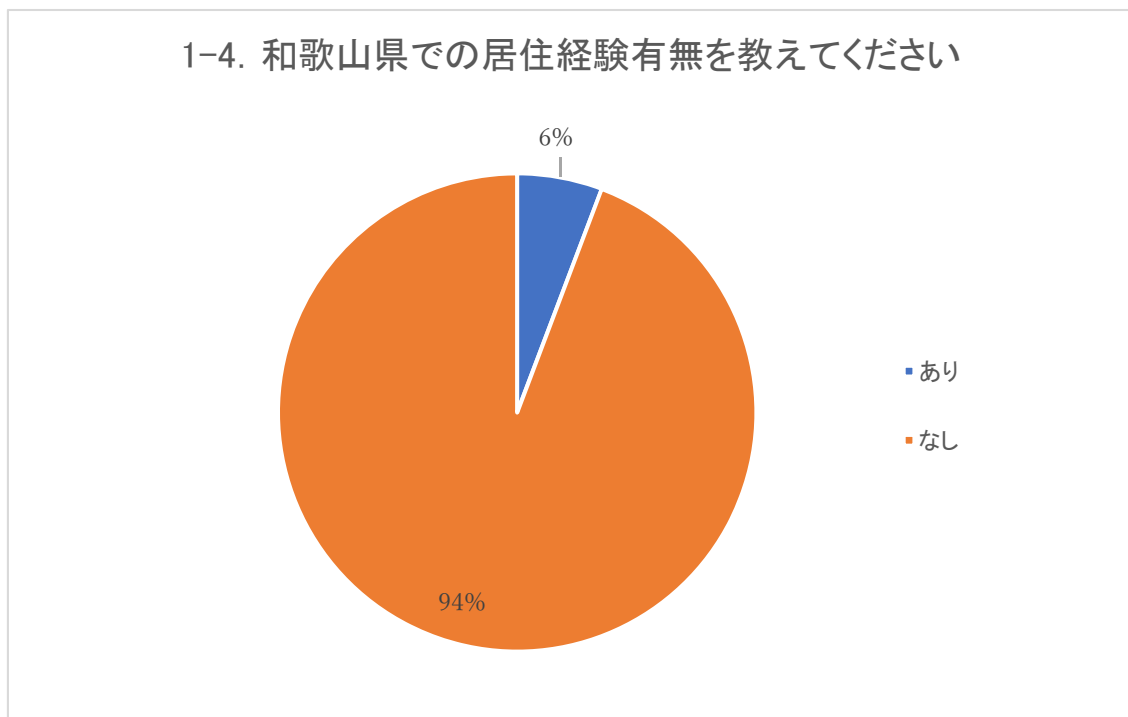
1-3-2. 現在お住まいの市区町村名を教えてください



和歌山県内

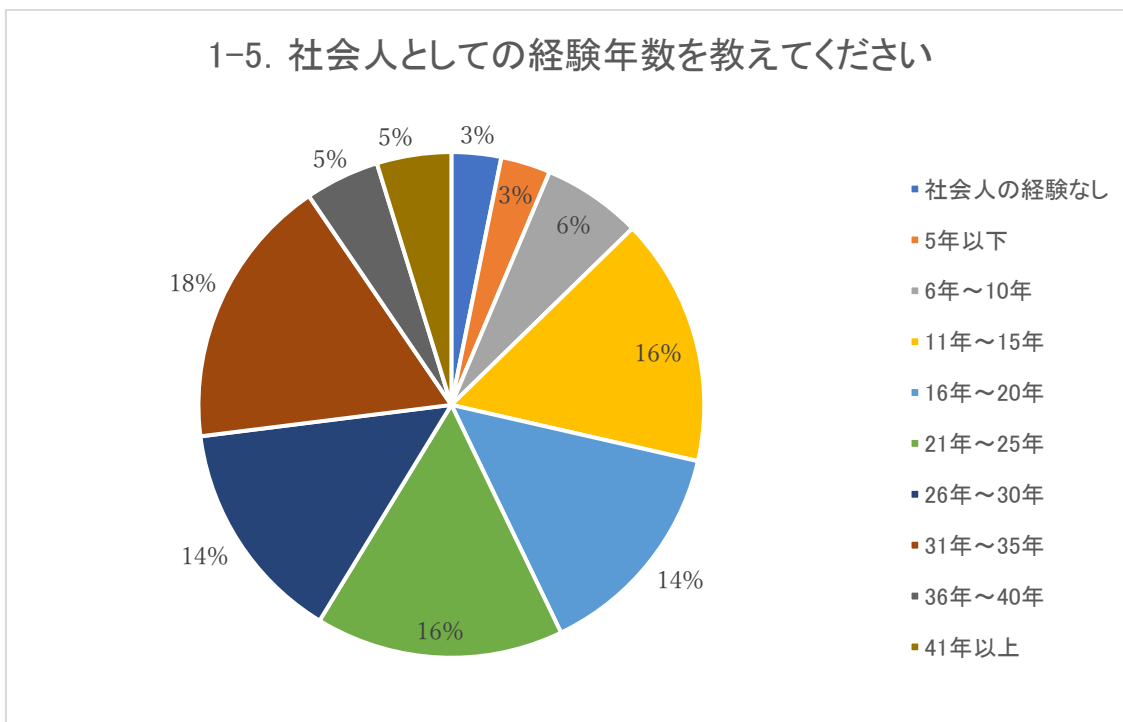


和歌山県外

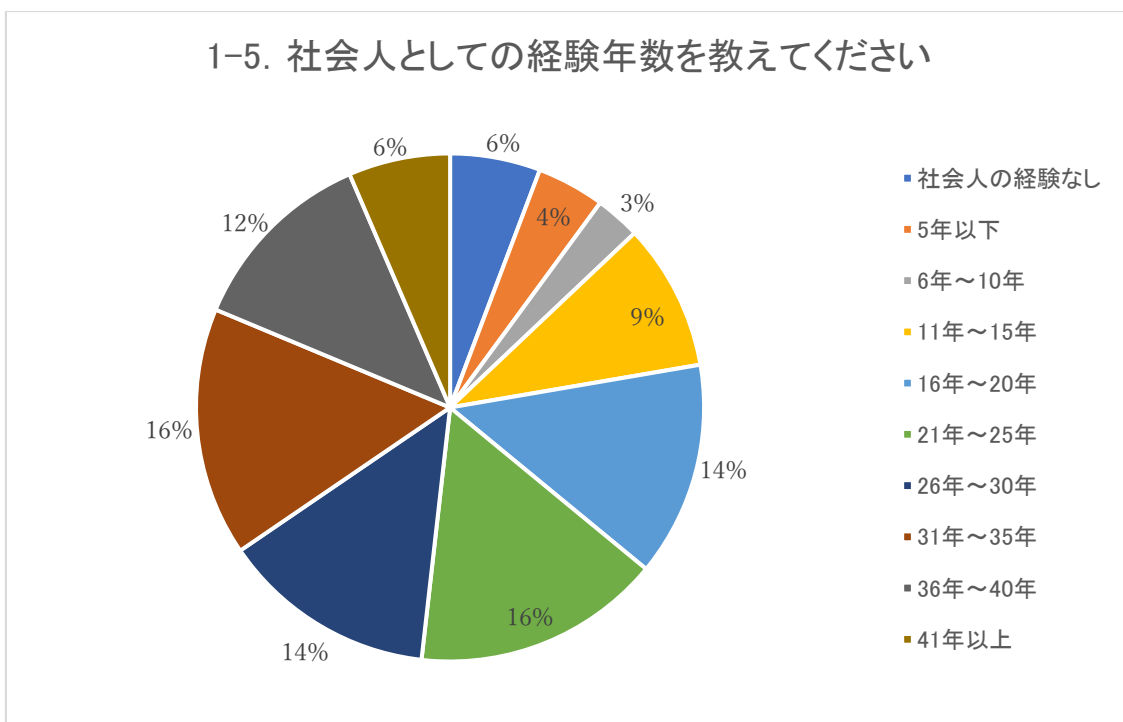


(※和歌山県内と質問が異なるので注意)

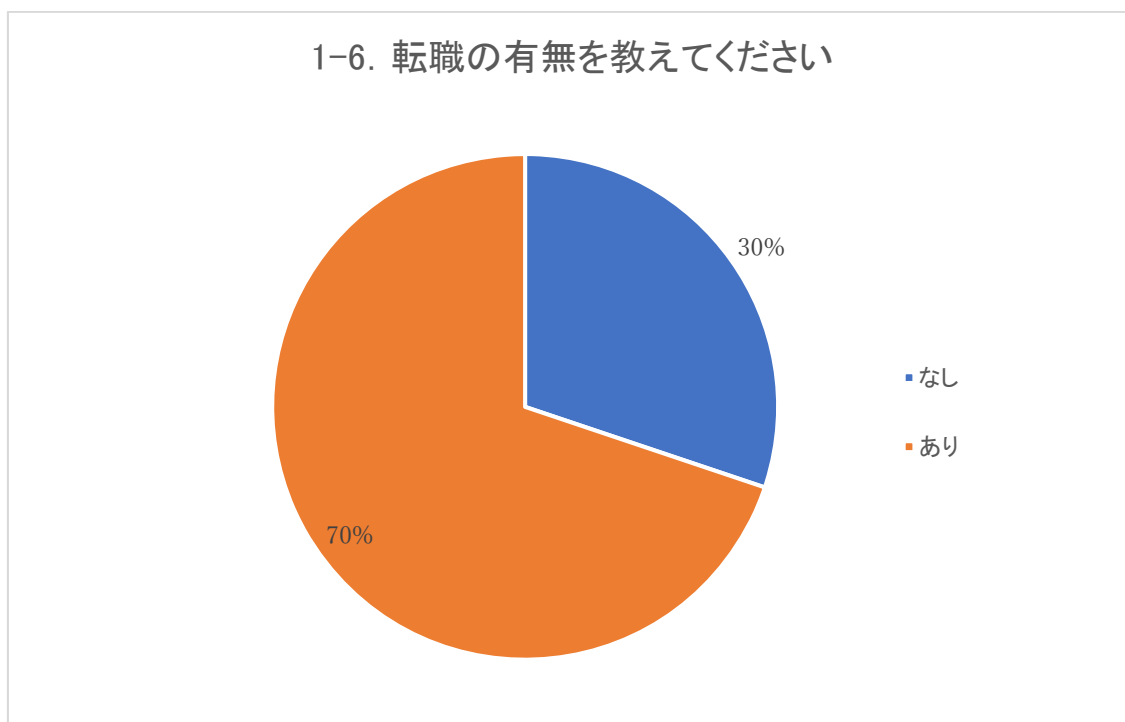
和歌山県内



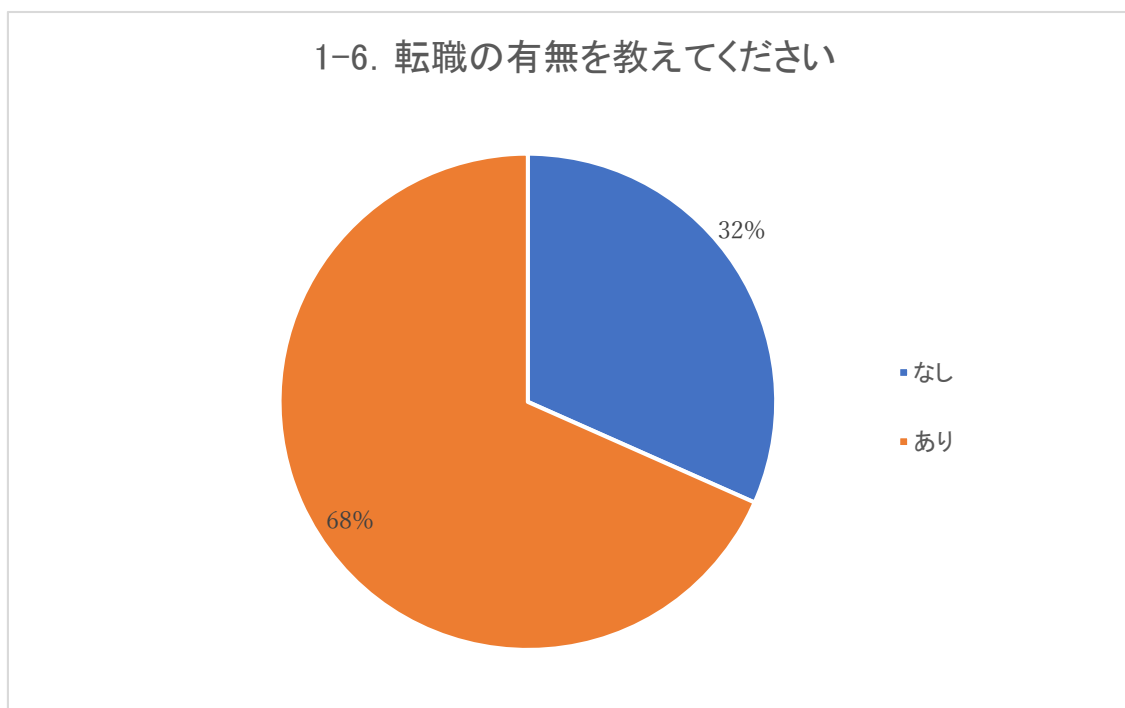
和歌山県外



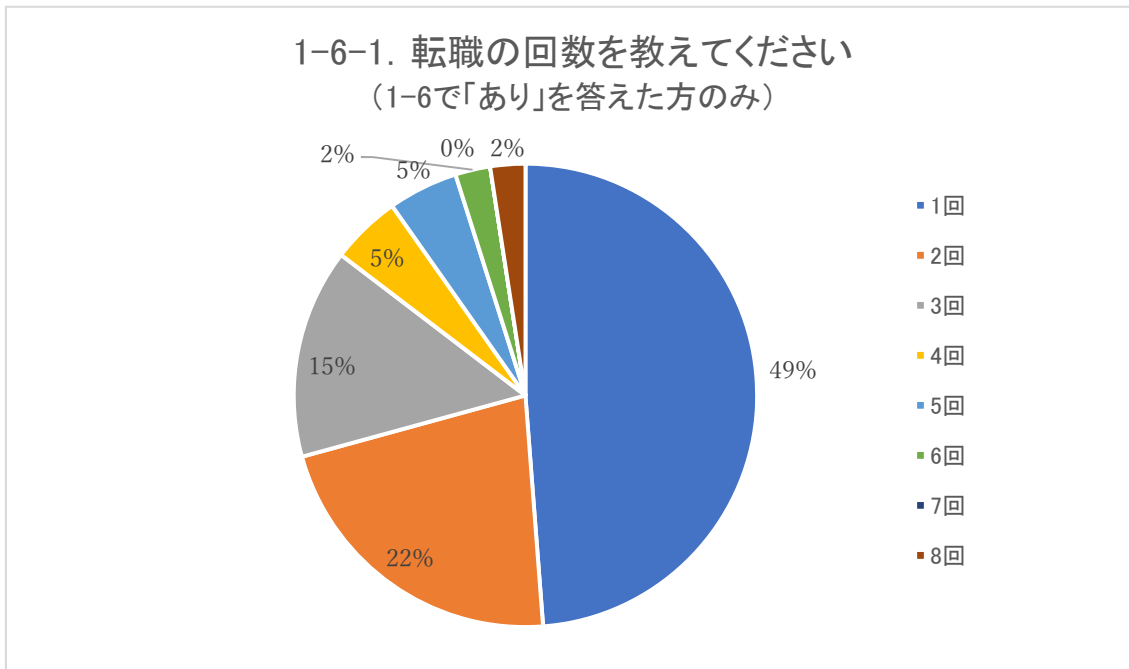
和歌山県内



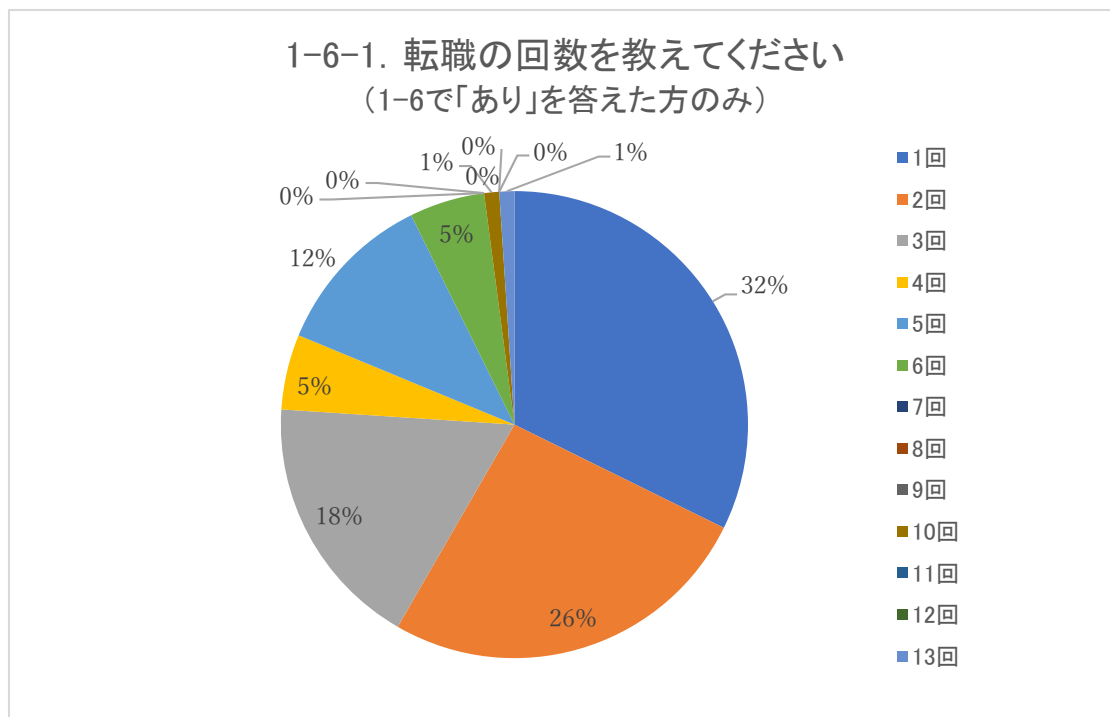
和歌山県外



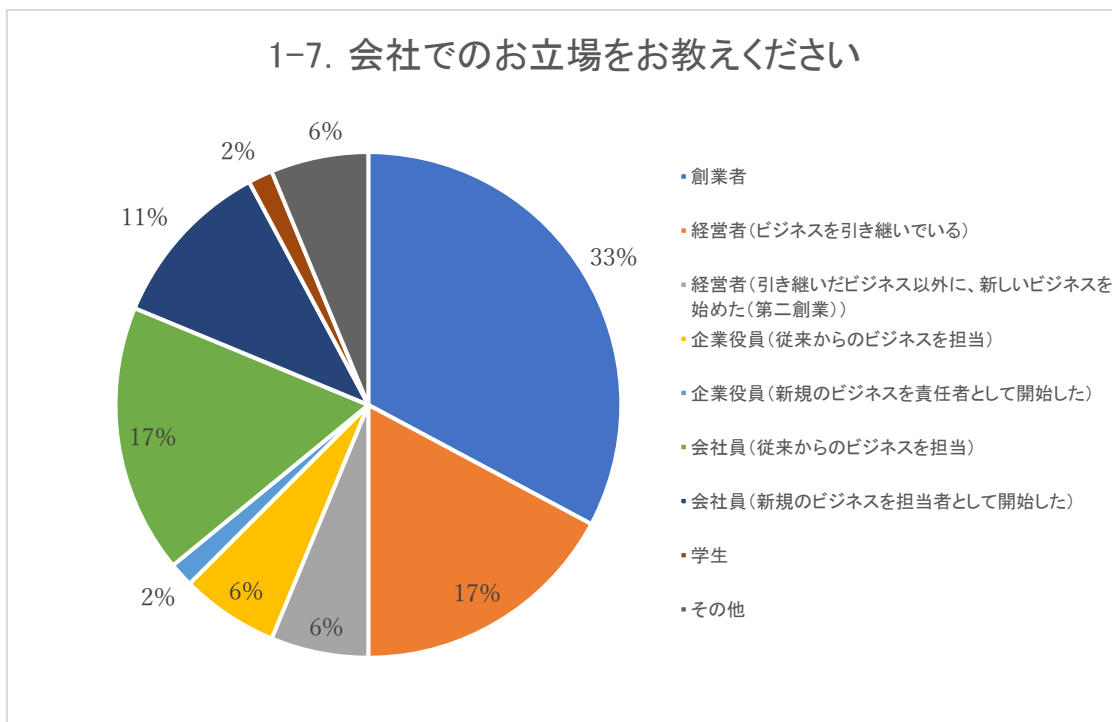
和歌山県内



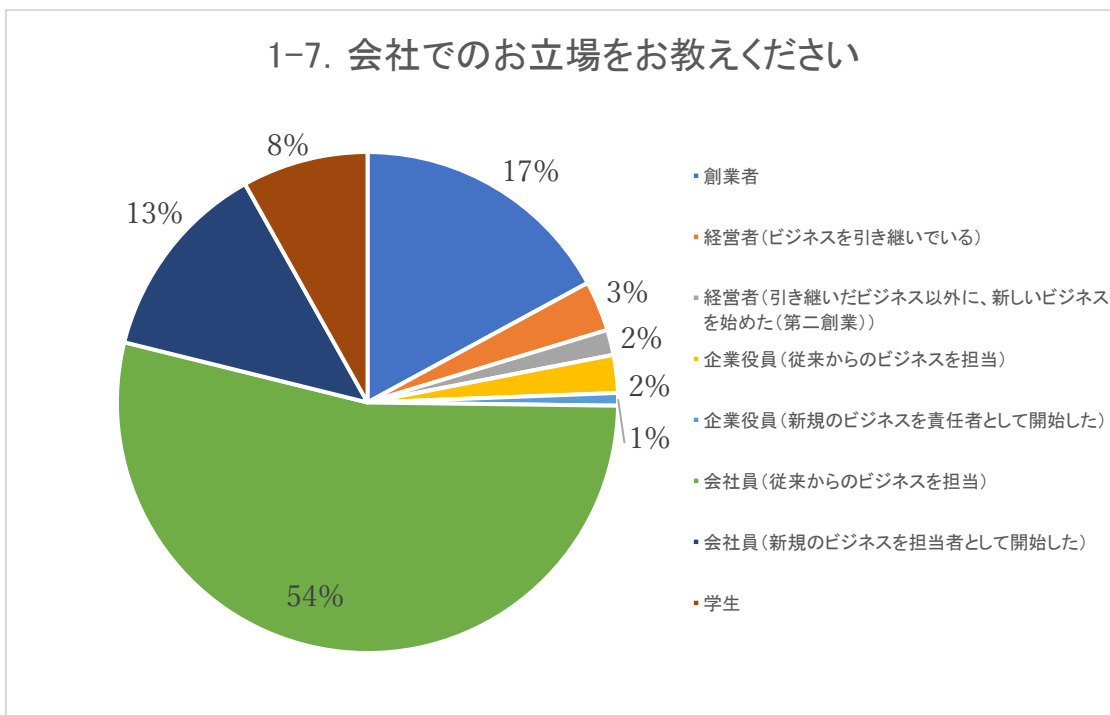
和歌山県外



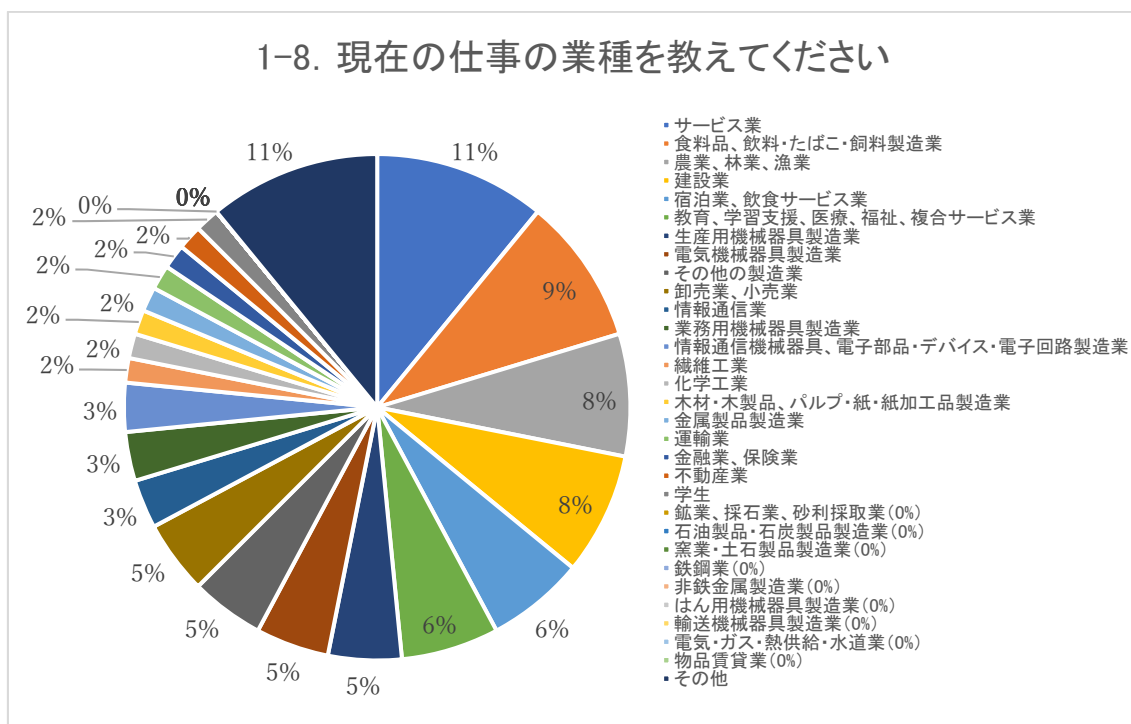
和歌山県内



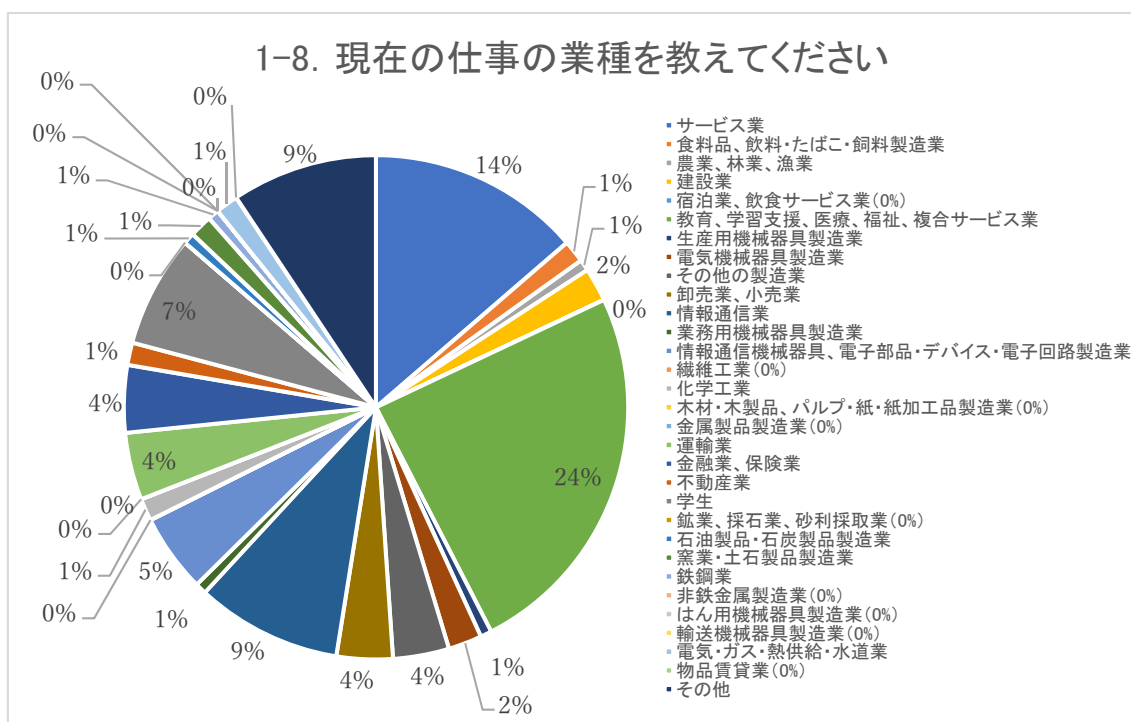
和歌山県外



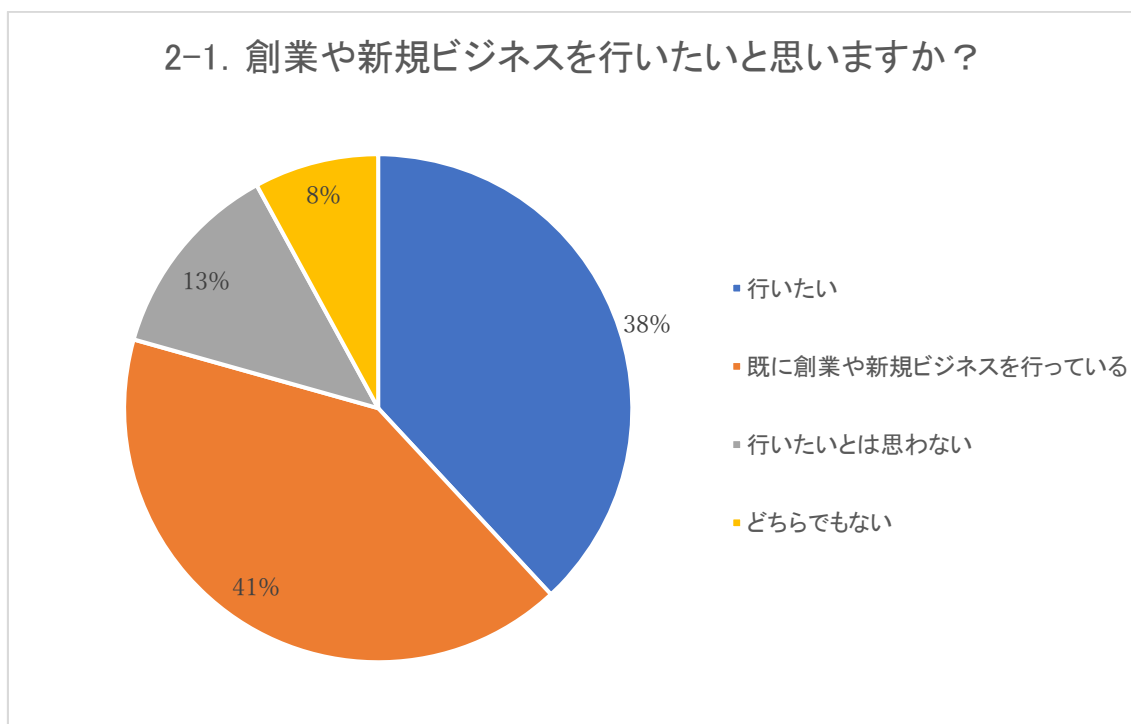
和歌山県内



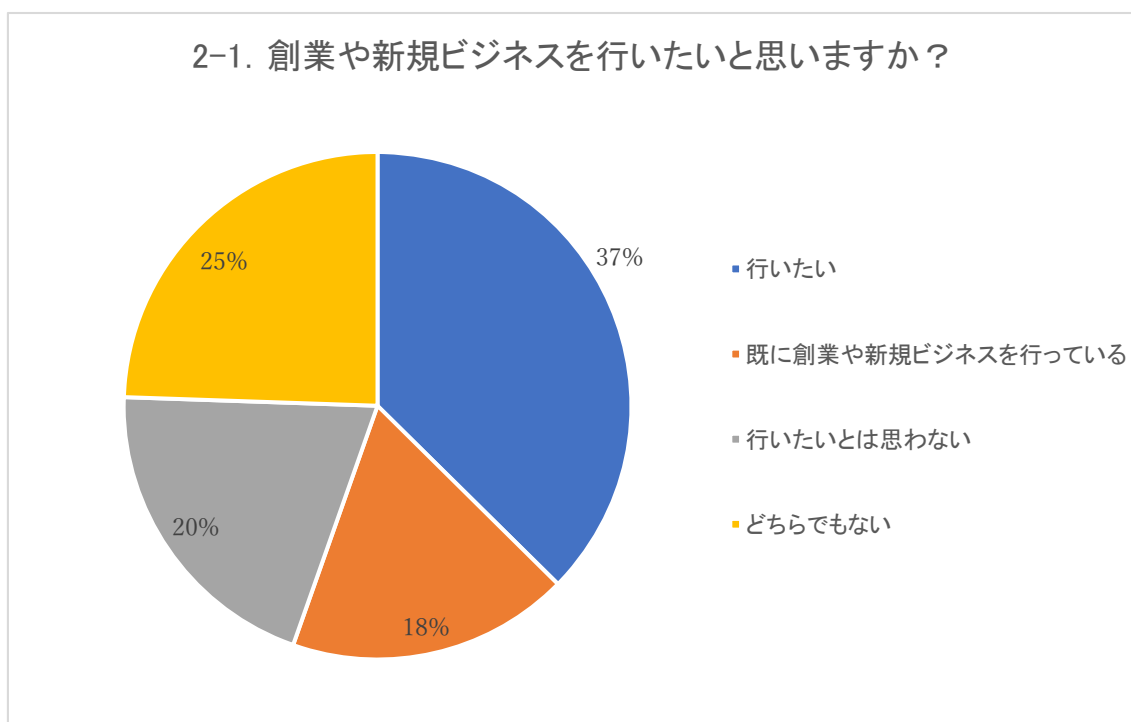
和歌山県外



和歌山県内

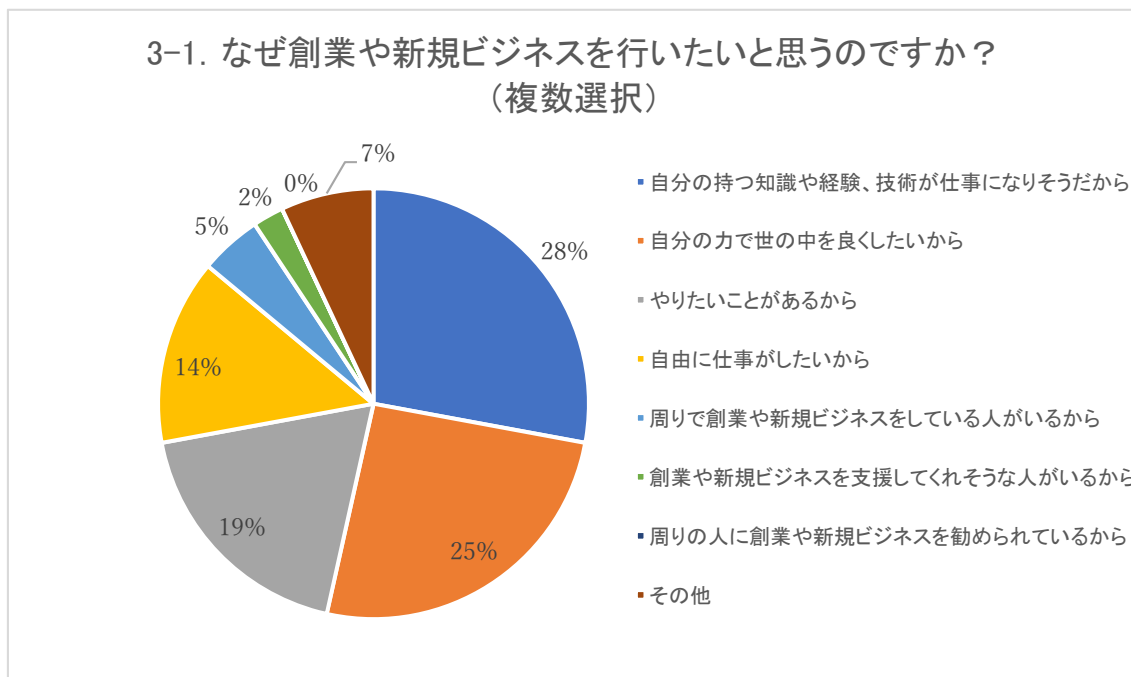


和歌山県外

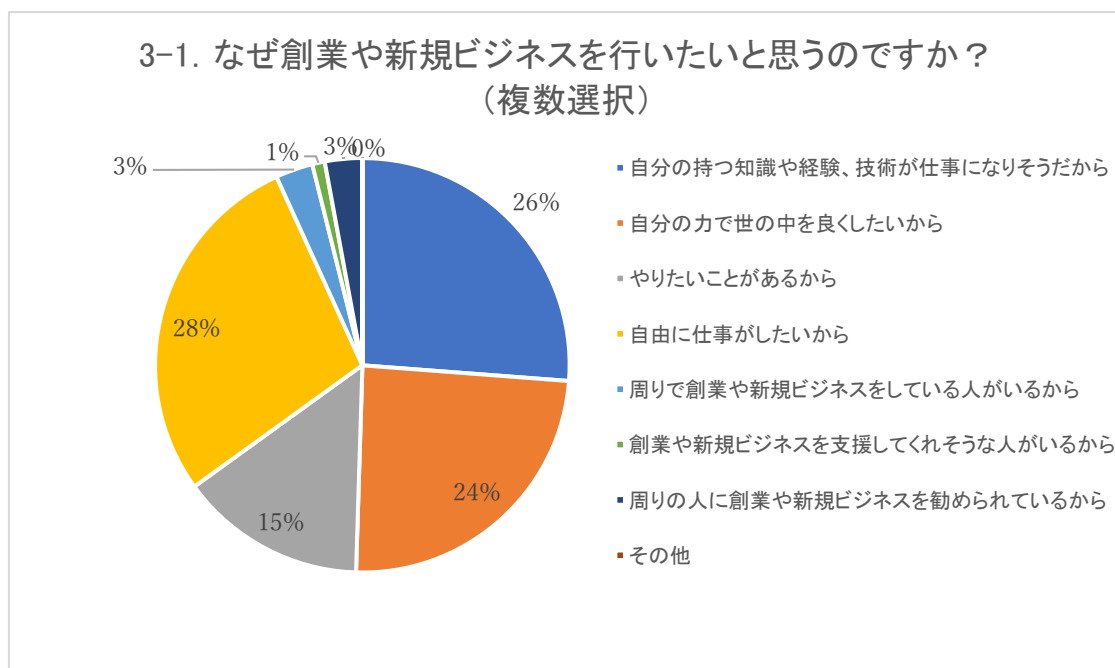


5.2.2 創業や新規ビジネスを考えている方への質問

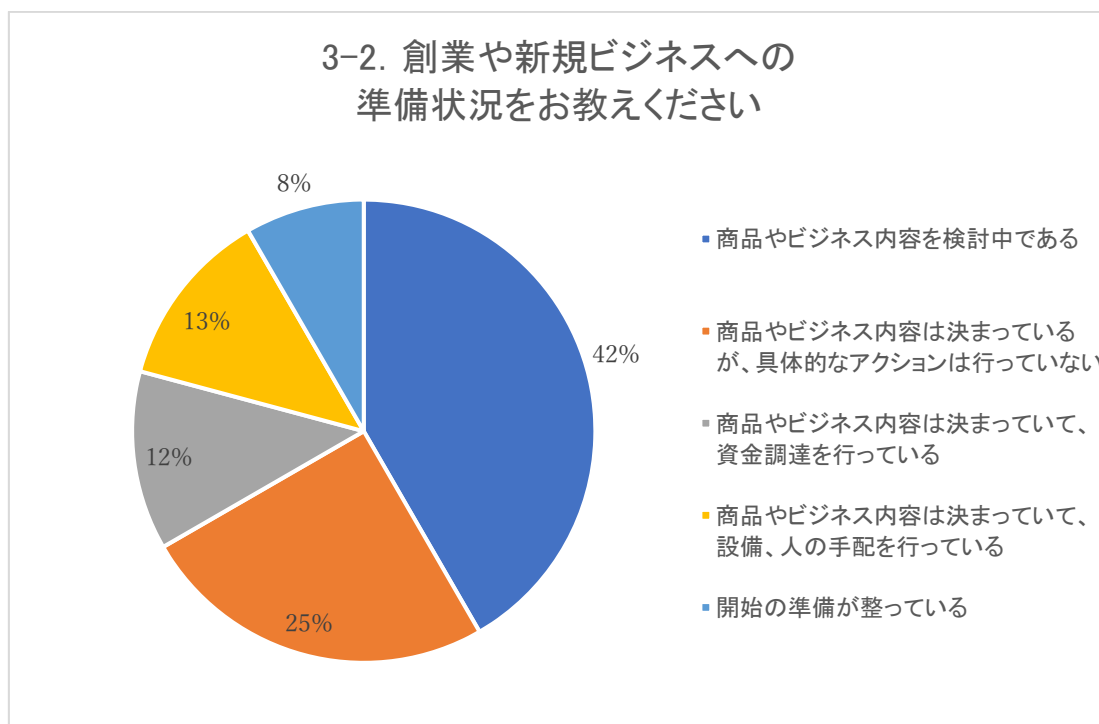
和歌山県内



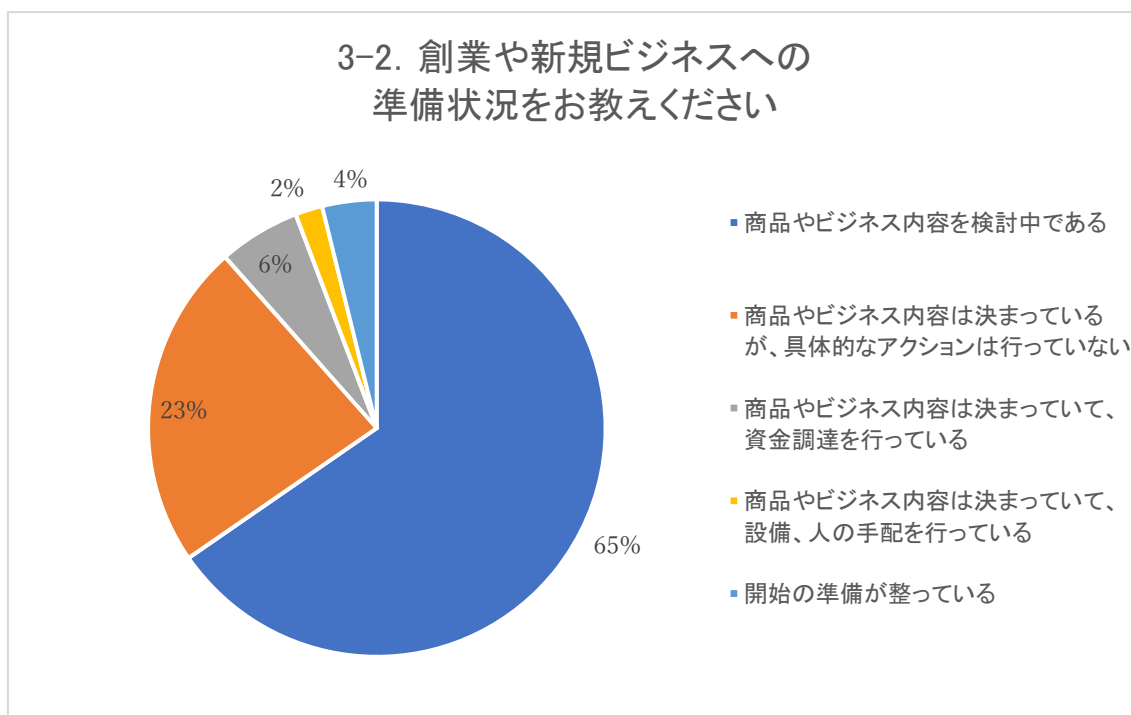
和歌山県外



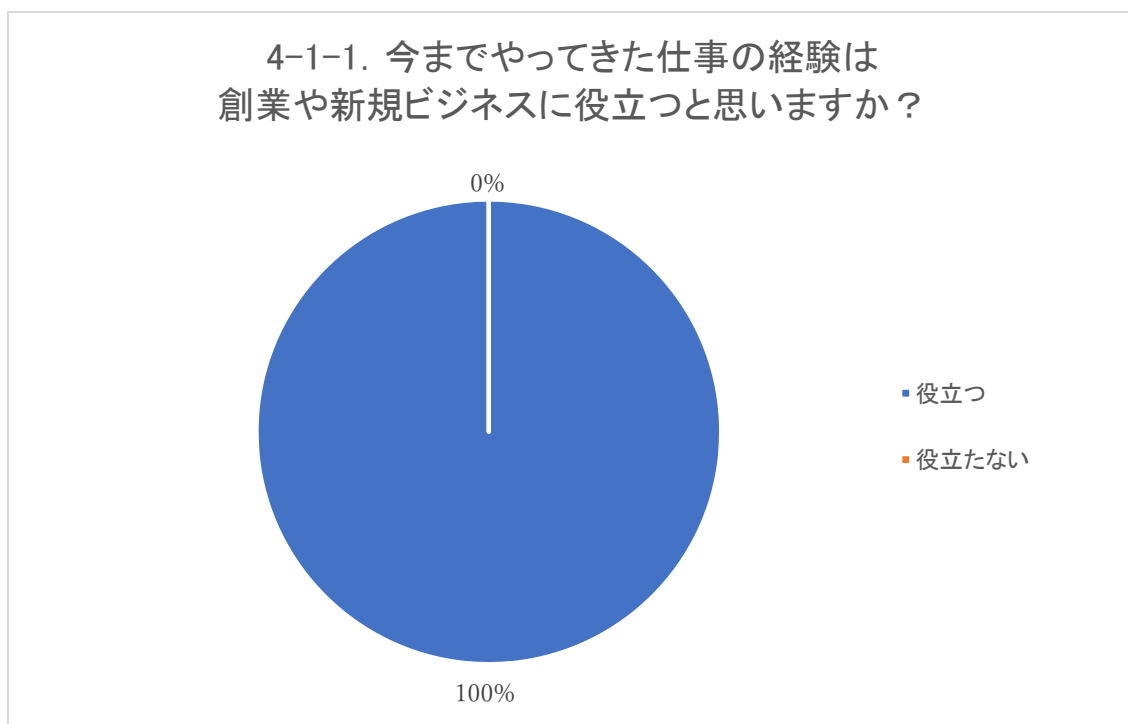
和歌山県内



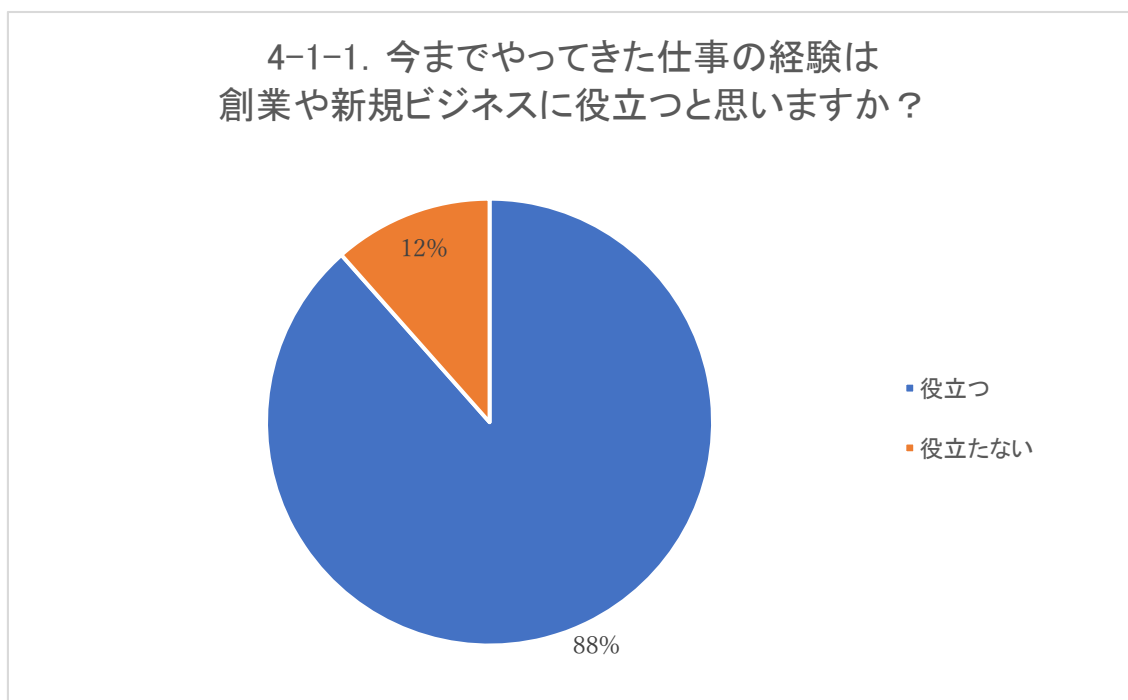
和歌山県外



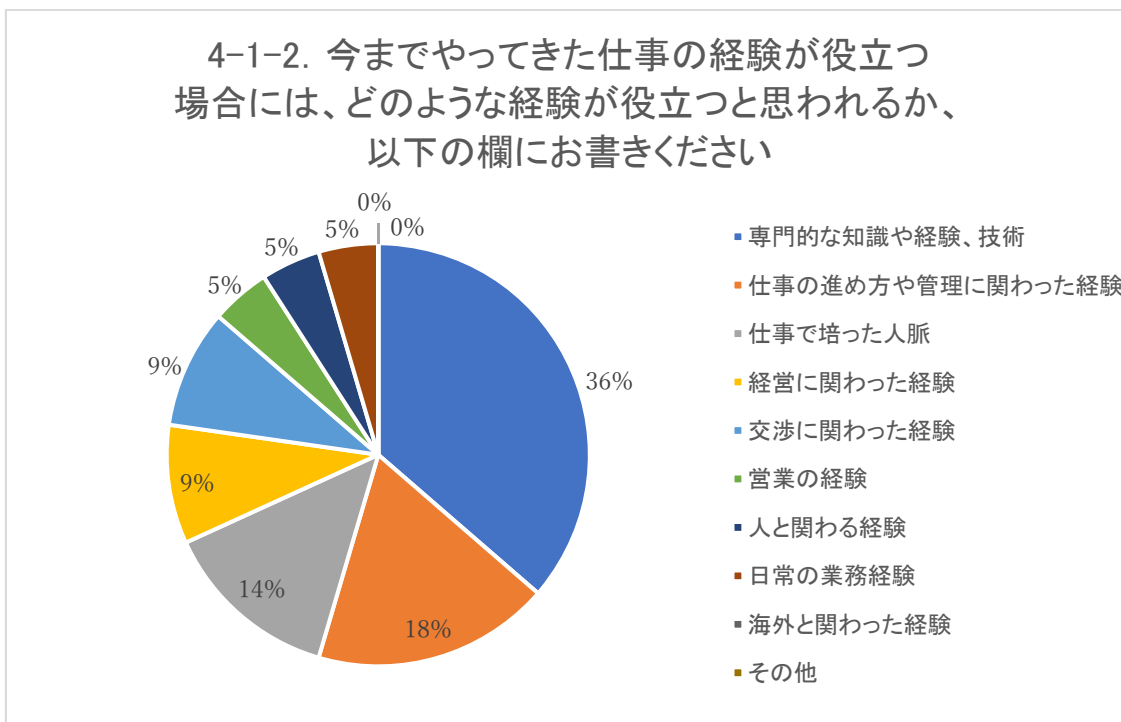
和歌山県内



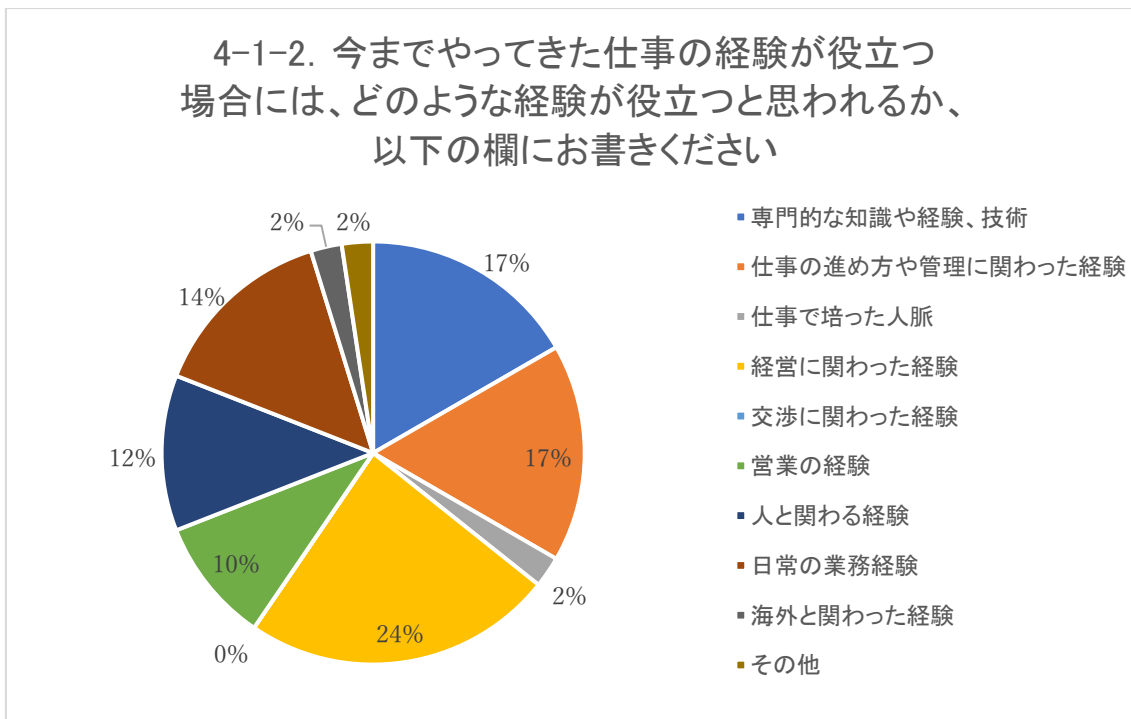
和歌山県外



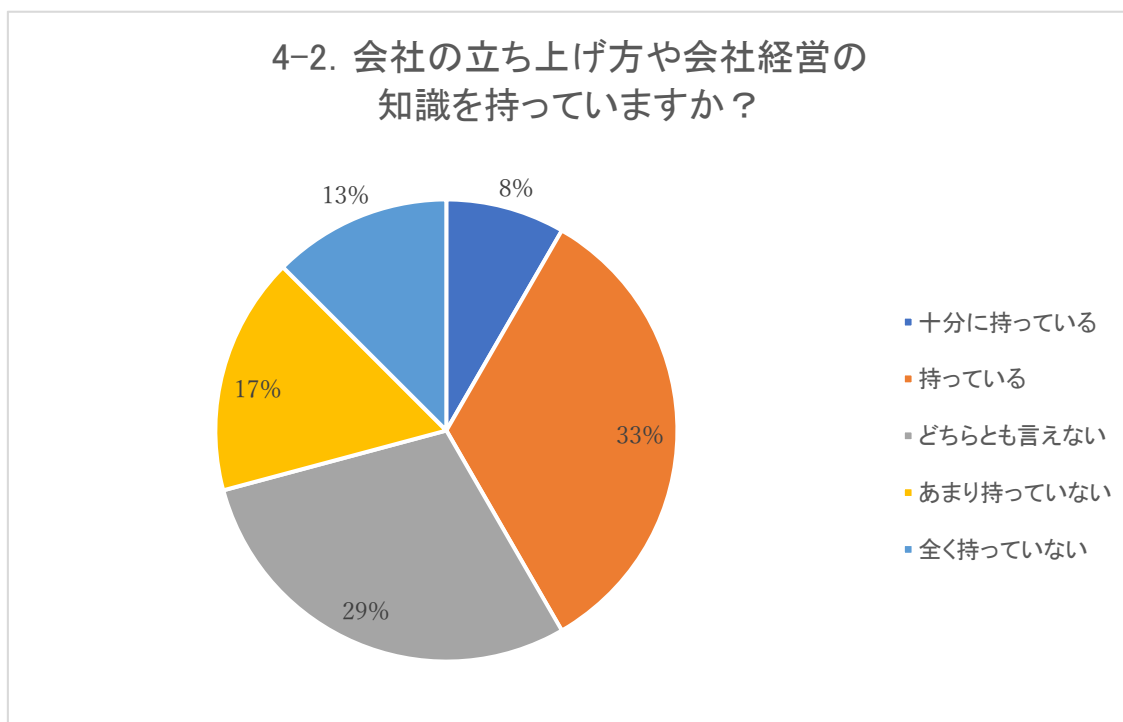
和歌山県内



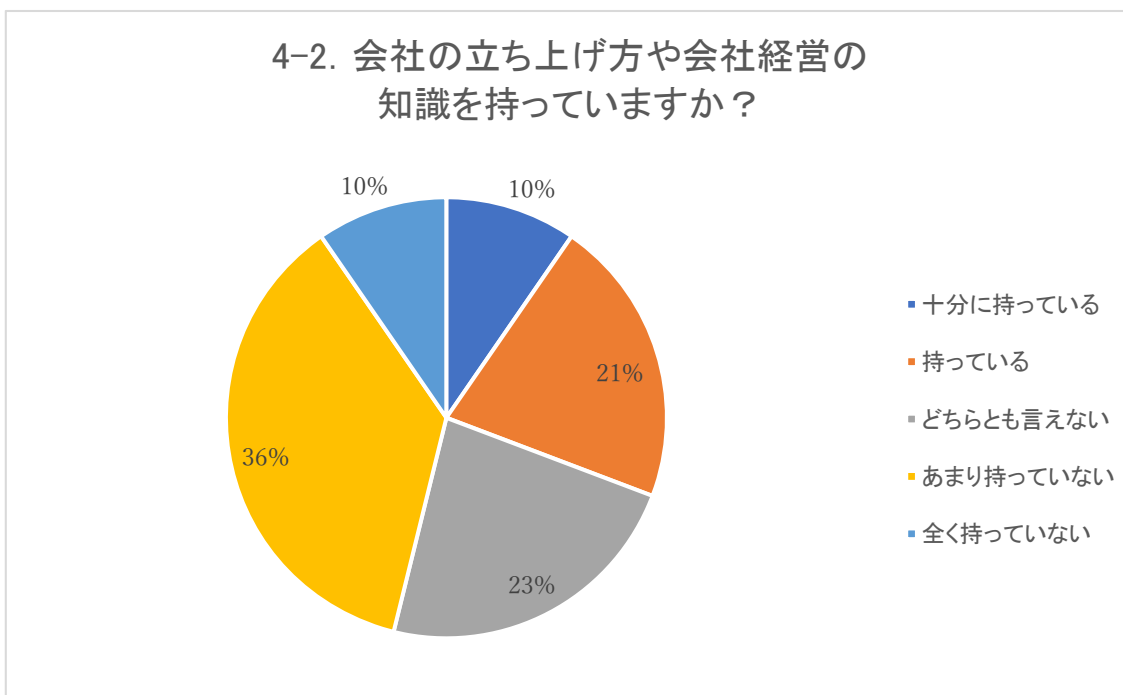
和歌山県外



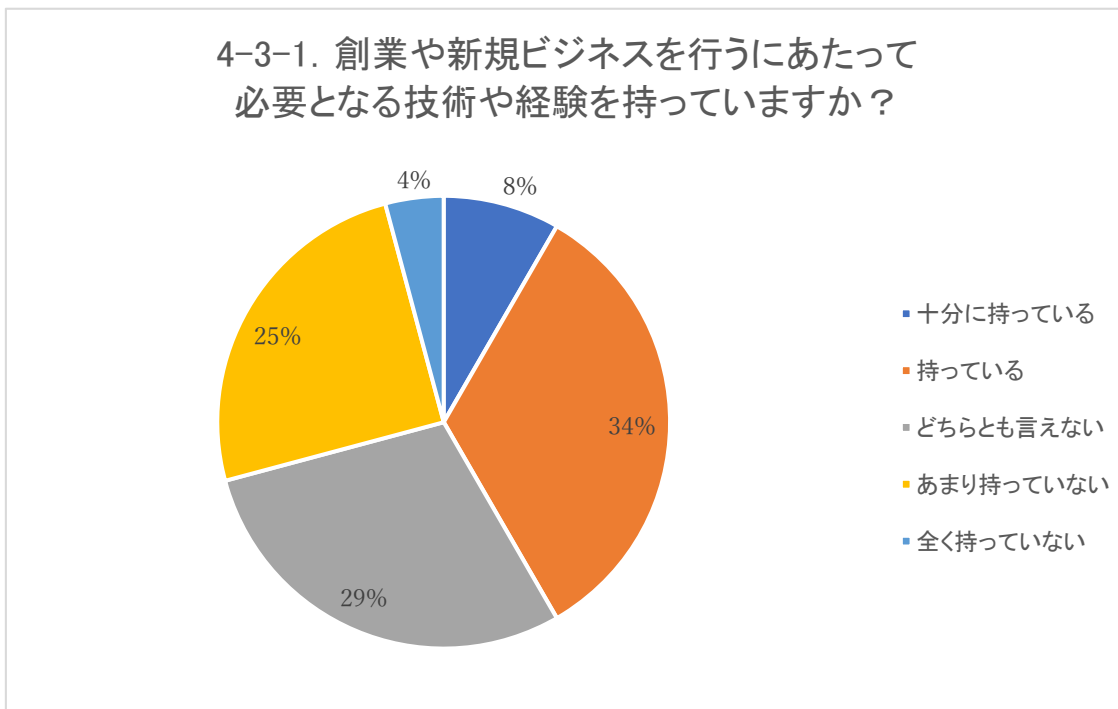
和歌山県内



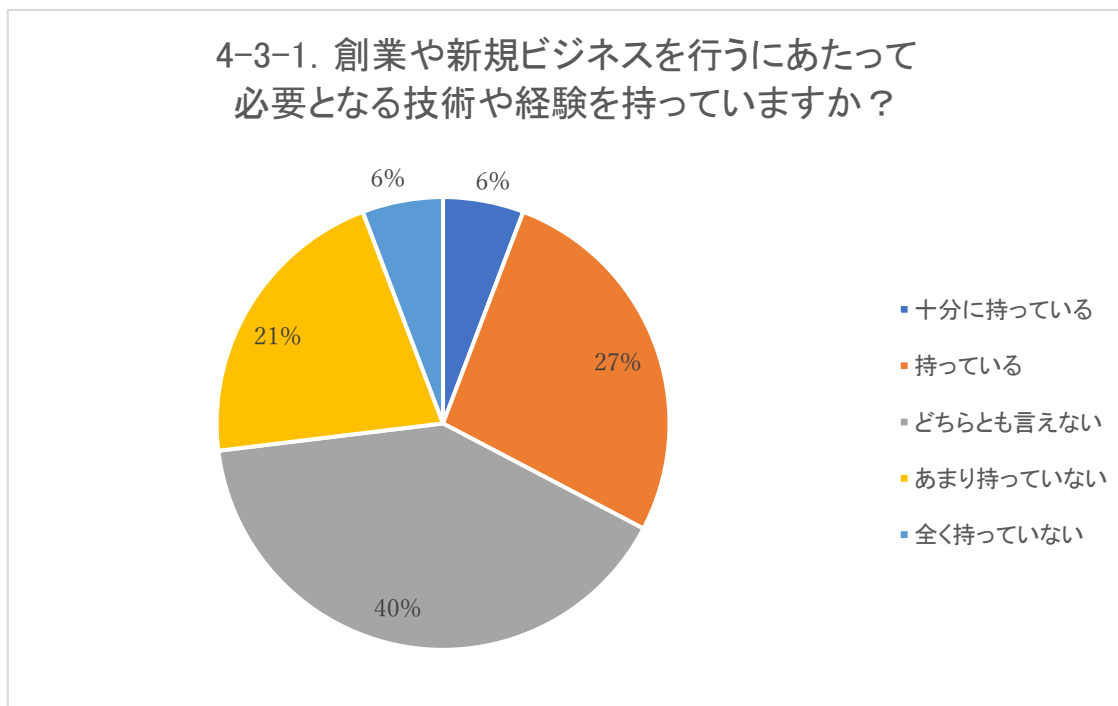
和歌山県外



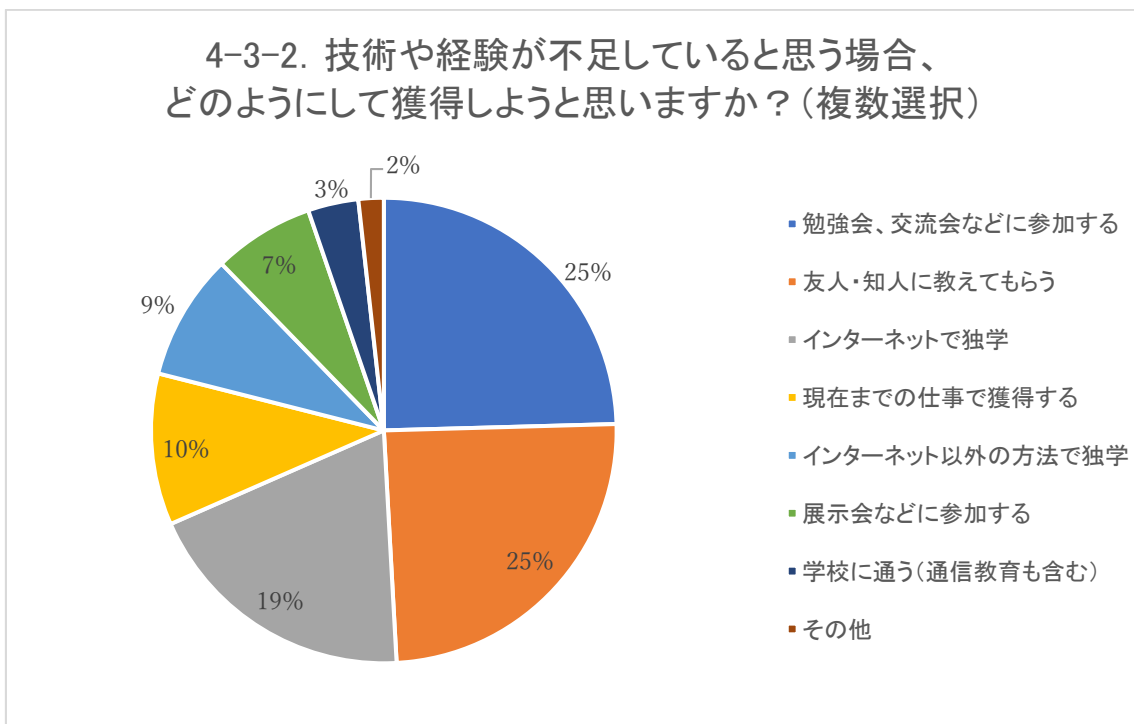
和歌山県内



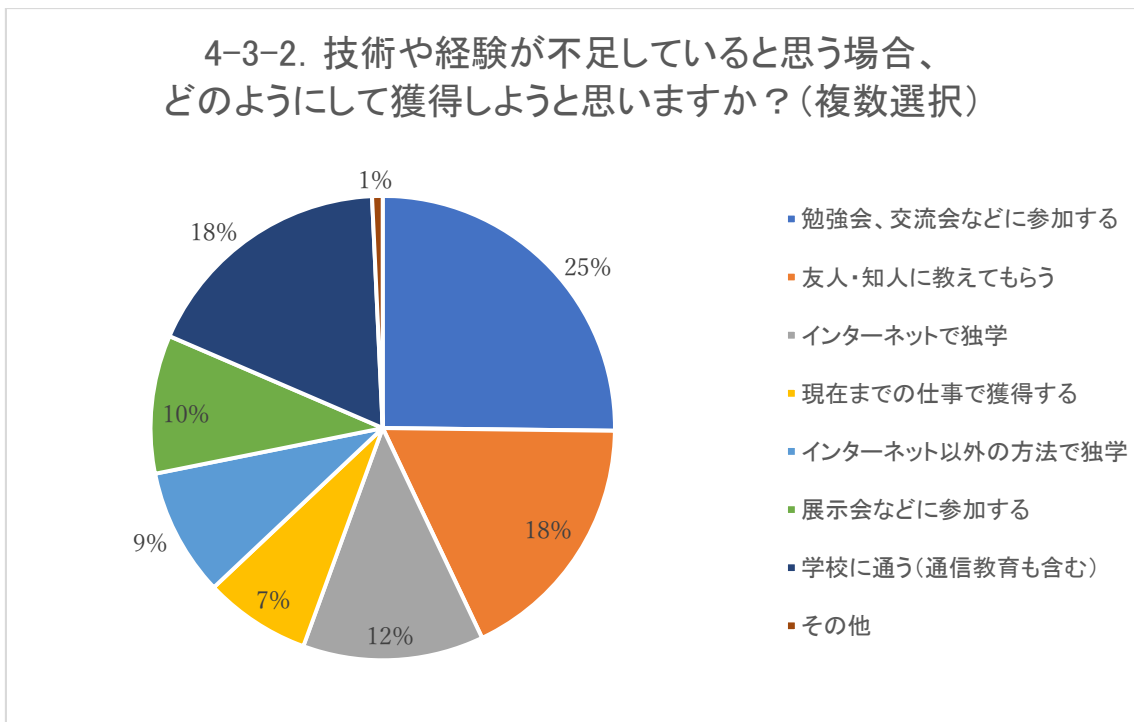
和歌山県外



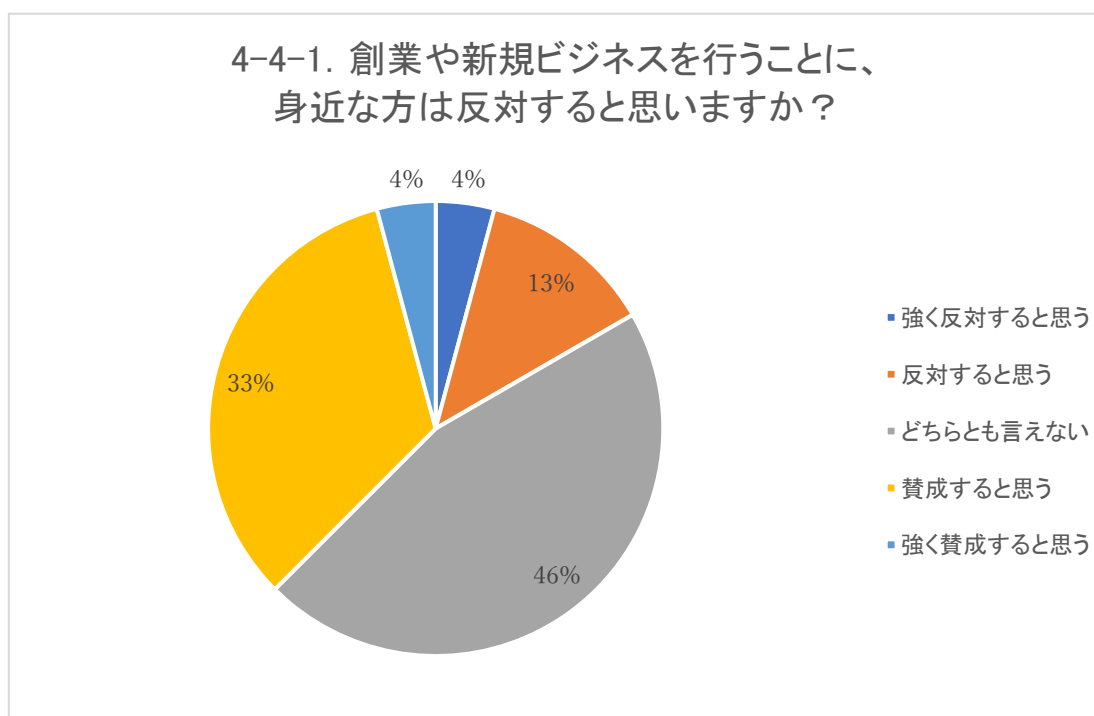
和歌山県内



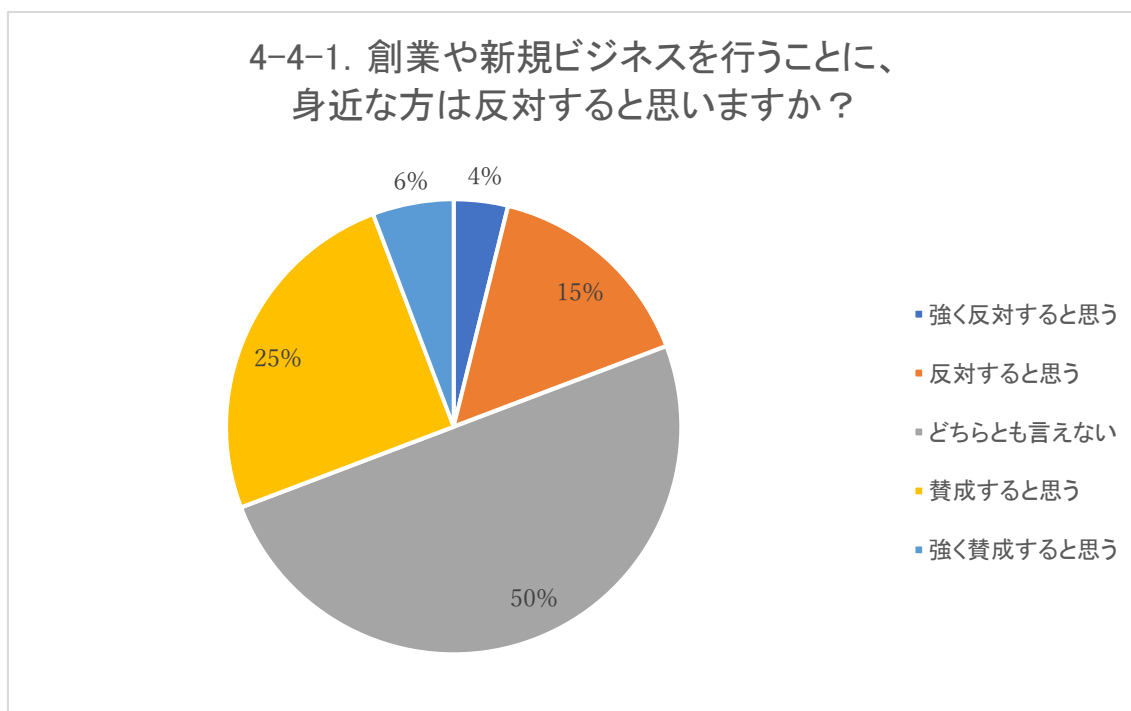
和歌山県外



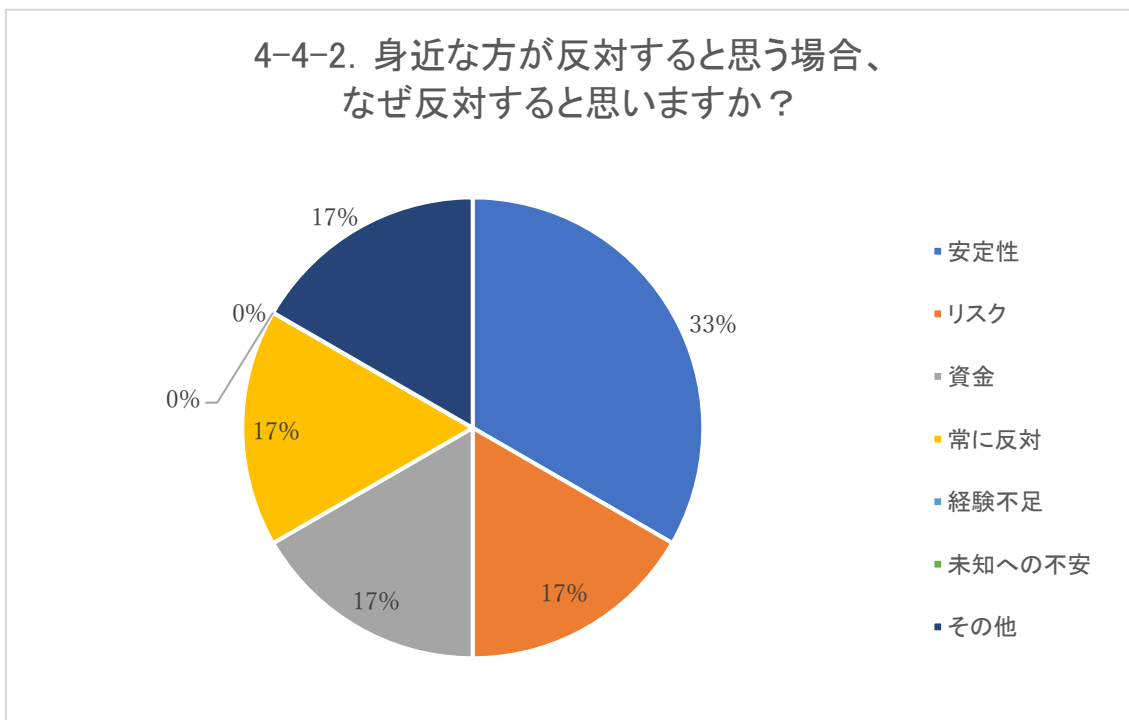
和歌山県内



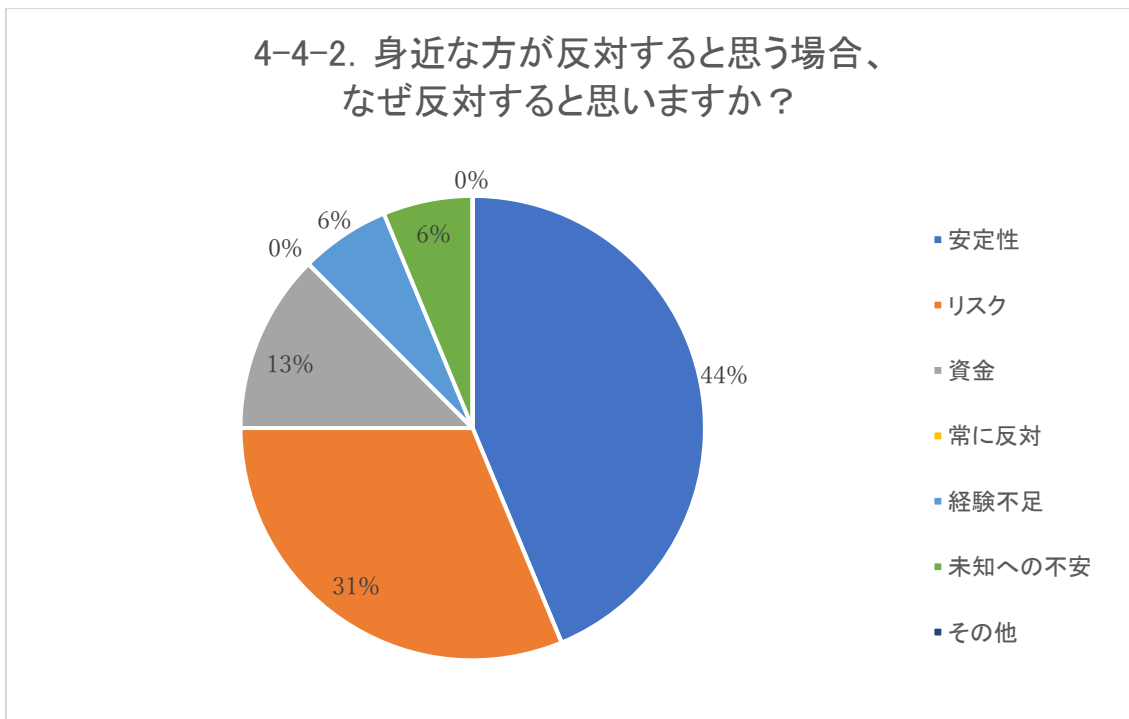
和歌山県外



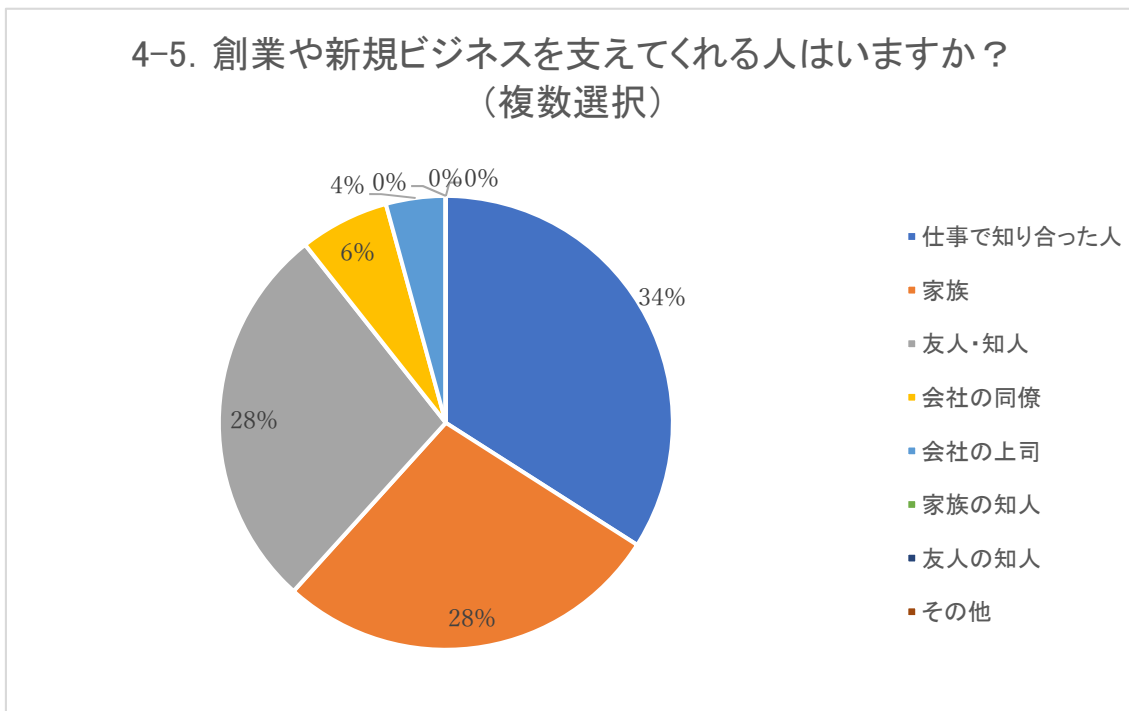
和歌山県内



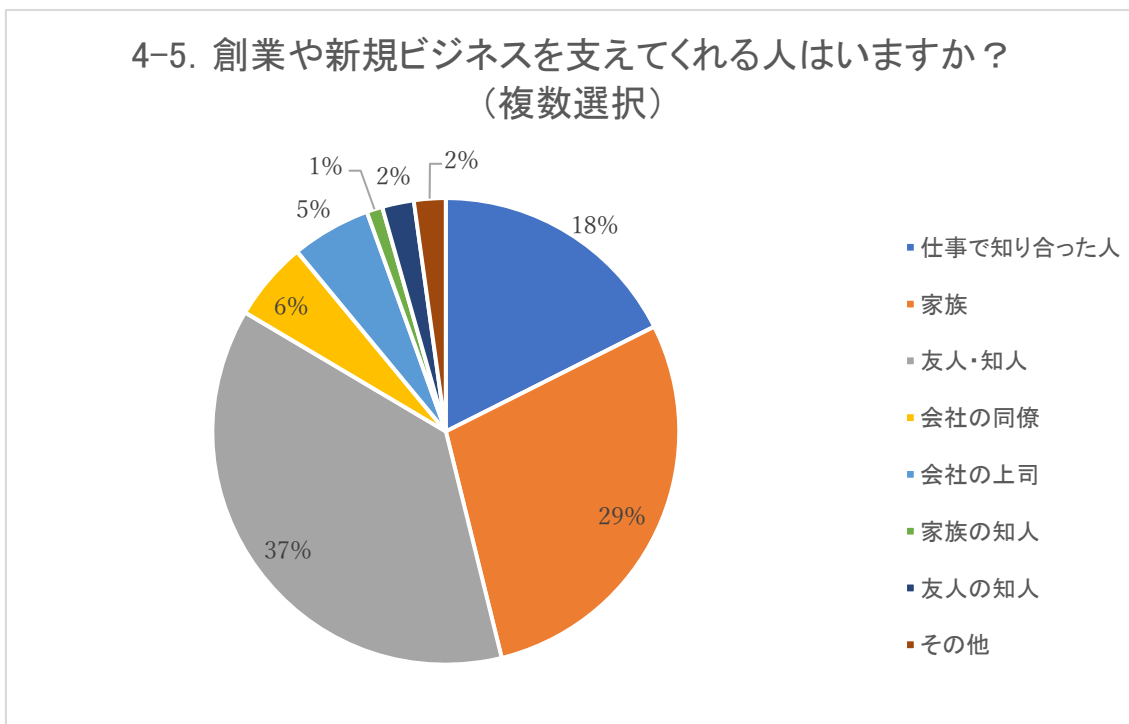
和歌山県外



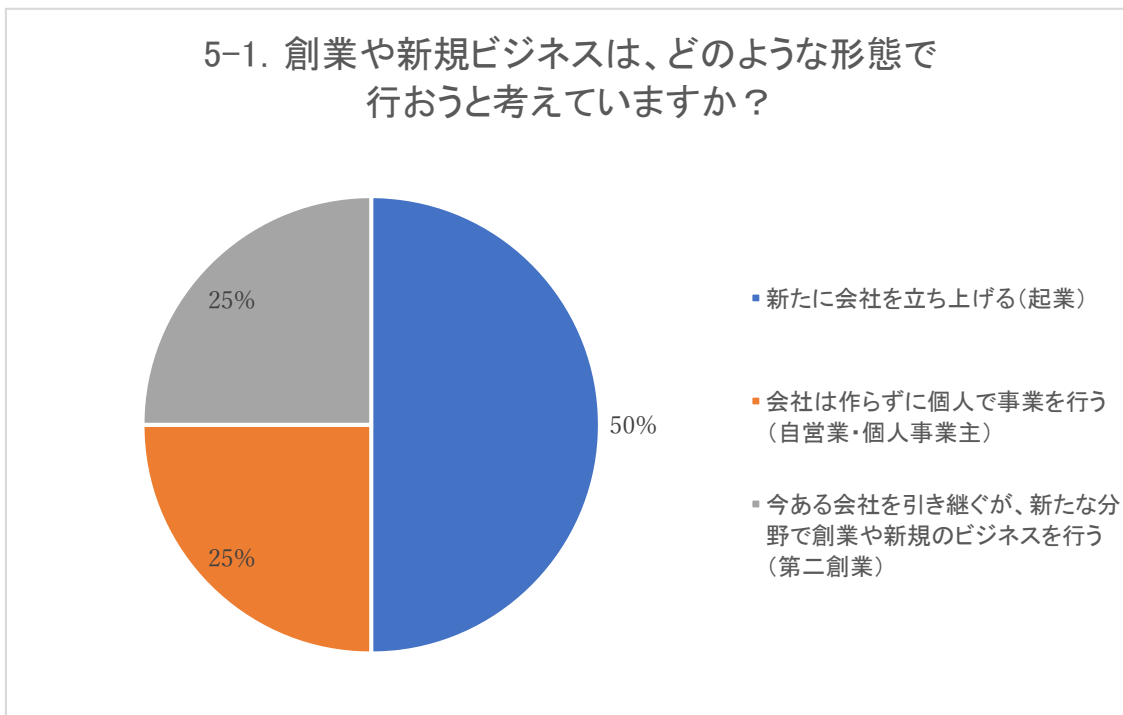
和歌山県内



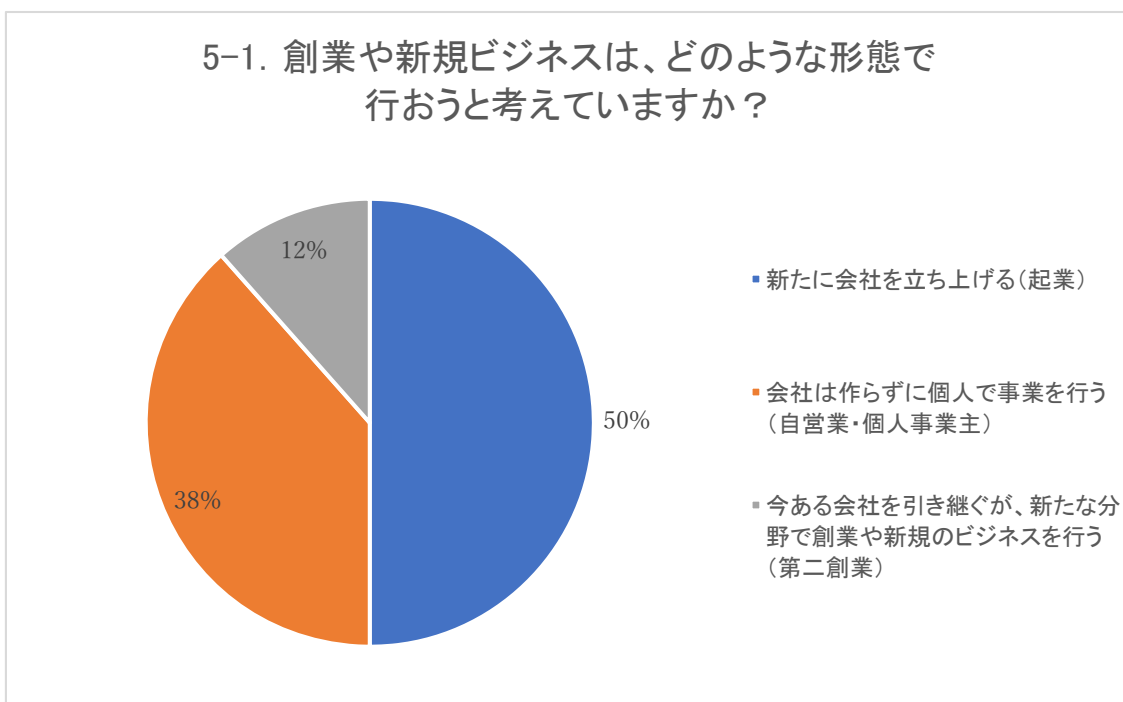
和歌山県外



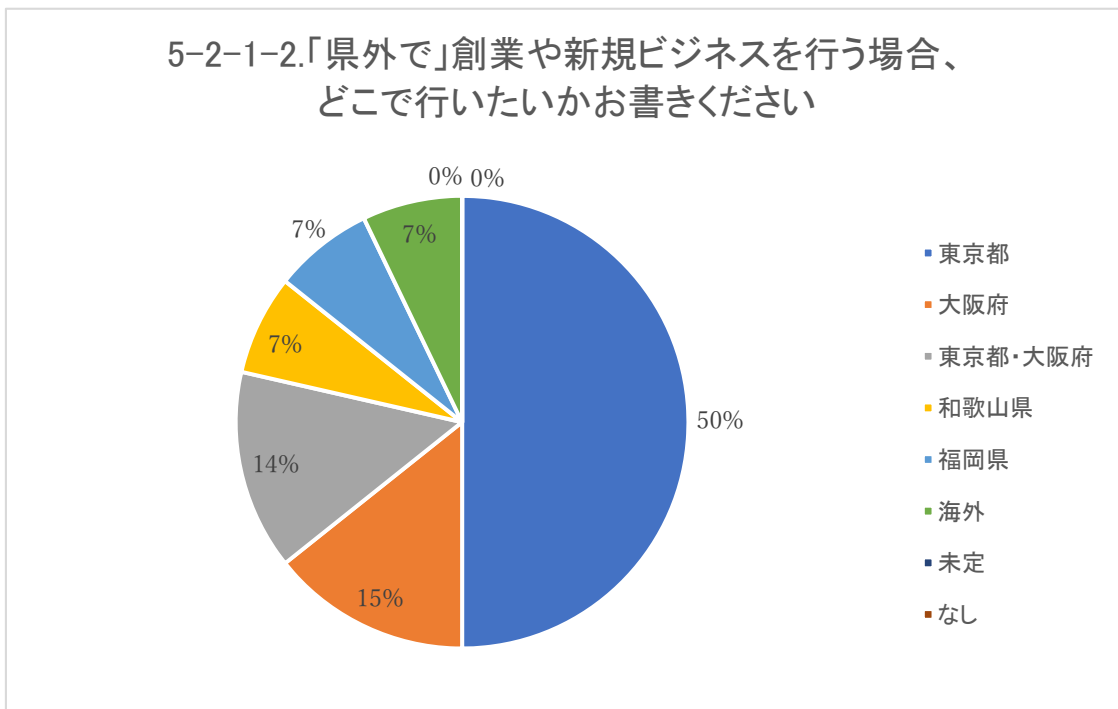
和歌山県内



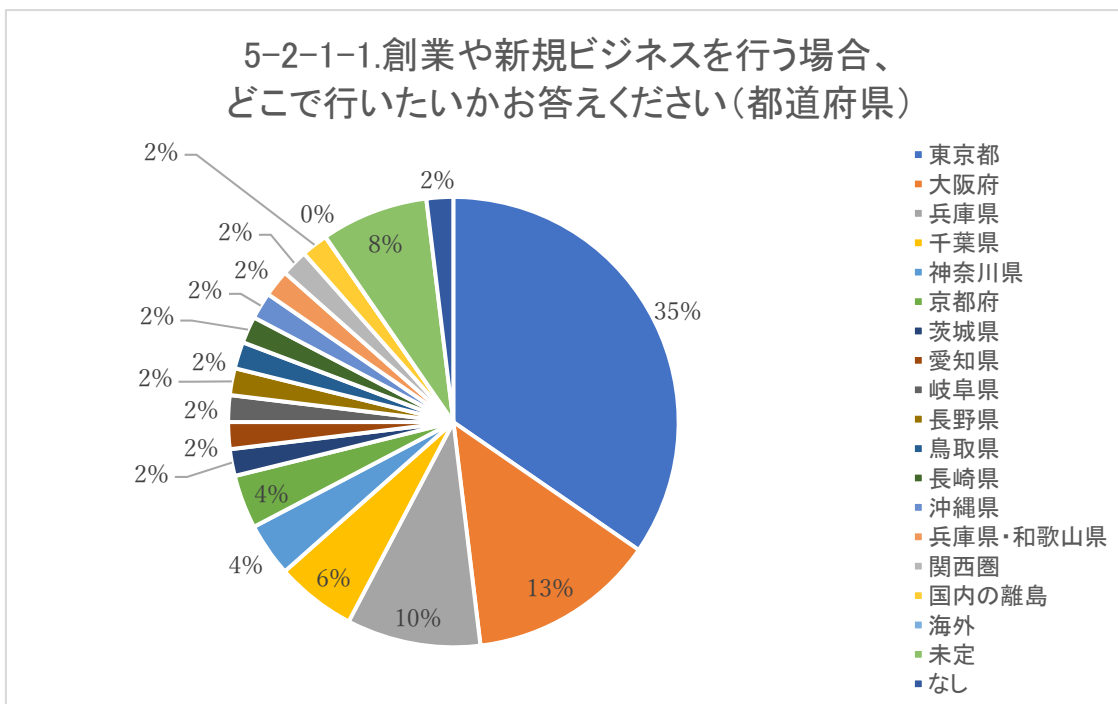
和歌山県外



和歌山県内

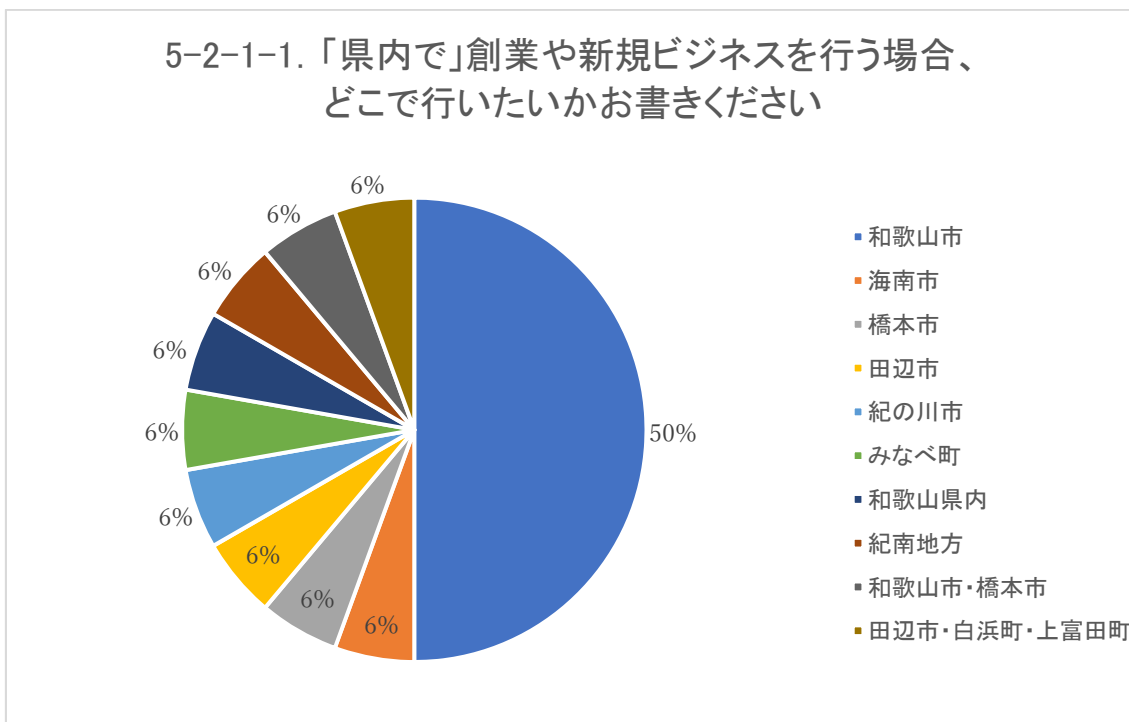


和歌山県外

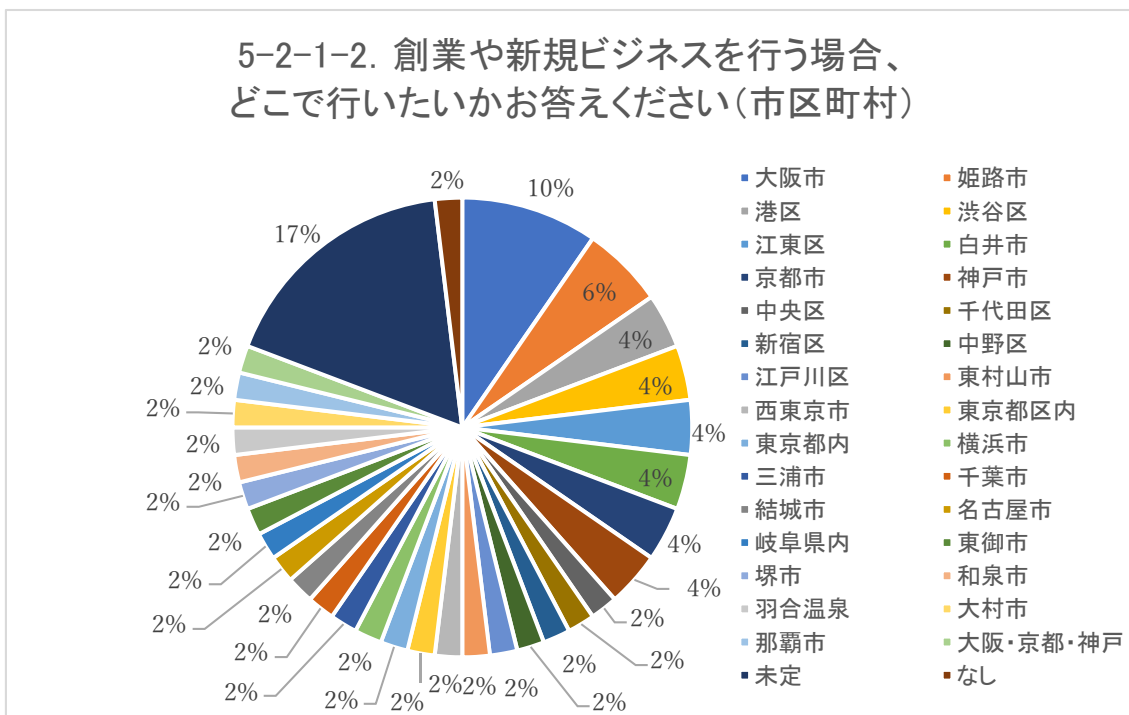


(※和歌山県内と質問が異なるので注意)

和歌山県内

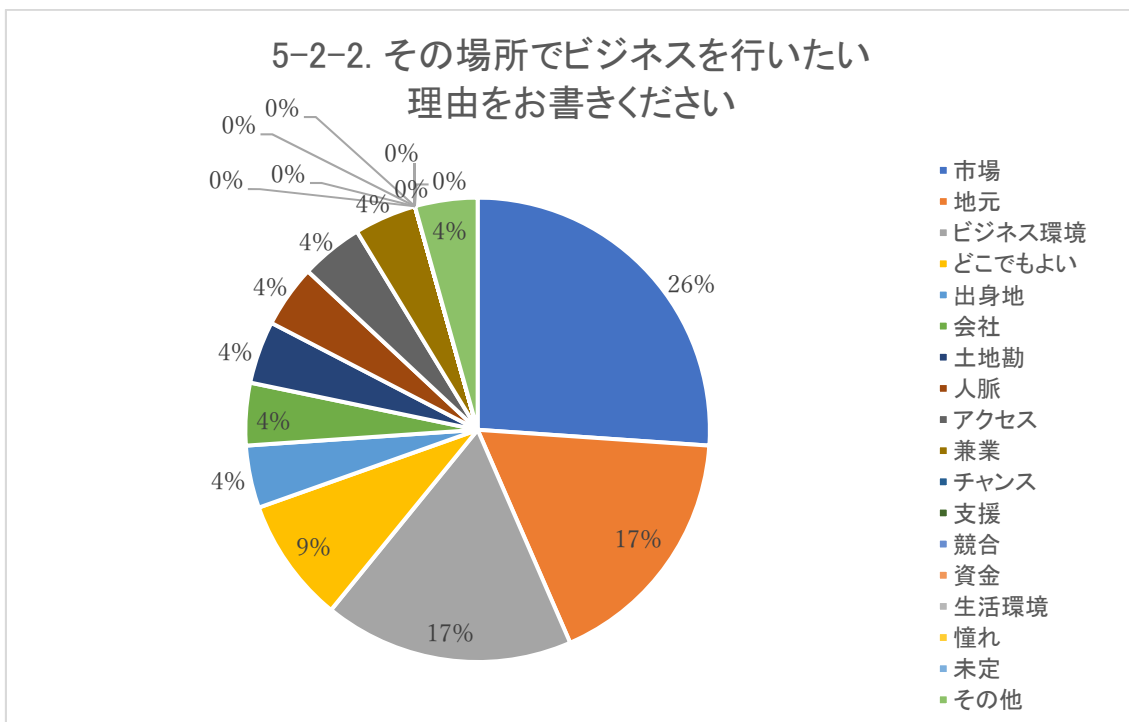


和歌山県外

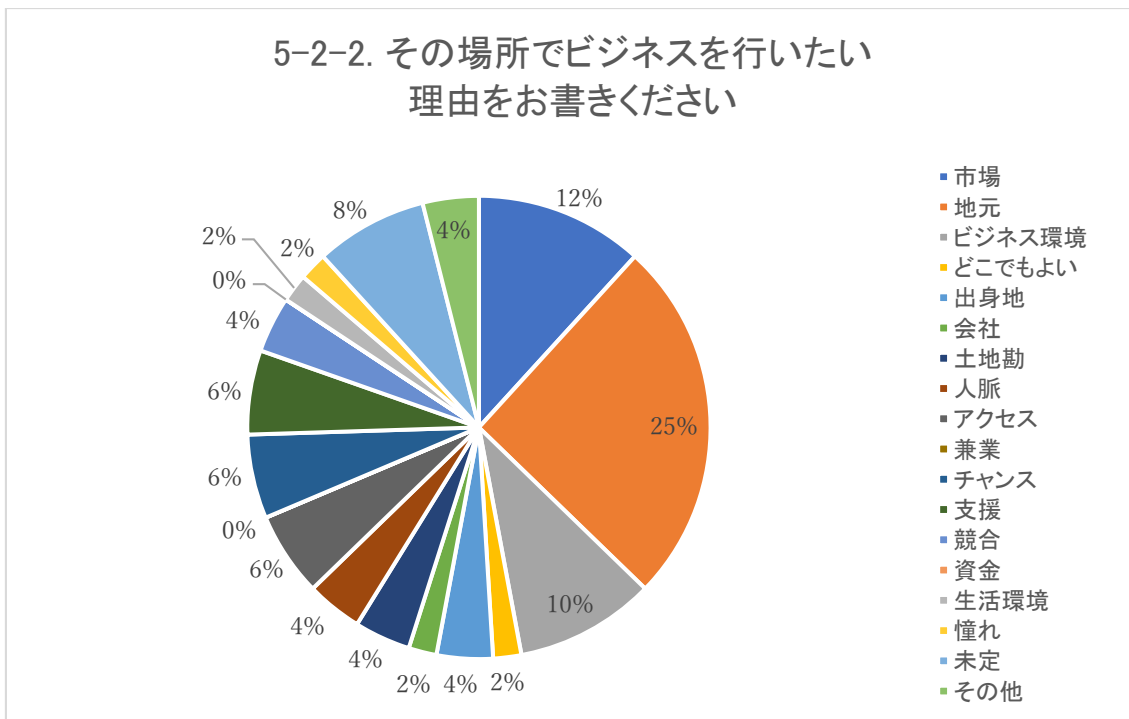


(※和歌山県内と質問が異なるので注意)

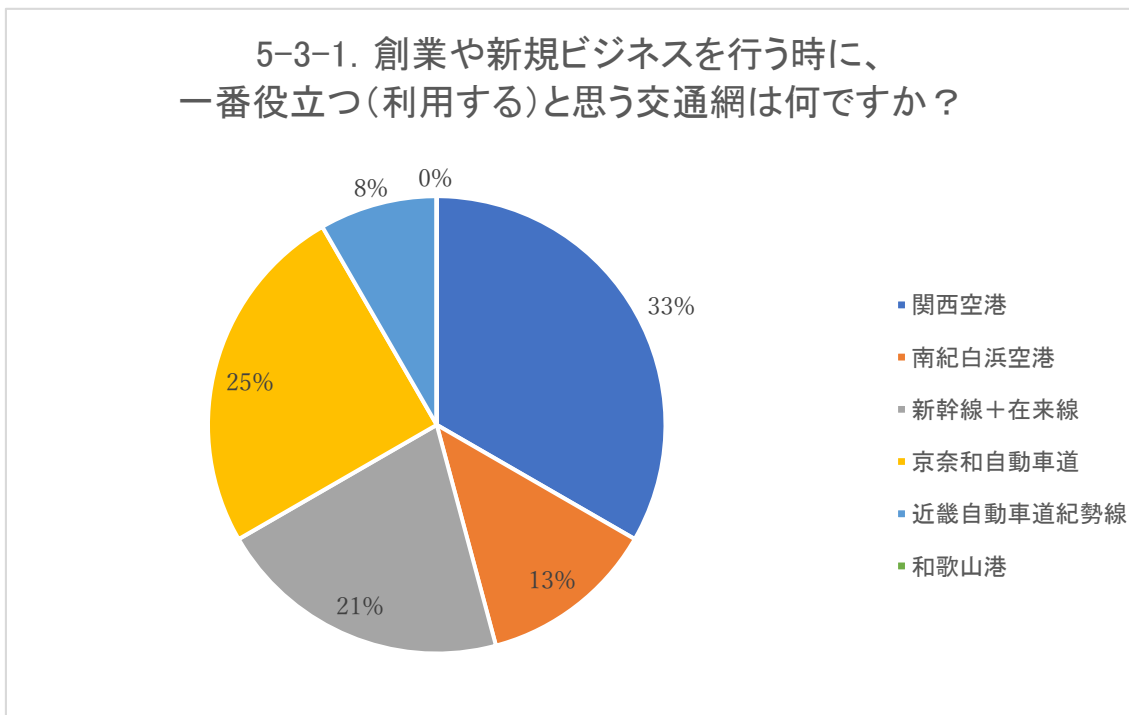
和歌山県内



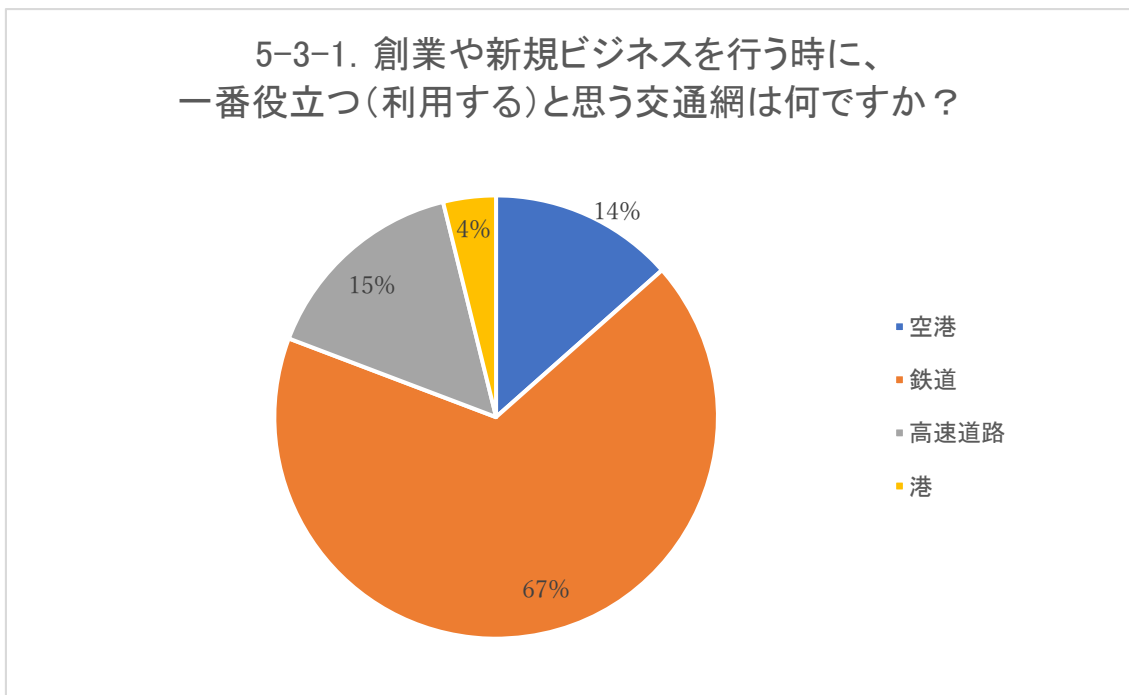
和歌山県外



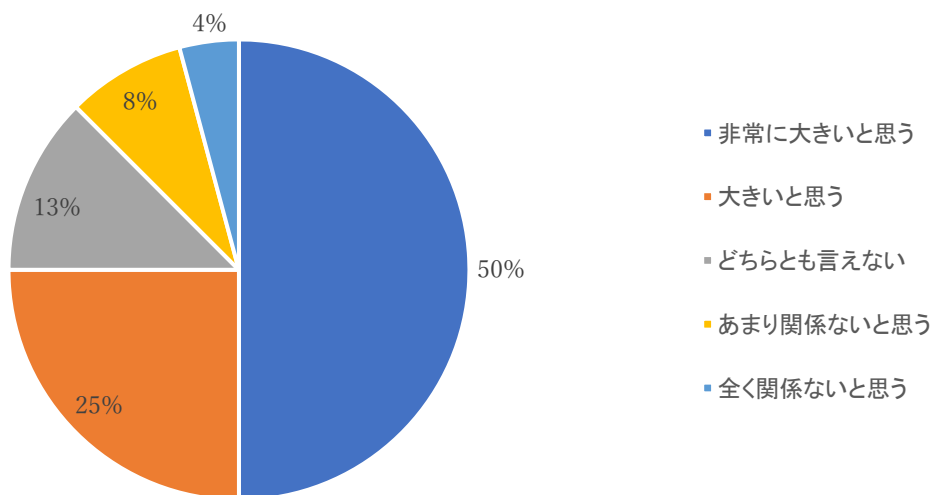
和歌山県内



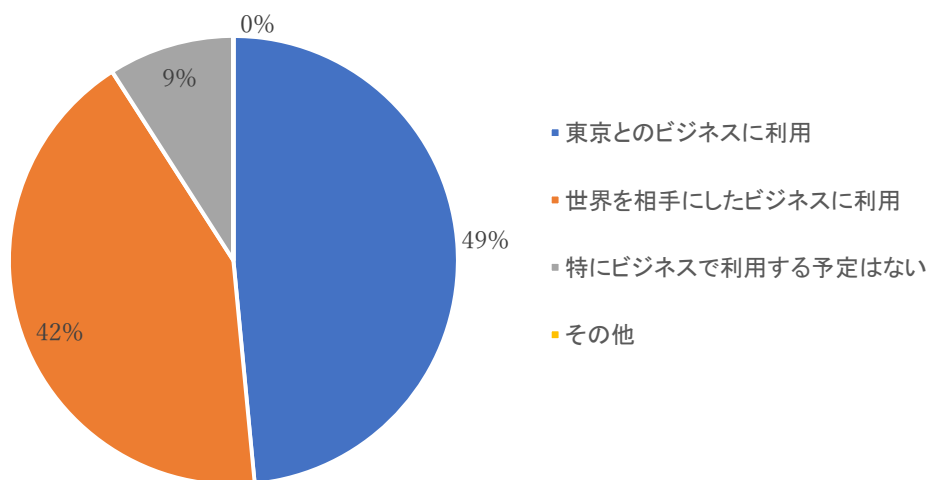
和歌山県外



5-3-2. 創業や新規ビジネスを行う上で、
関西空港の存在は大きいと思いますか？

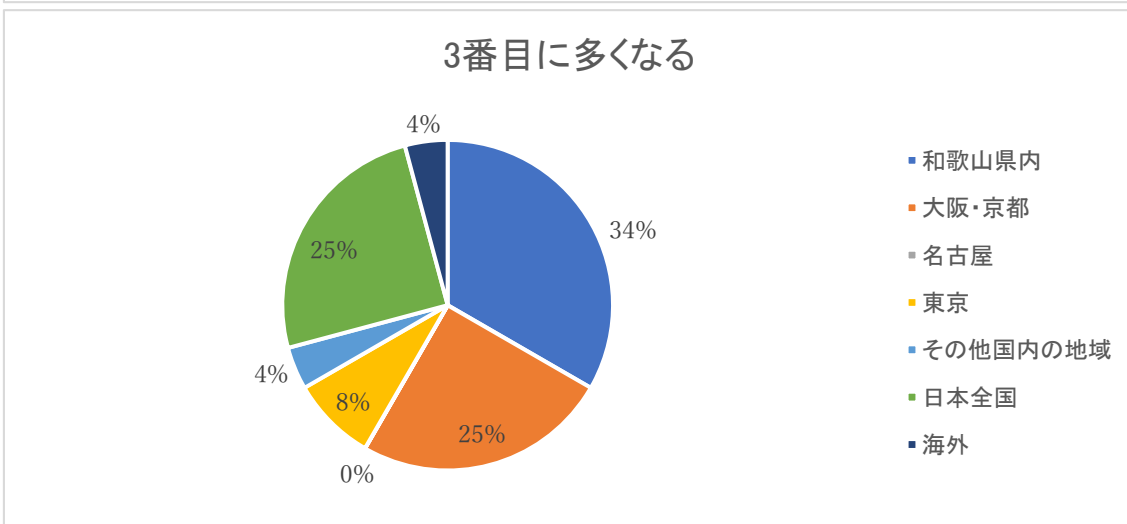
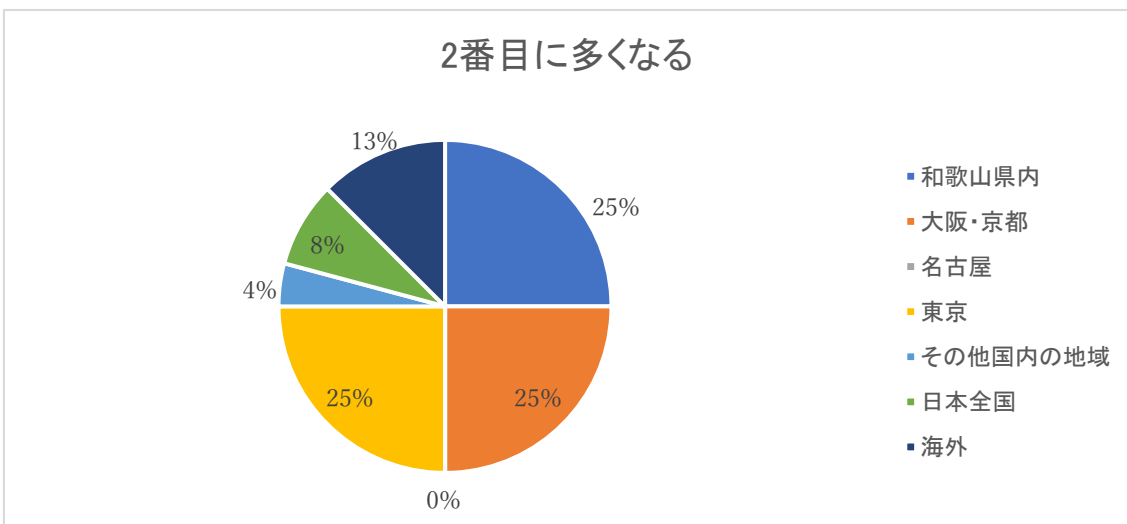
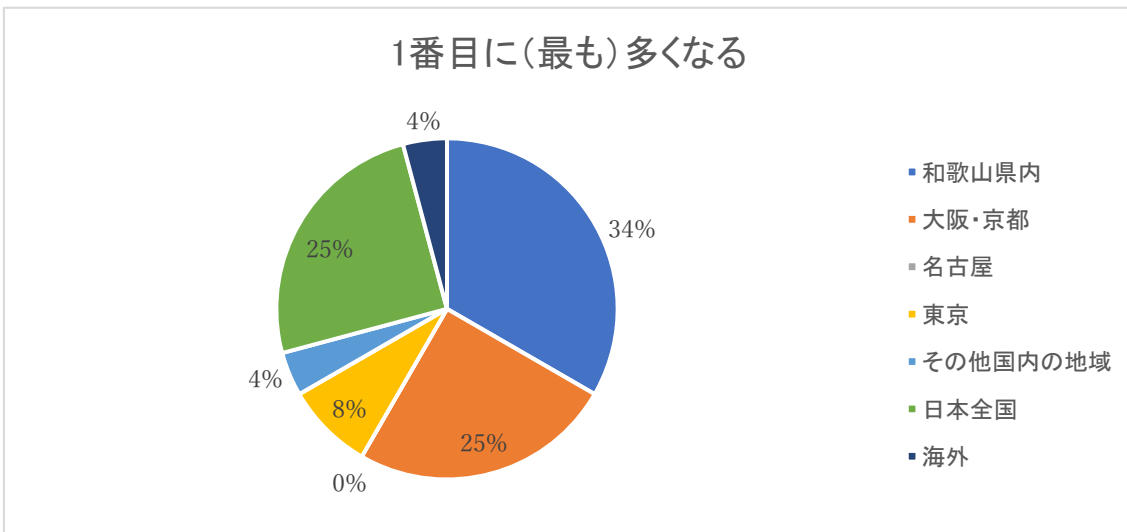


5-3-3. 創業や新規ビジネスで関西空港を
どのように利用したいと思いますか？
(複数選択)



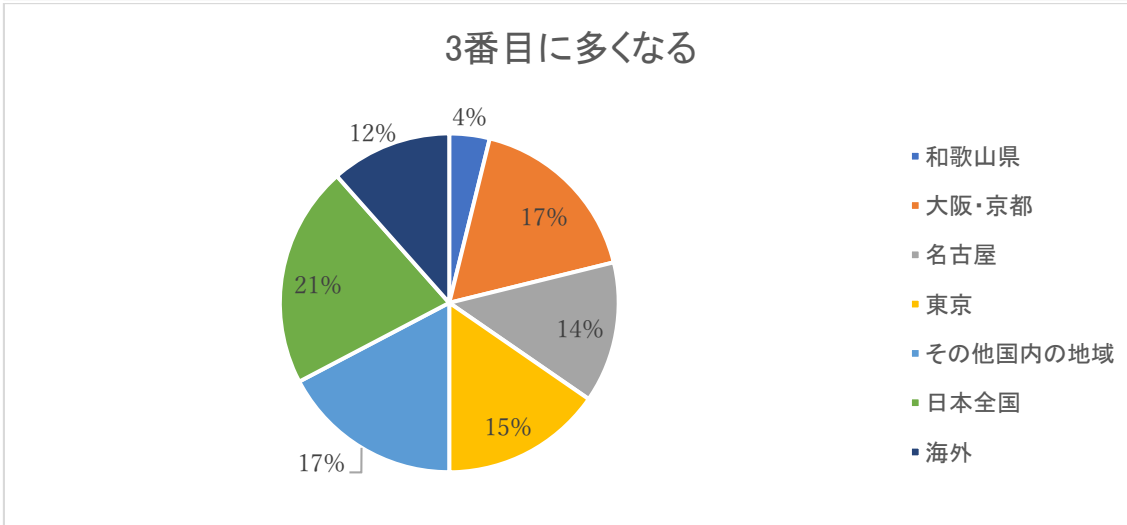
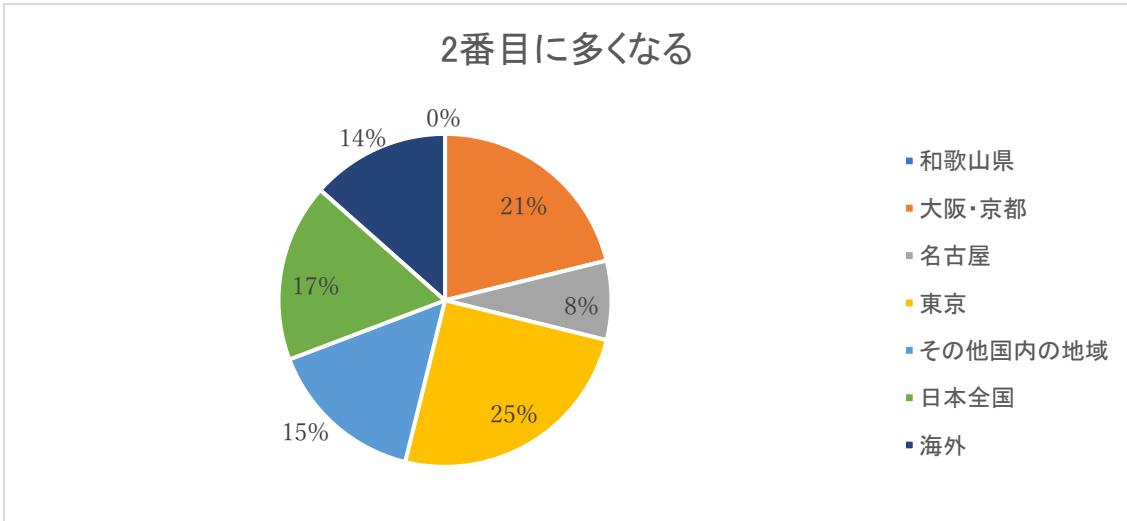
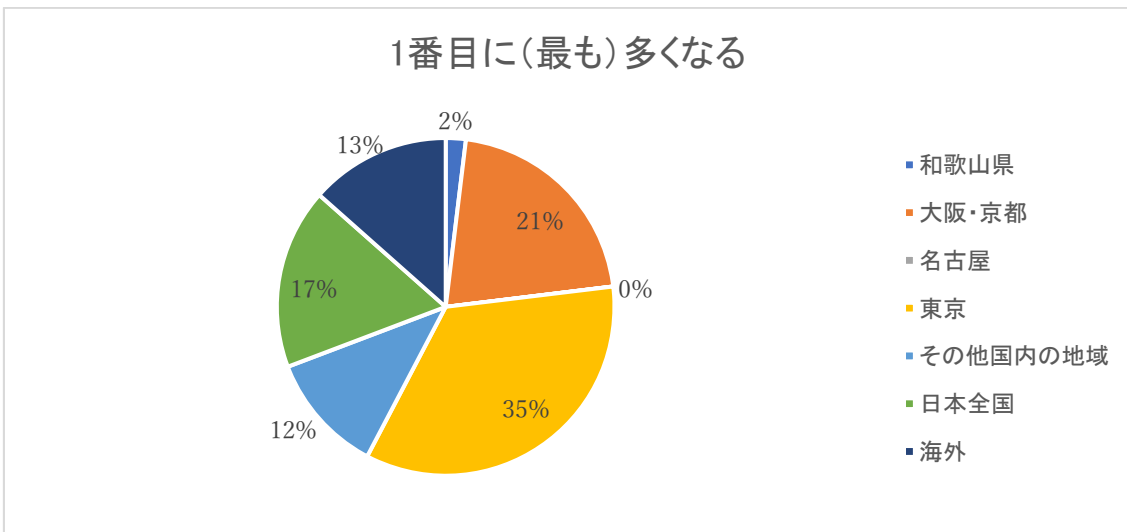
和歌山県内

5-4. 創業や新規ビジネスを行う場合、主な取引先やお客様はどこになると思いますか？

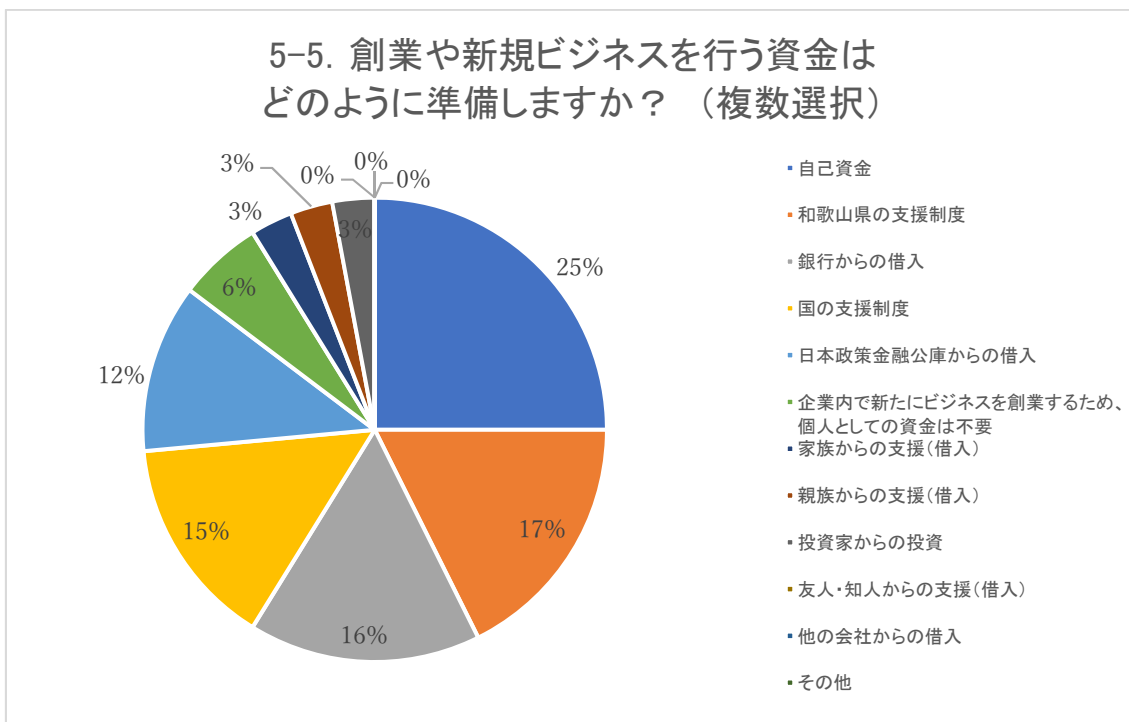


和歌山県外

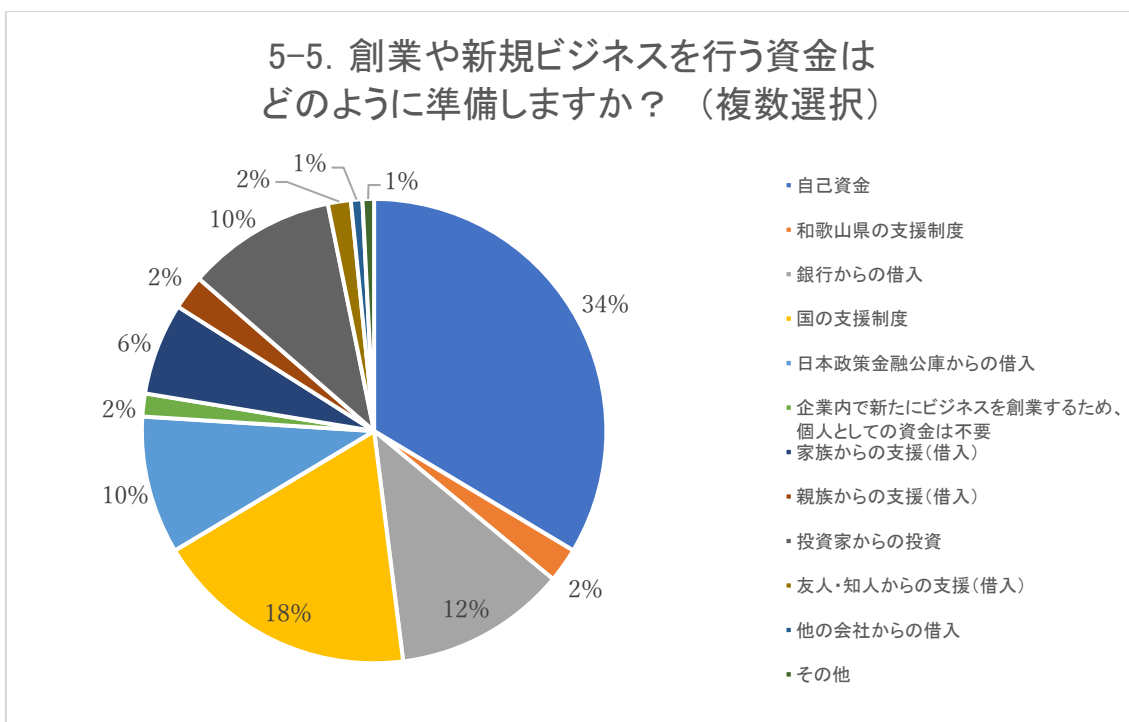
5-4. 創業や新規ビジネスを行う場合、主な取引先やお客様はどこになると思いますか？



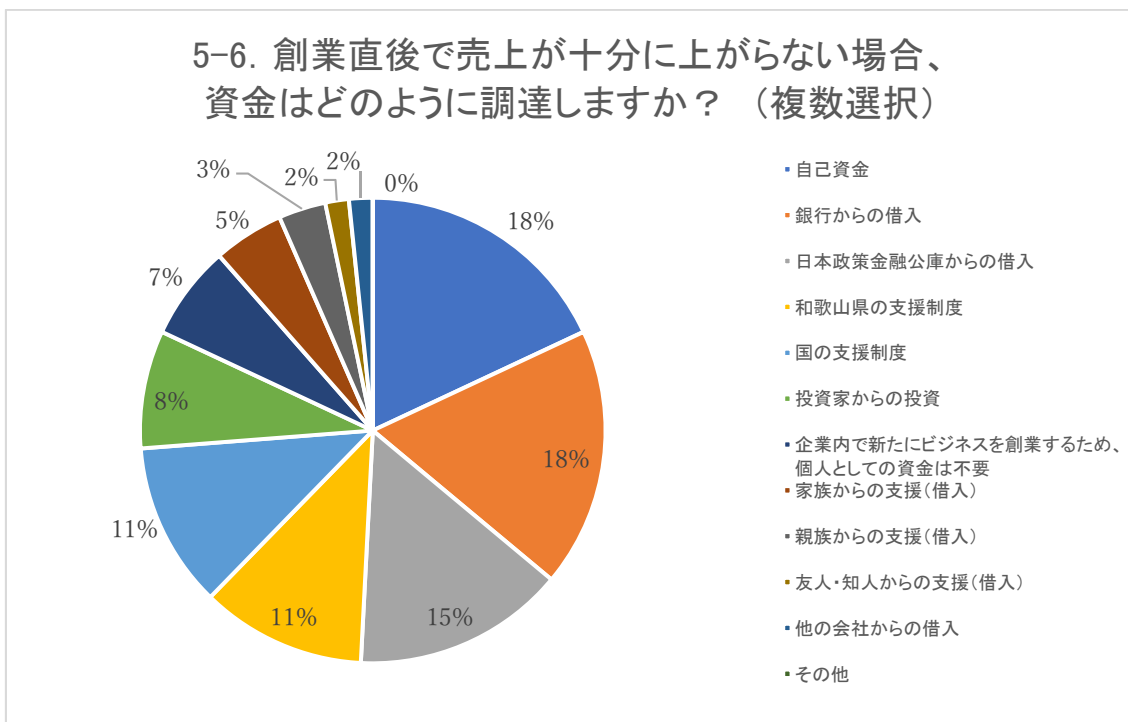
和歌山県内



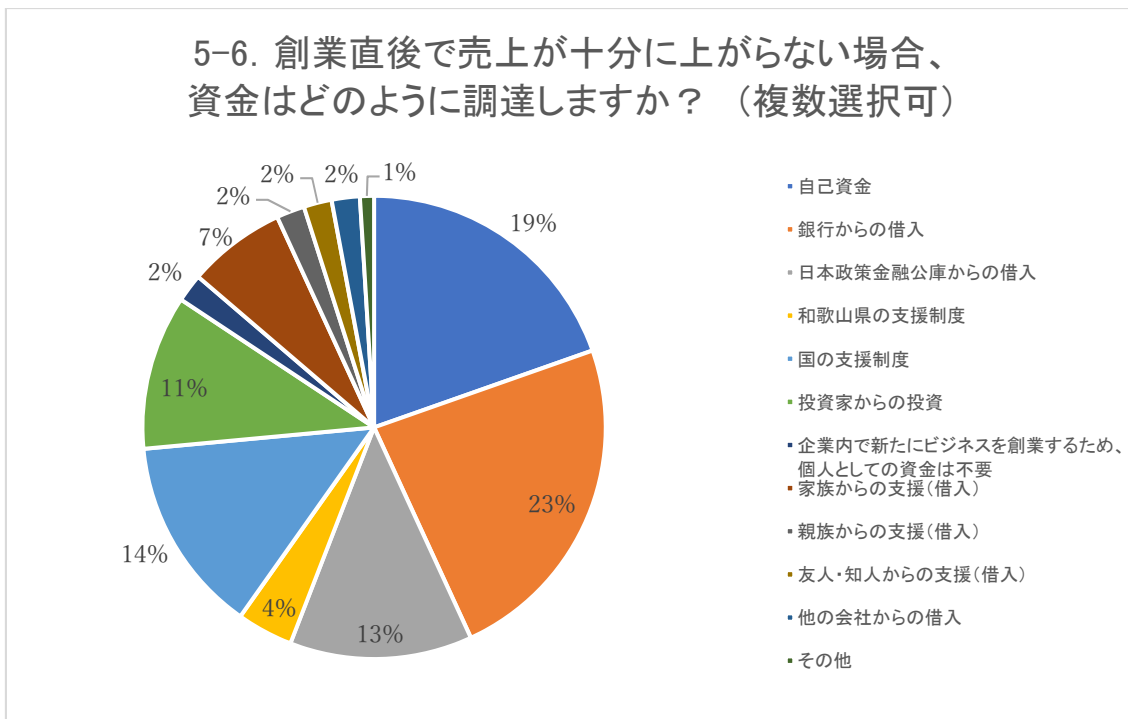
和歌山県外



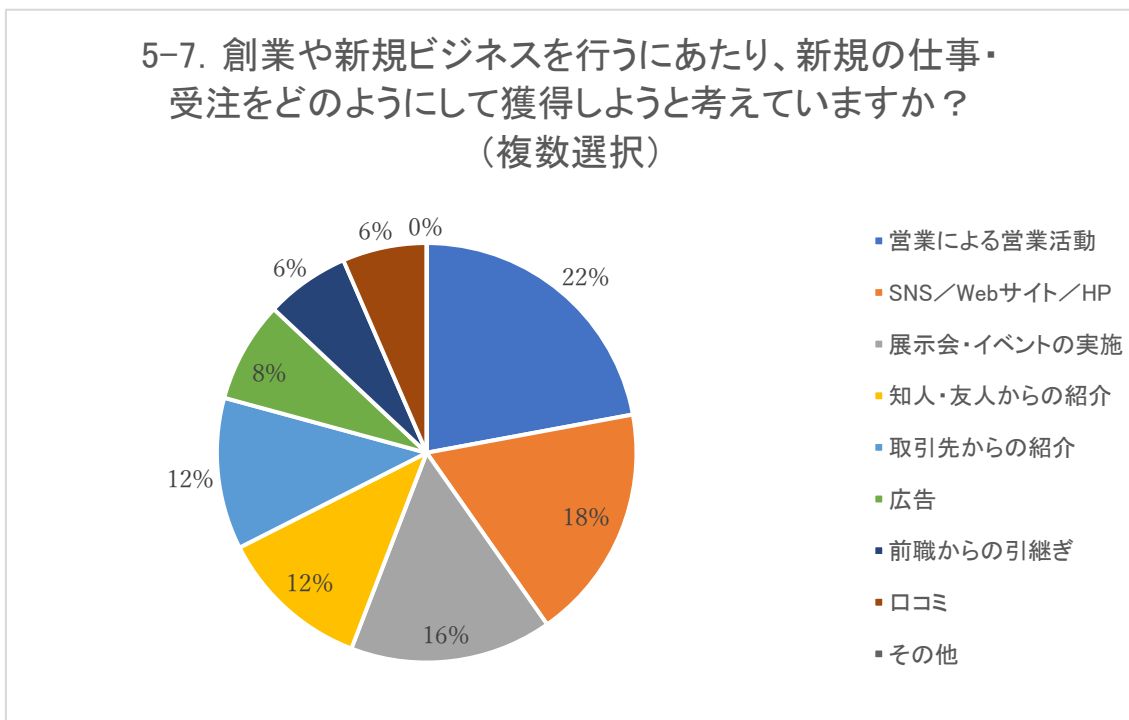
和歌山県内



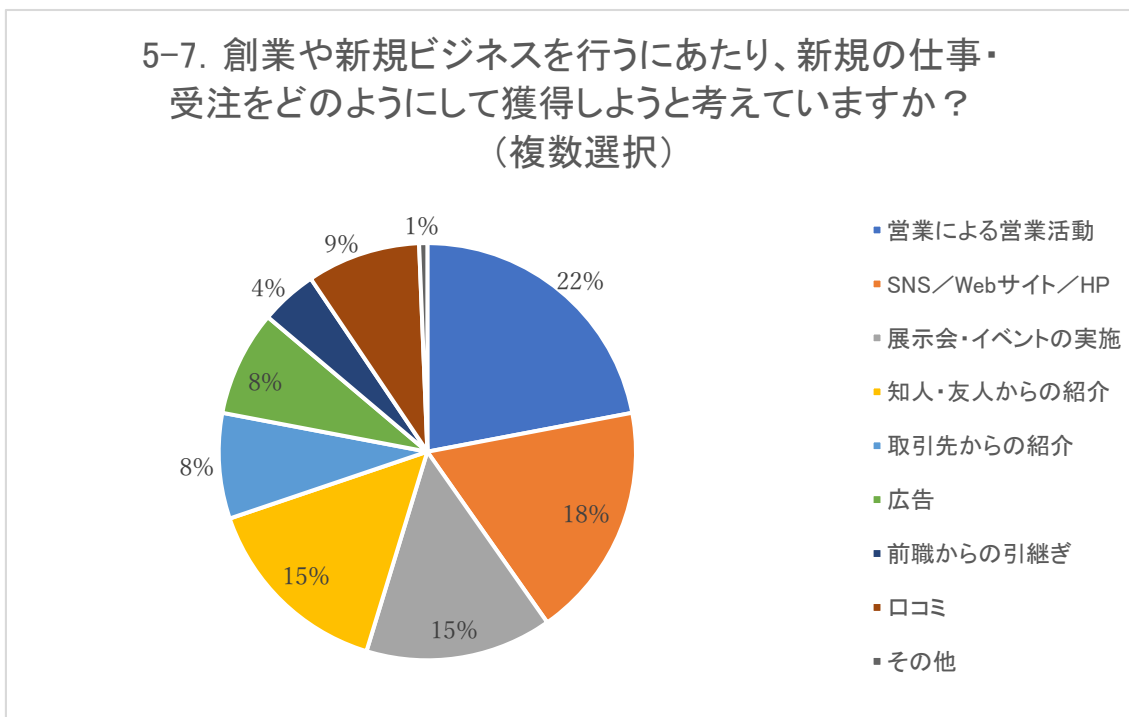
和歌山県外



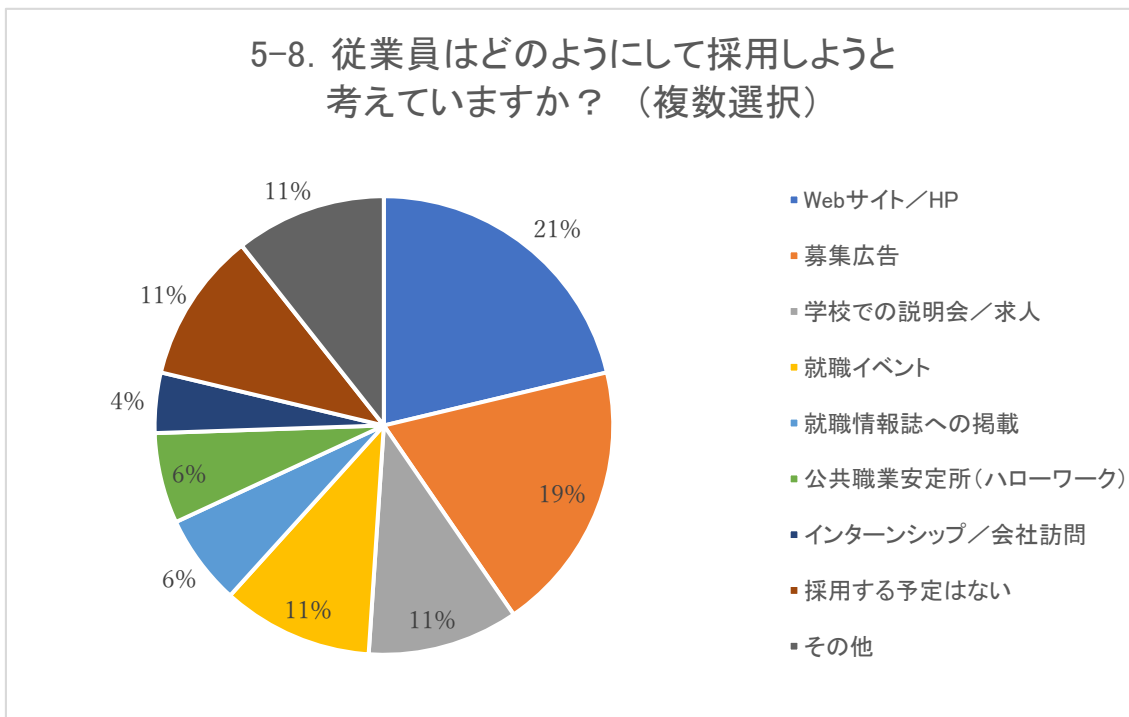
和歌山県内



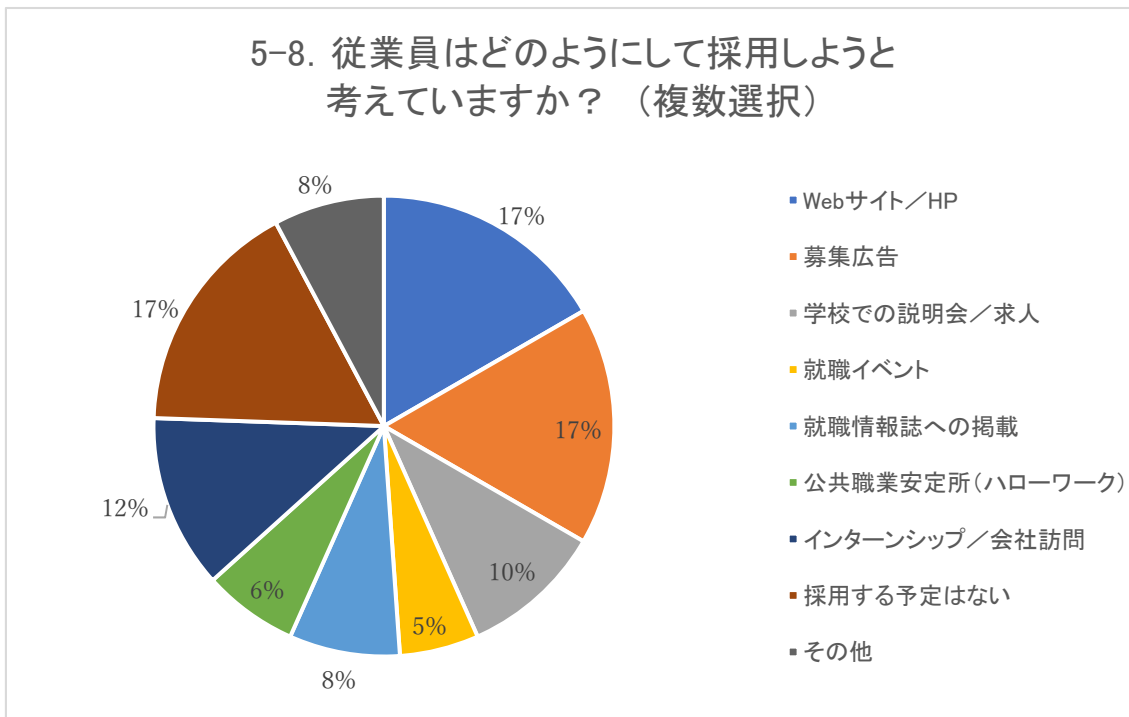
和歌山県外



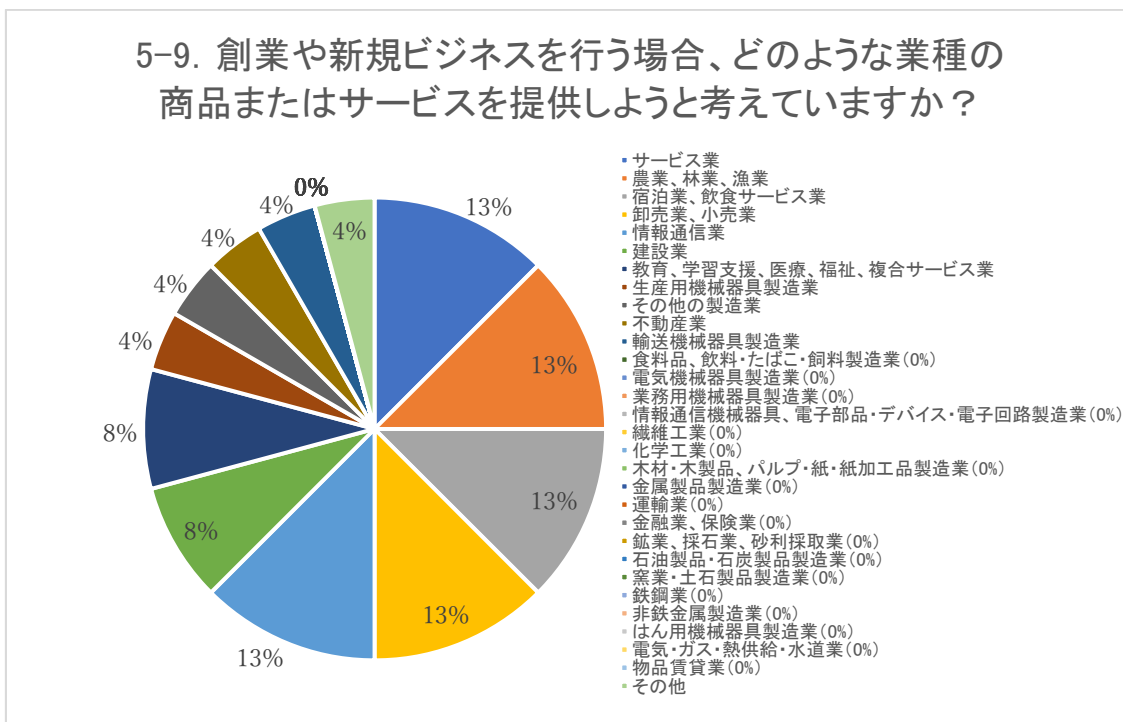
和歌山県内



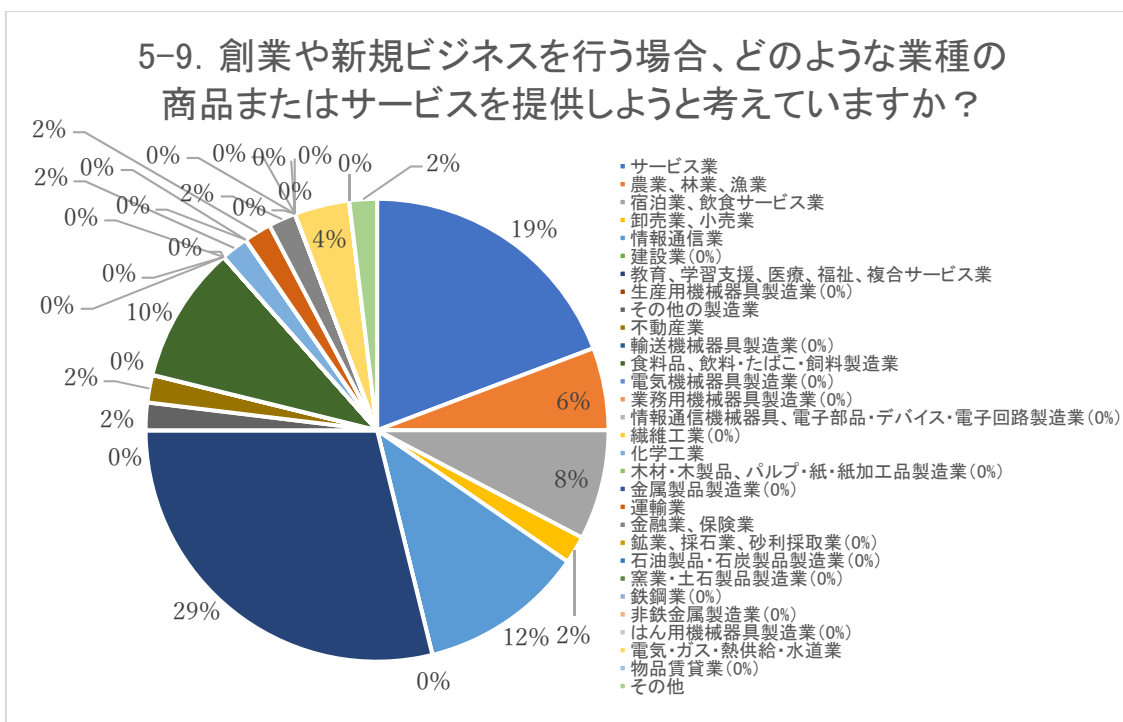
和歌山県外



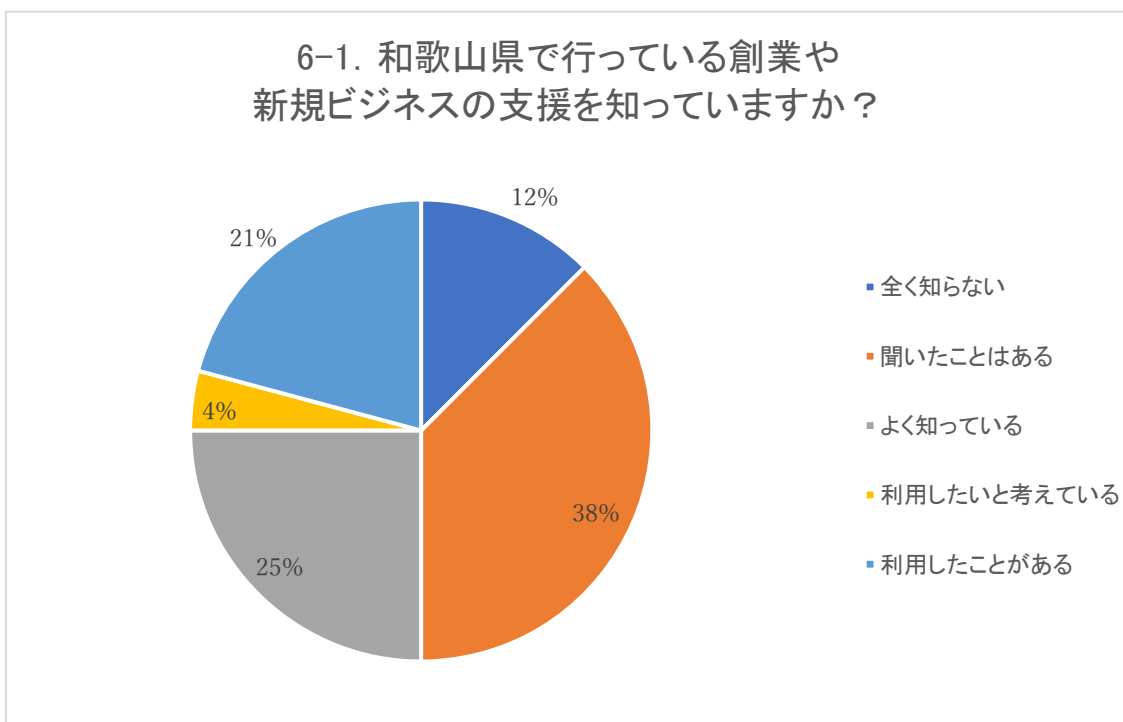
和歌山県内



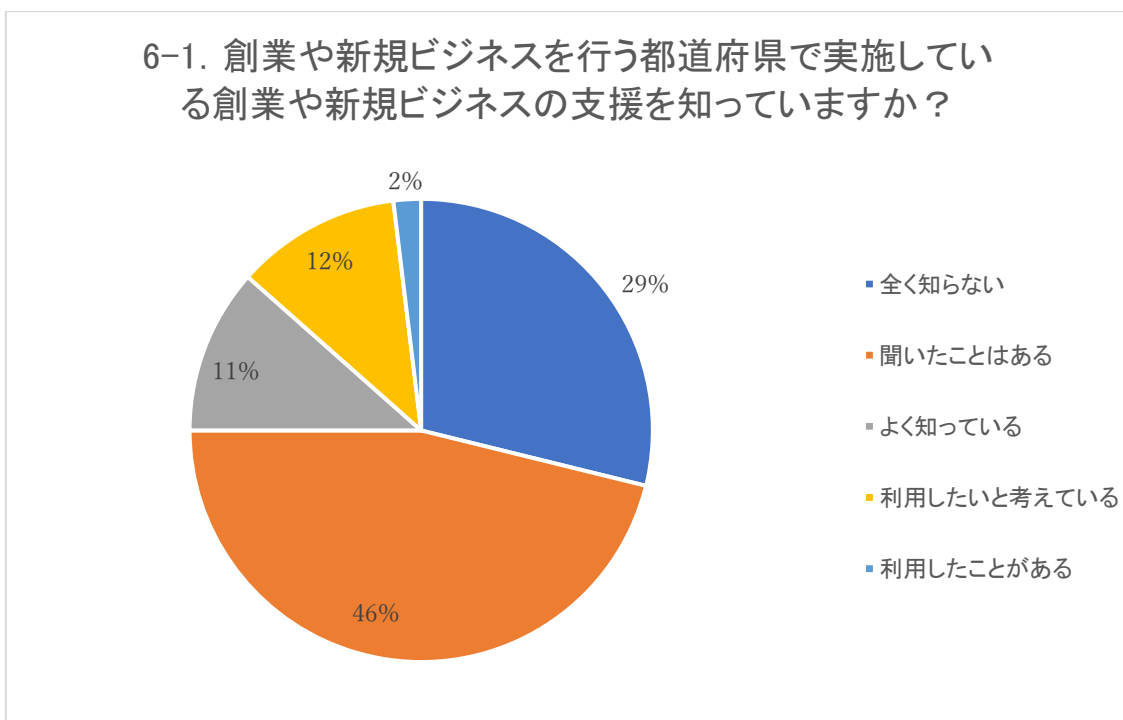
和歌山県外



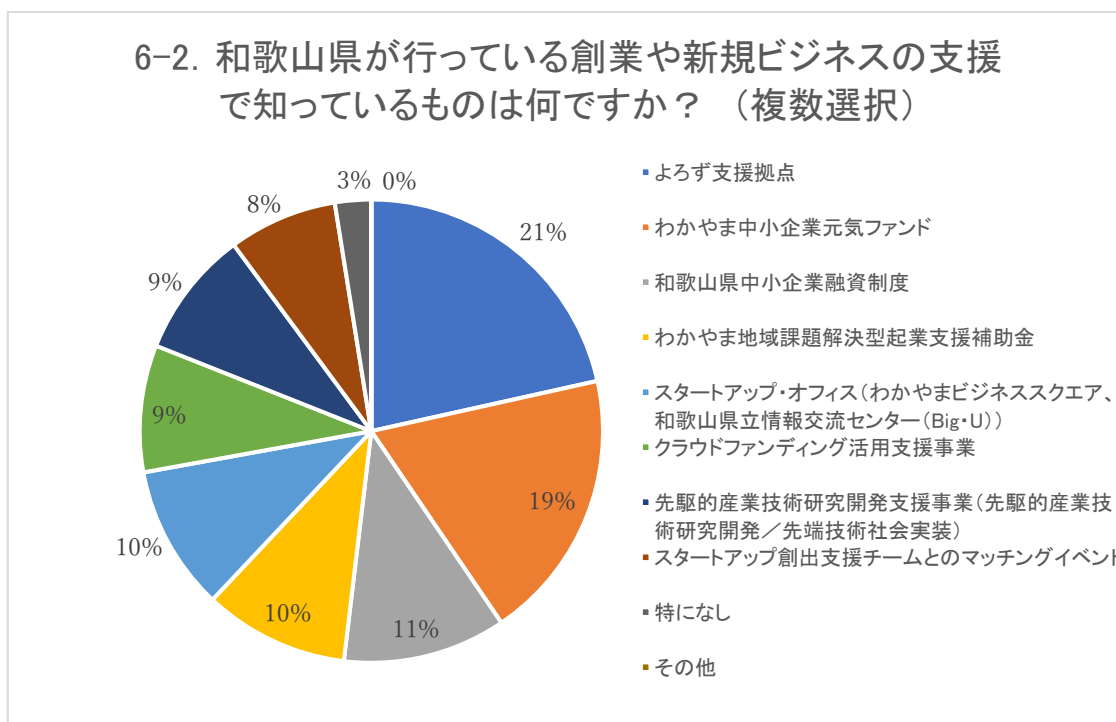
和歌山県内



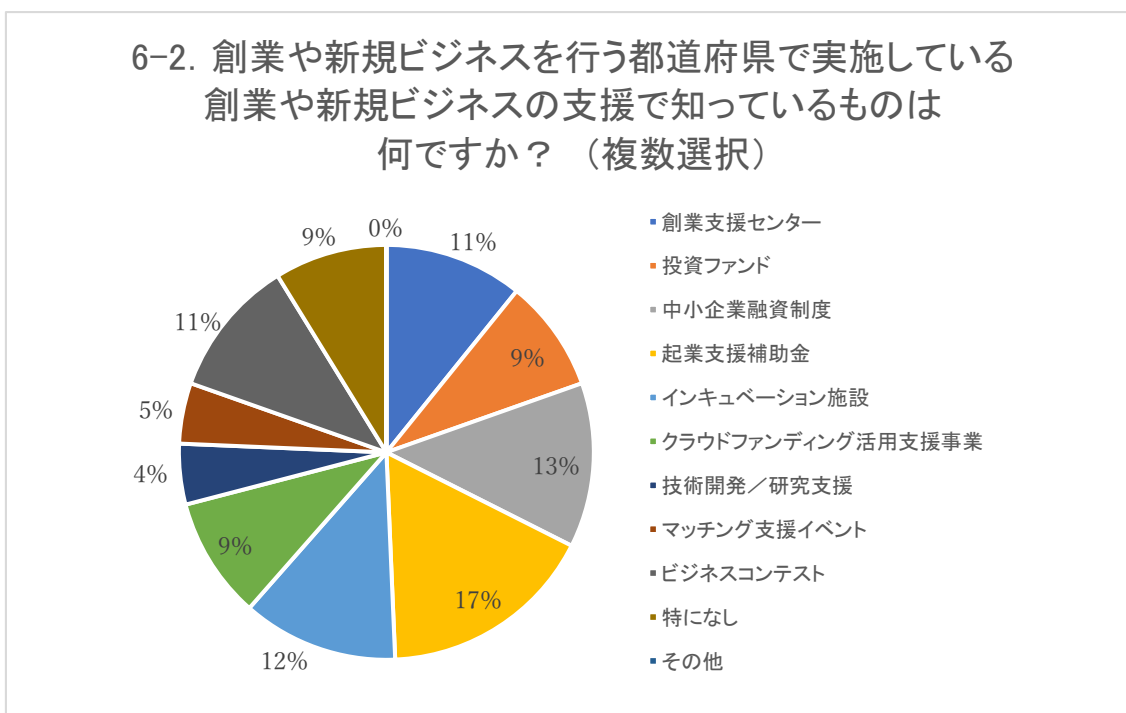
和歌山県外



和歌山県内

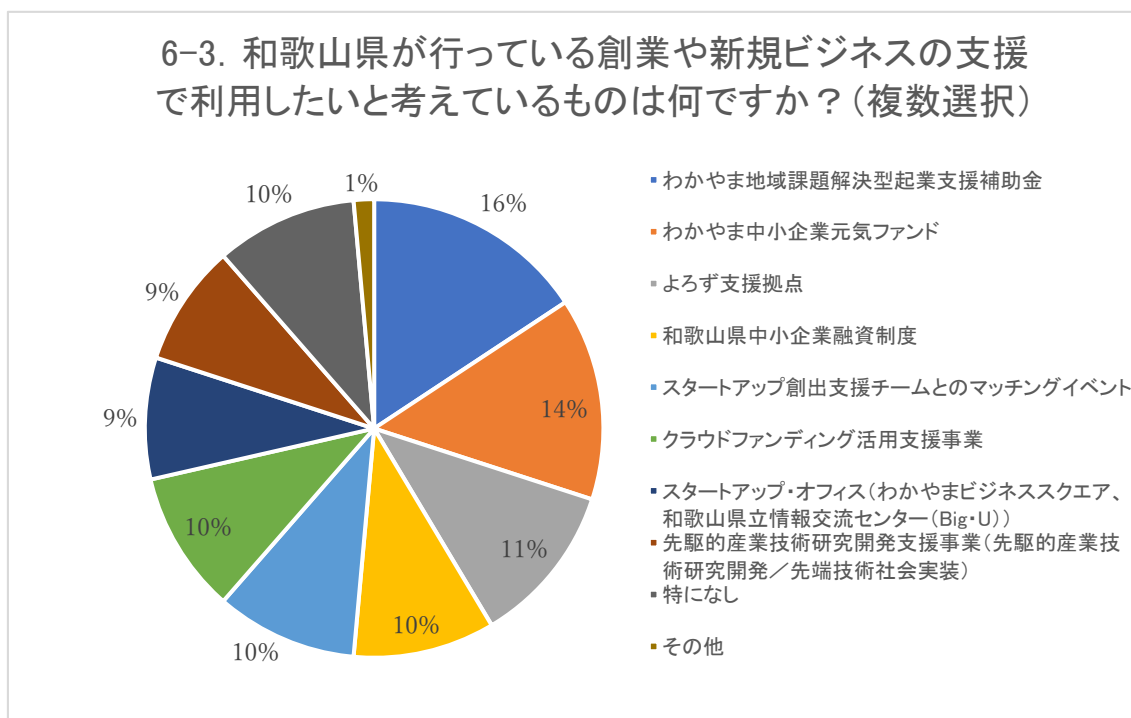


和歌山県外

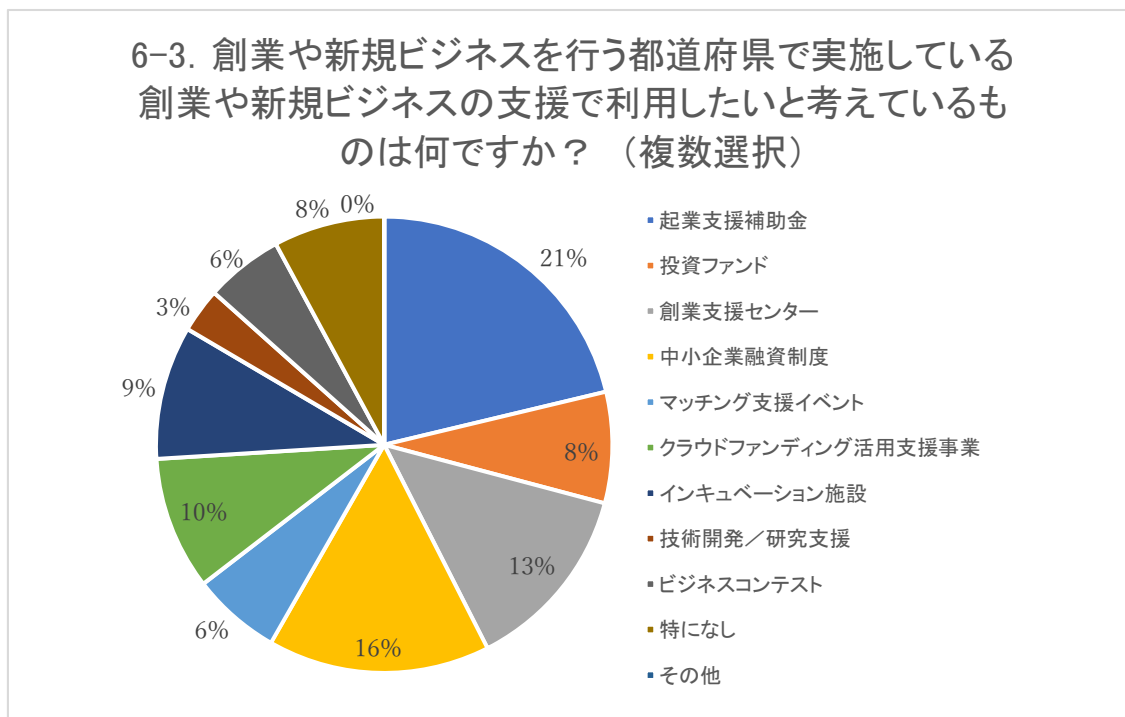


(※和歌山県内と選択項目が異なるので注意)

和歌山県内

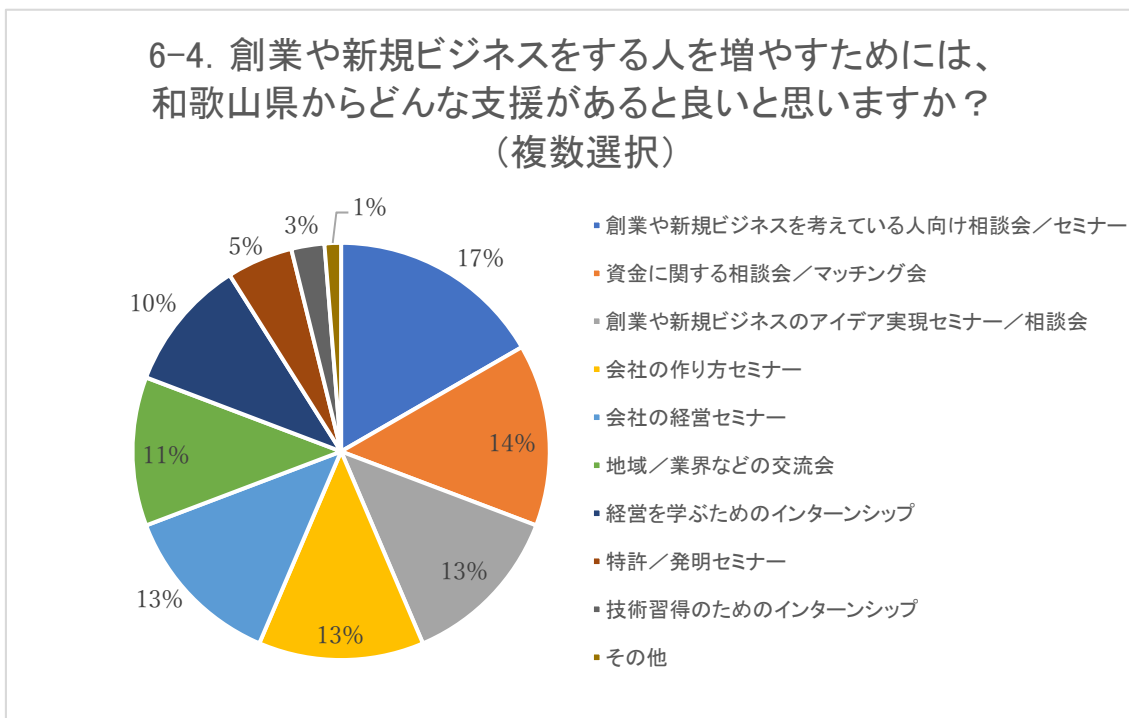


和歌山県外

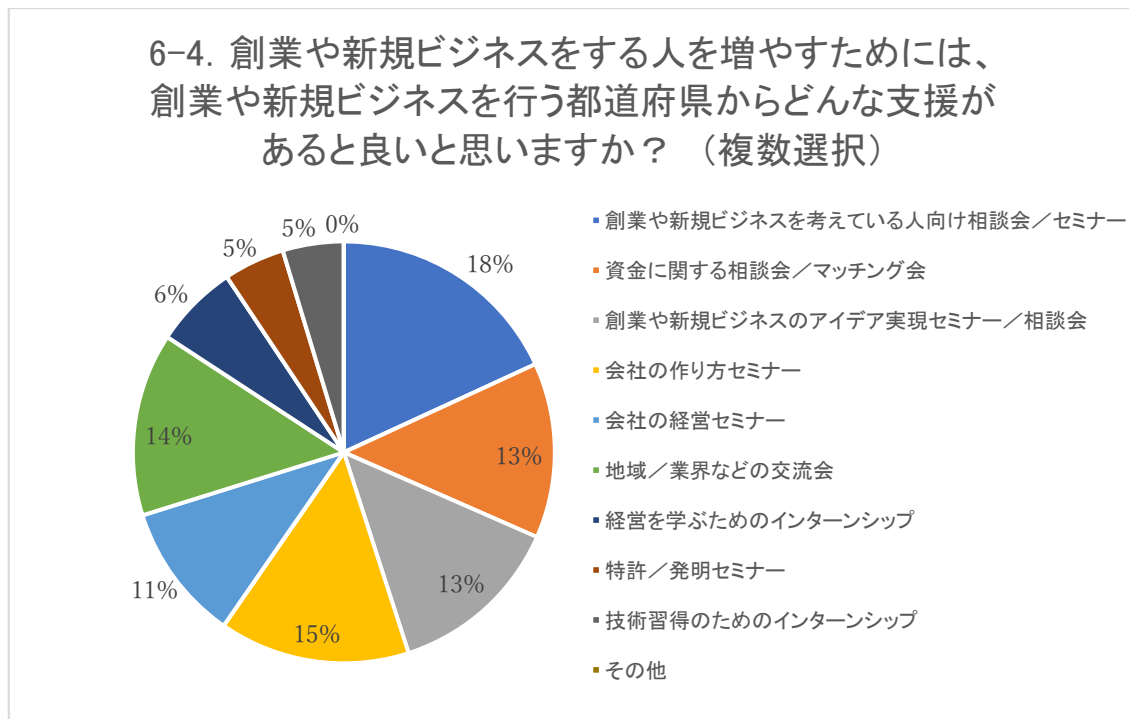


(※和歌山県内と選択項目が異なるので注意)

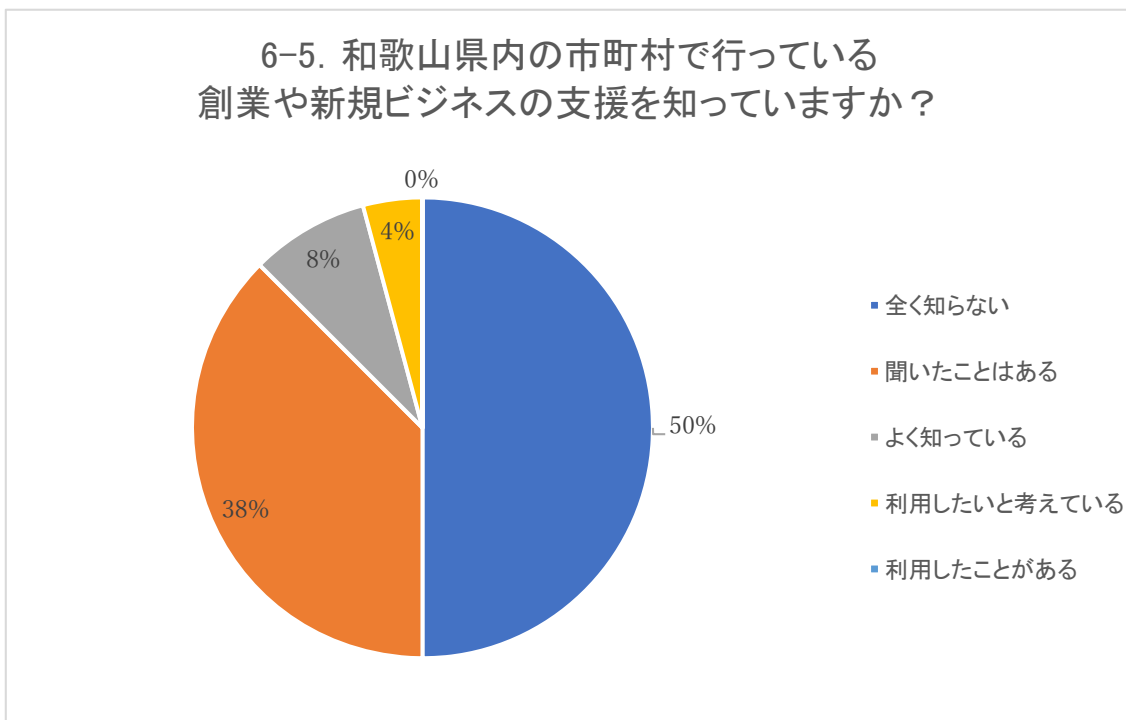
和歌山県内



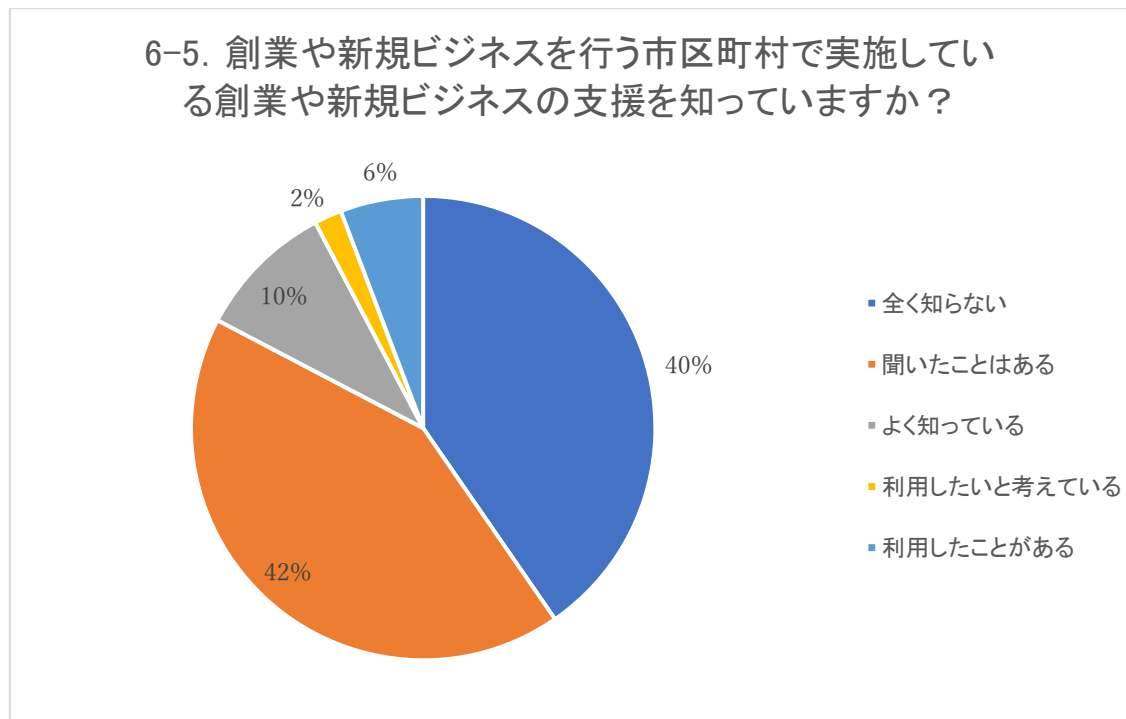
和歌山県外



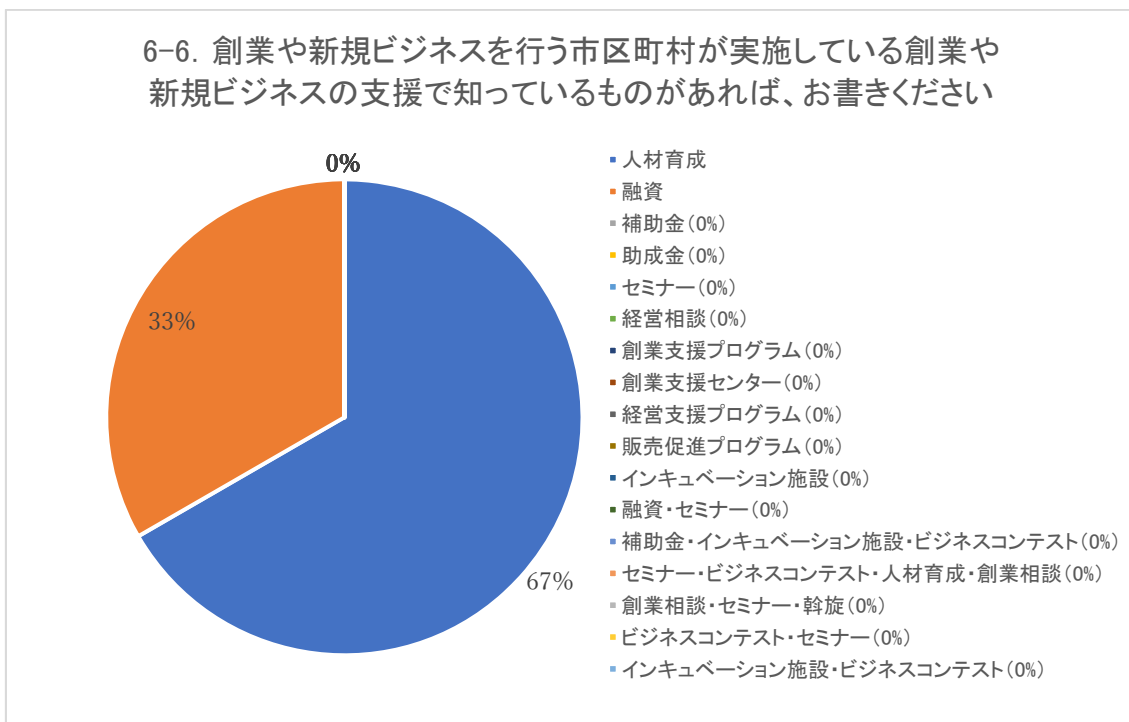
和歌山県内



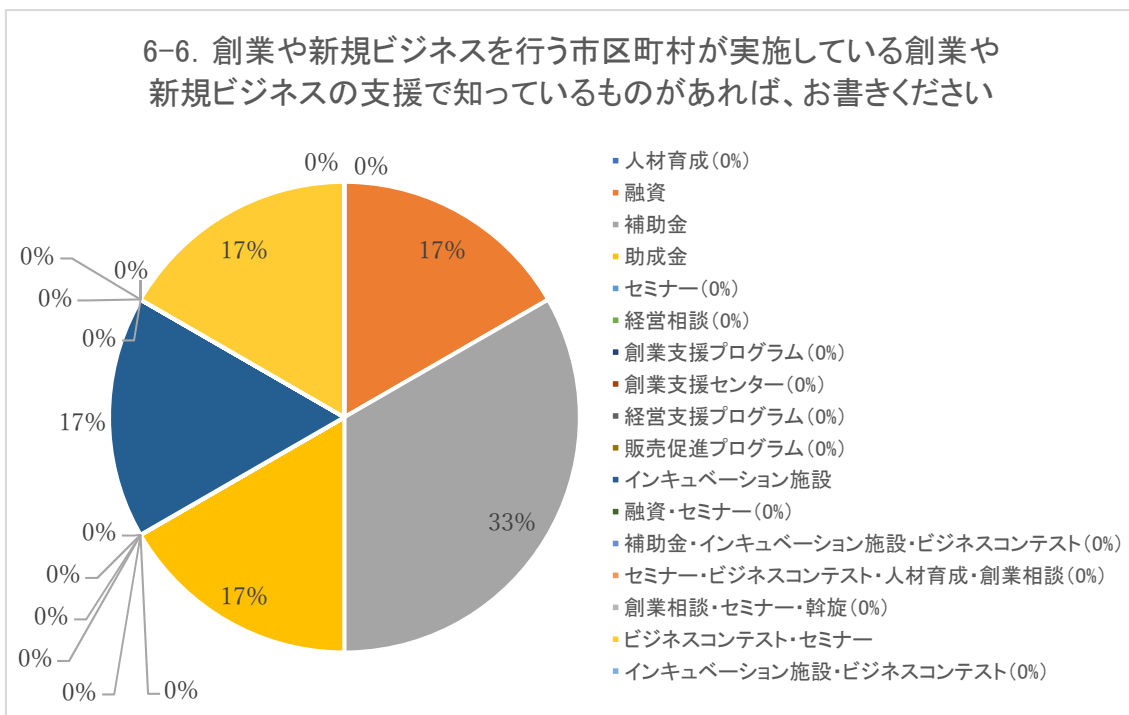
和歌山県外



和歌山県内



和歌山県外

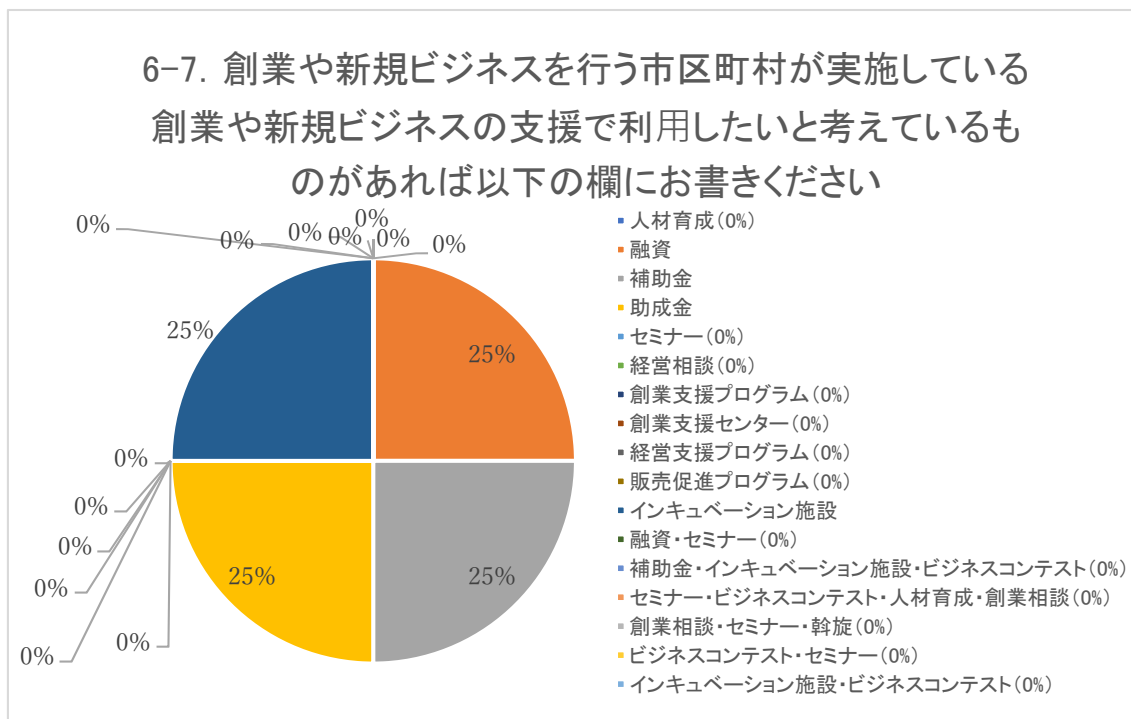


和歌山県内

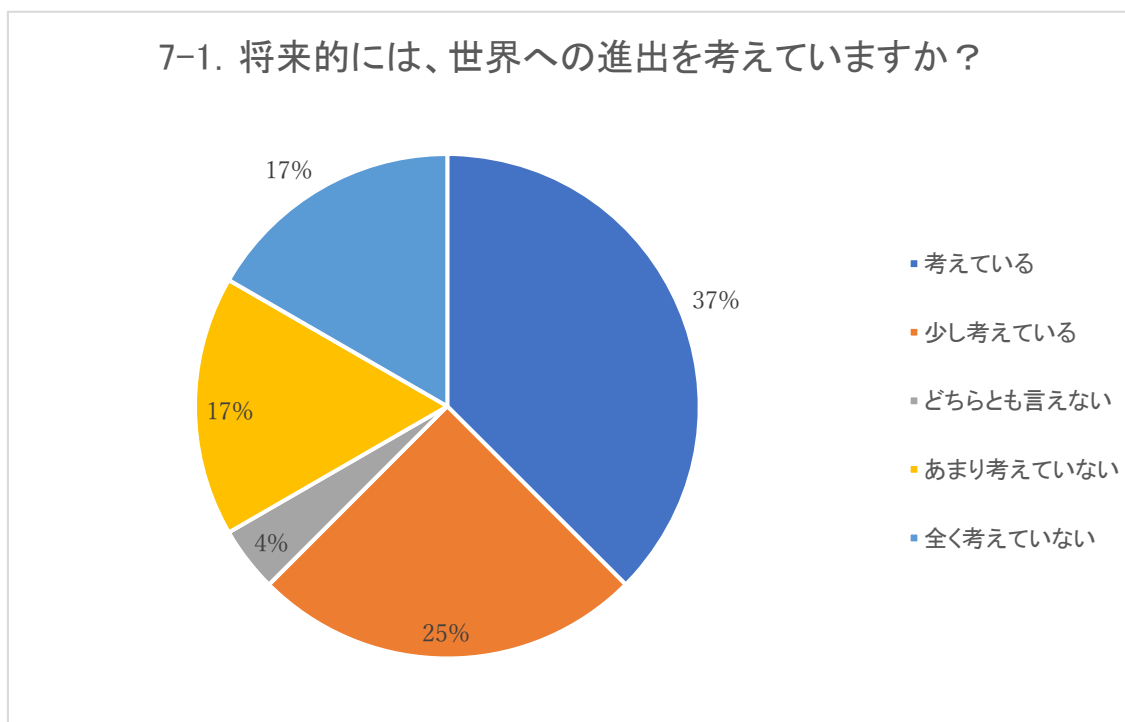
6-7. 創業や新規ビジネスを行う市区町村が実施している創業や新規ビジネスの支援で利用したいと考えているものがあれば以下の欄にお書きください。

<回答なし>

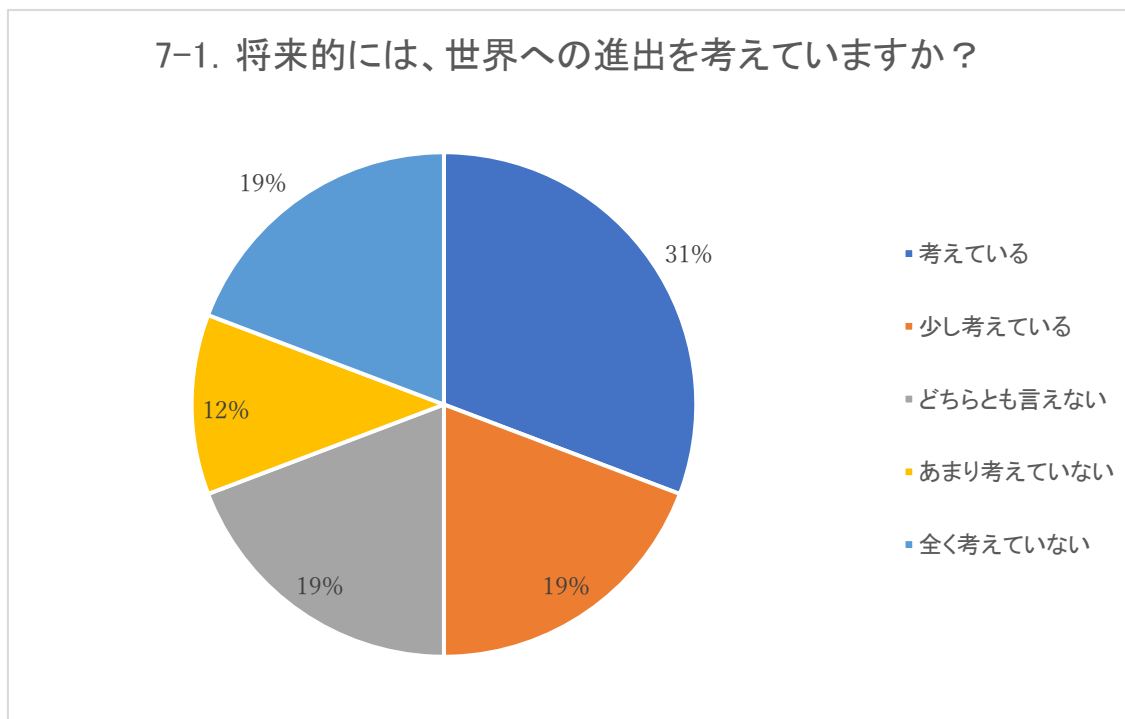
和歌山県外



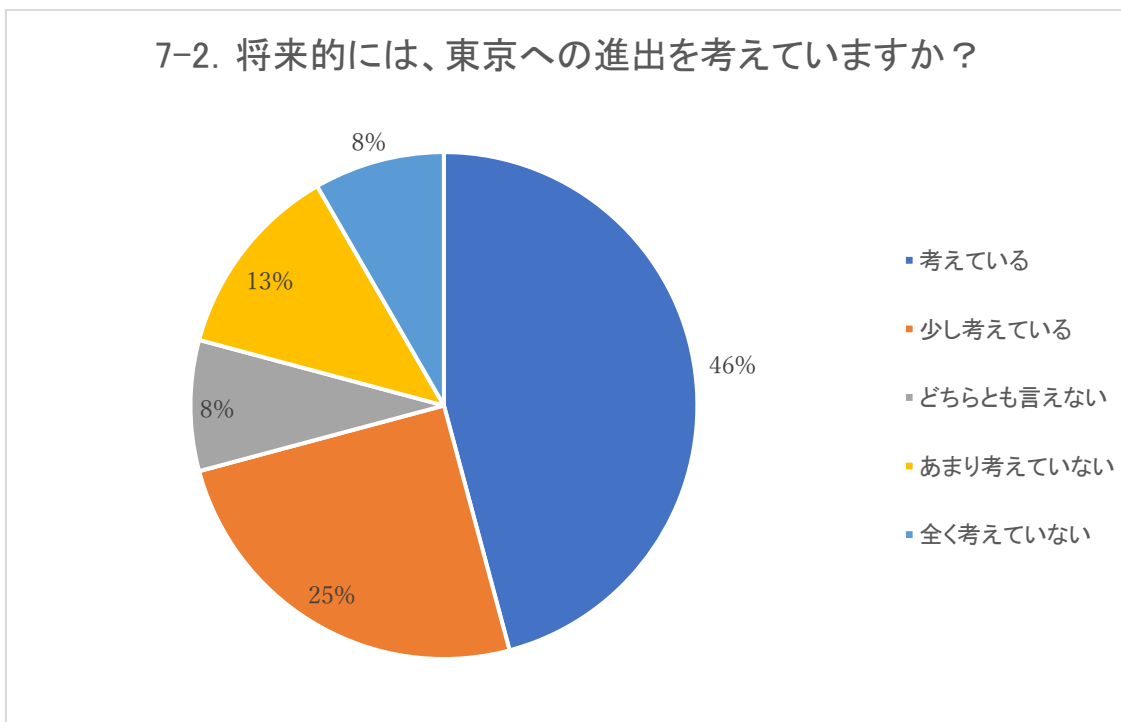
和歌山県内



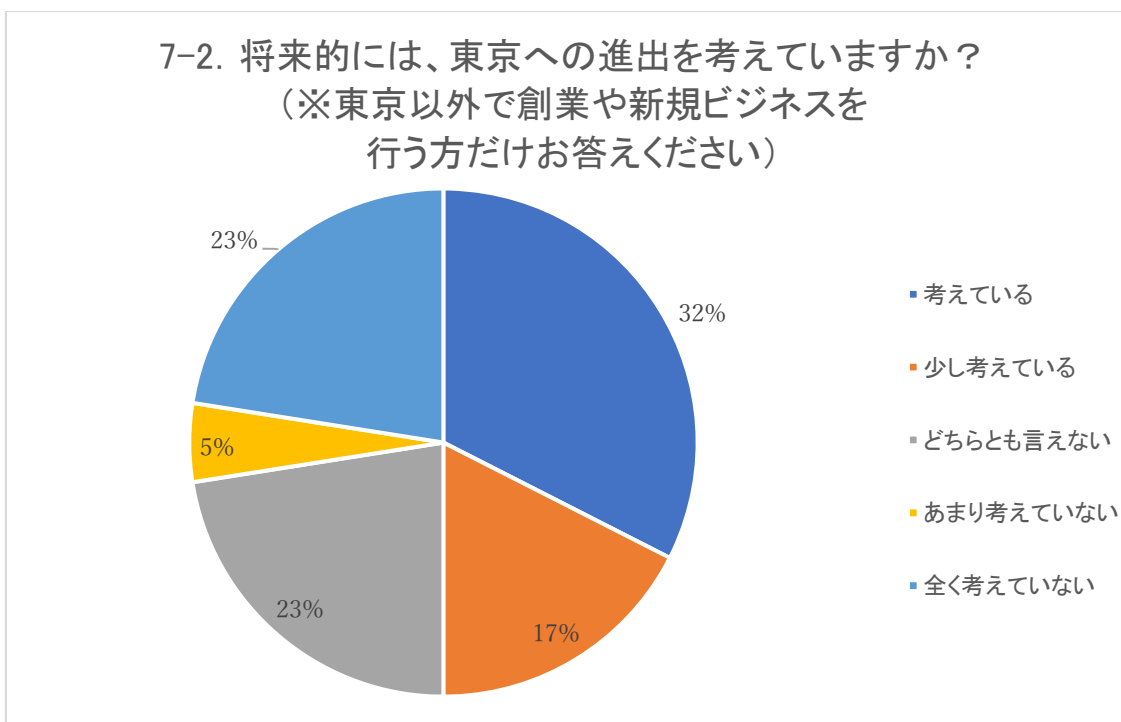
和歌山県外



和歌山県内

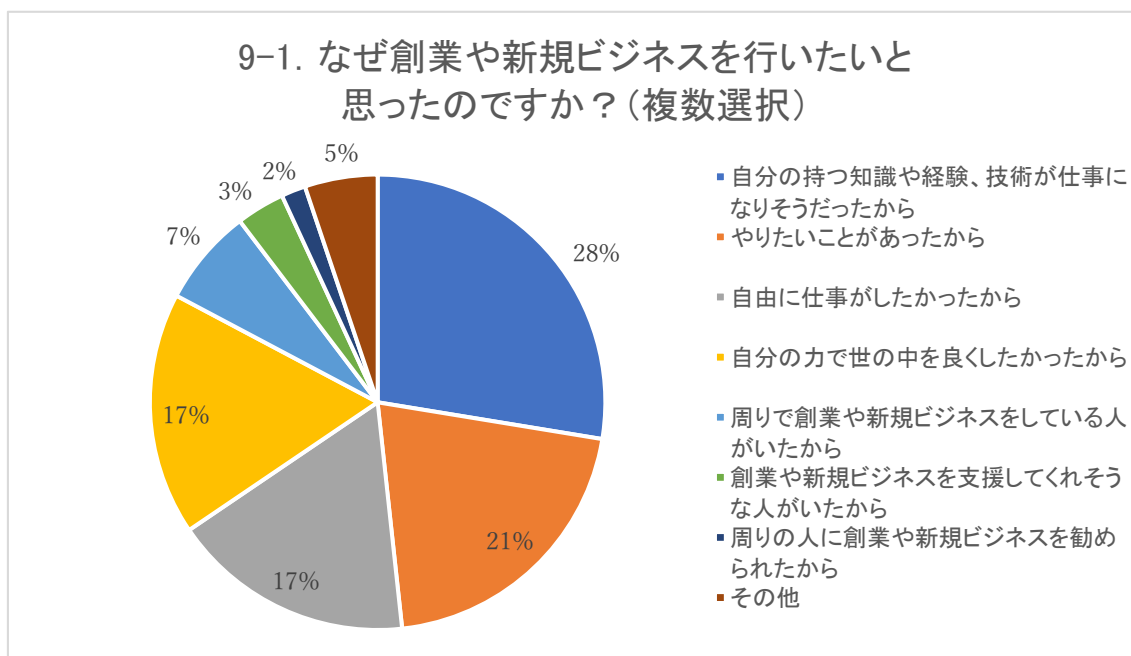


和歌山県外

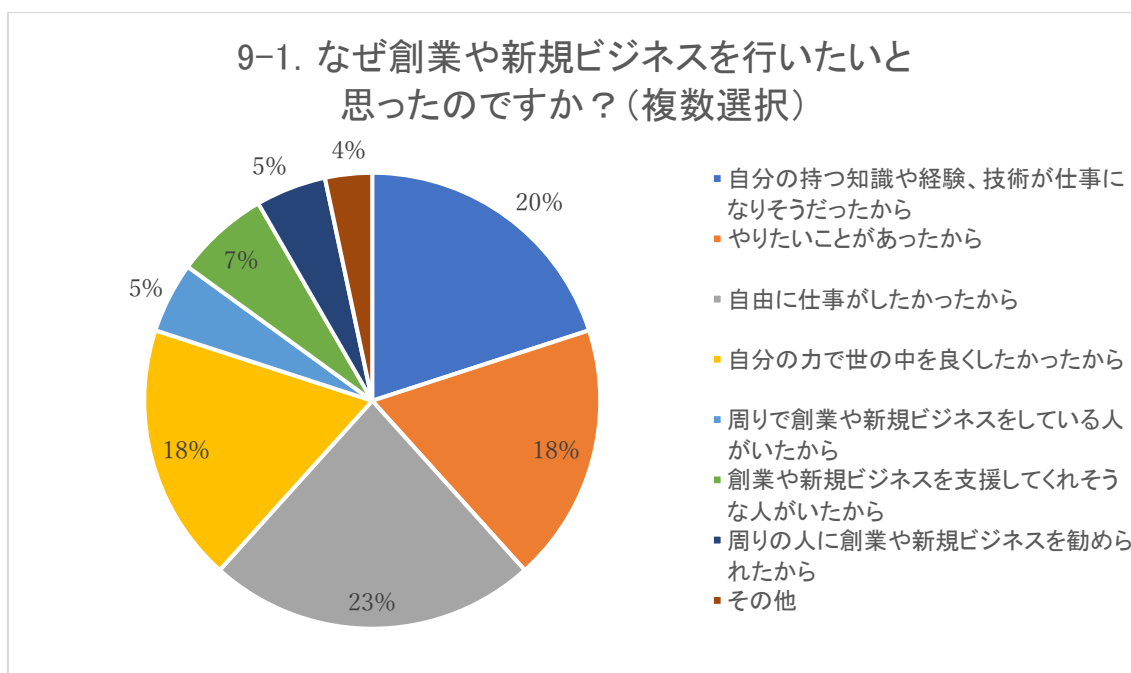


5.2.3 既に創業や新規ビジネスを行っている方への質問

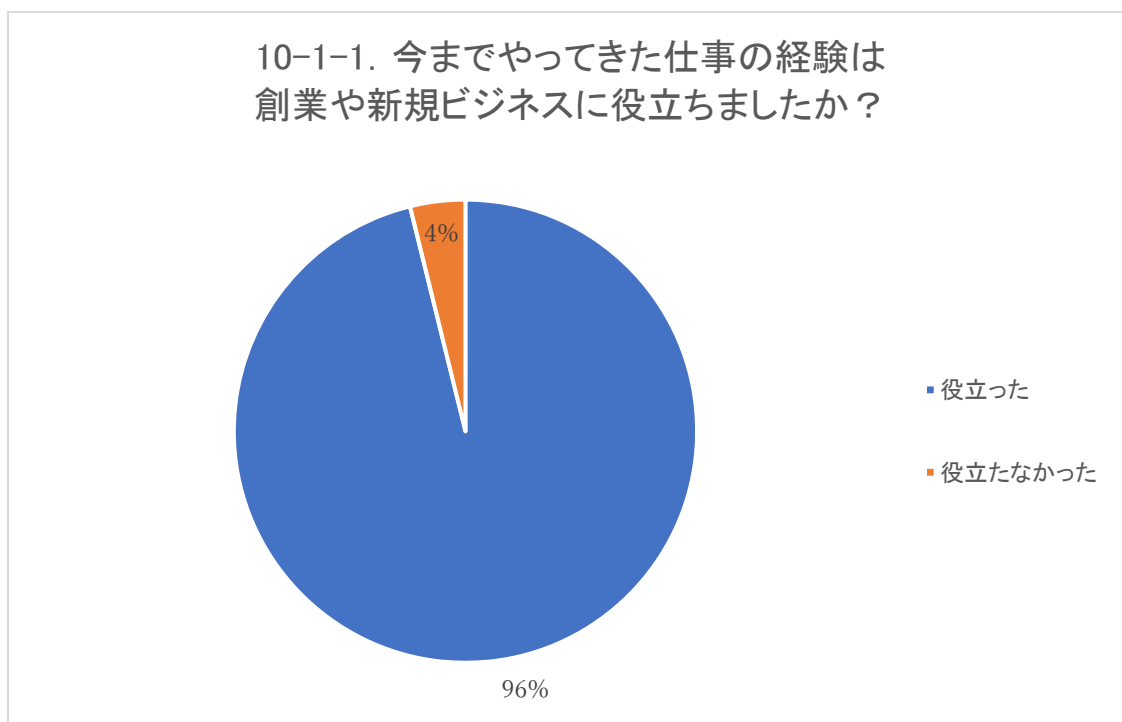
和歌山県内



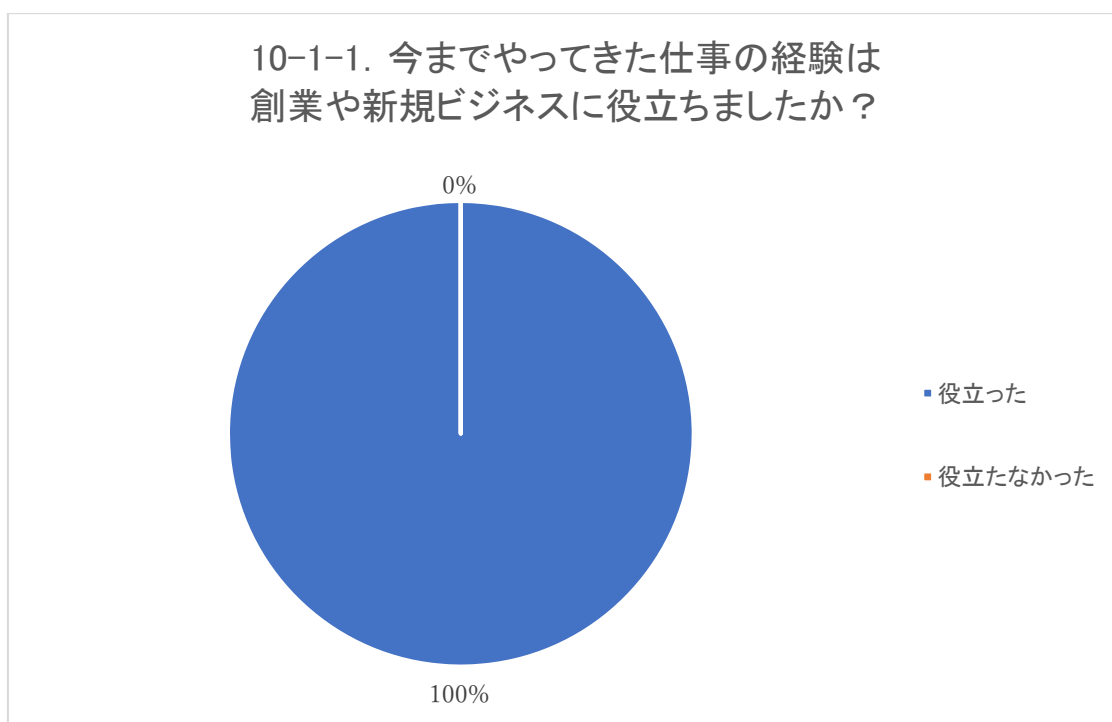
和歌山県外



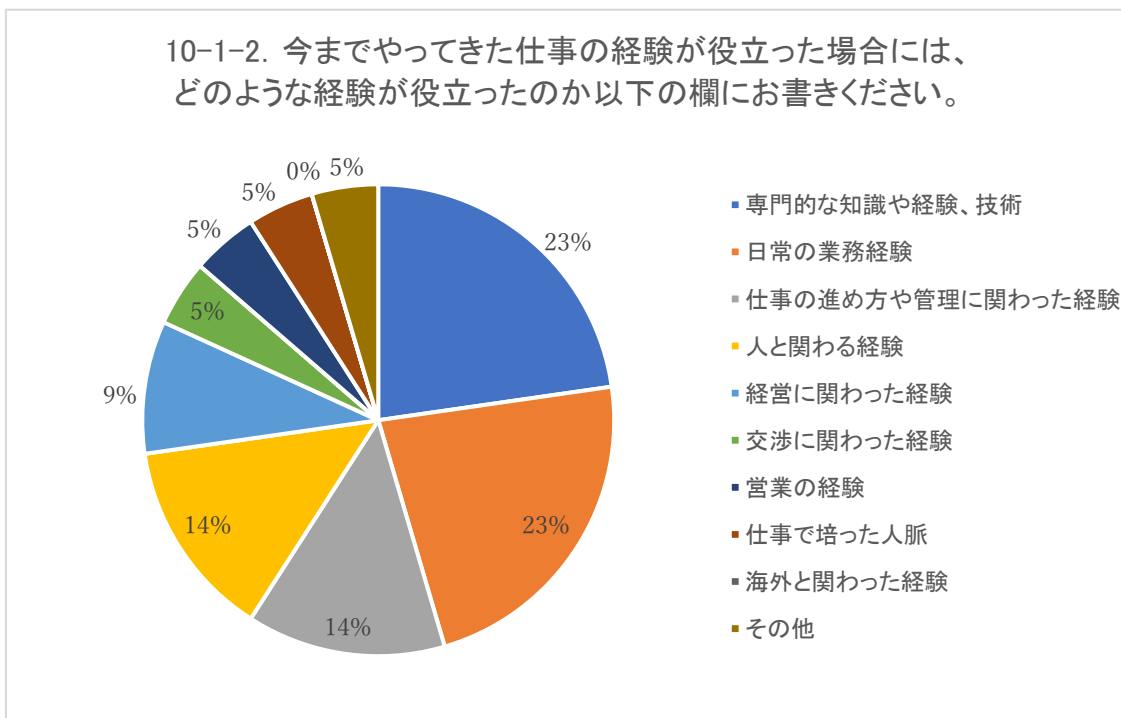
和歌山県内



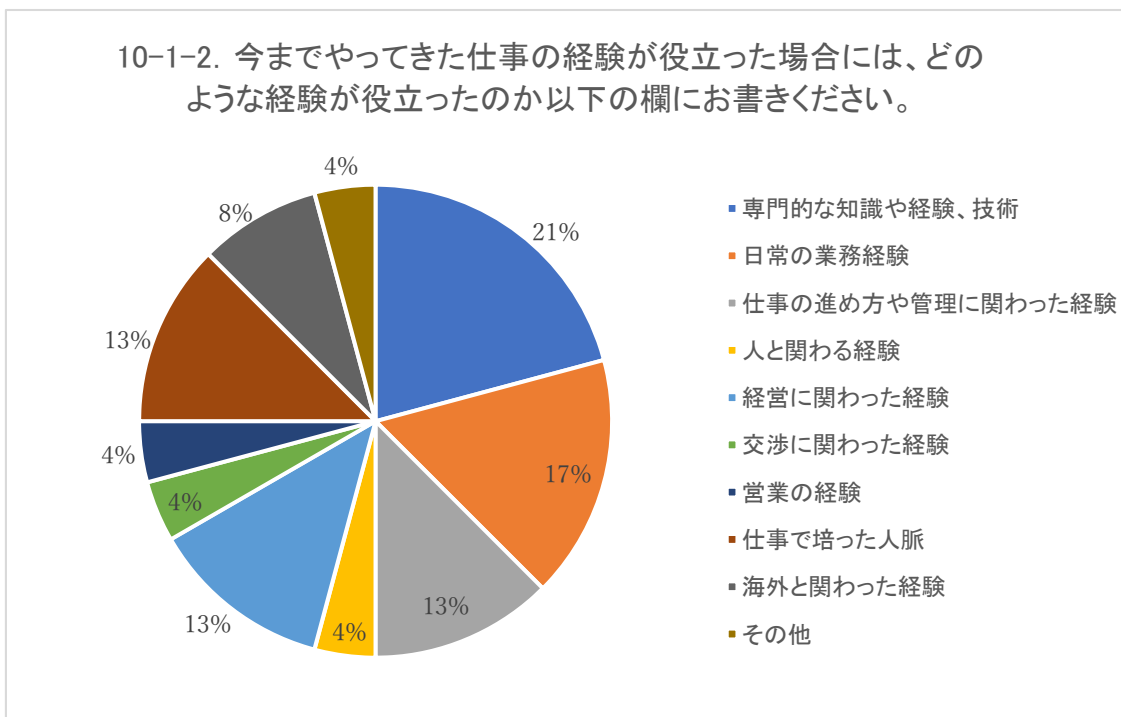
和歌山県外



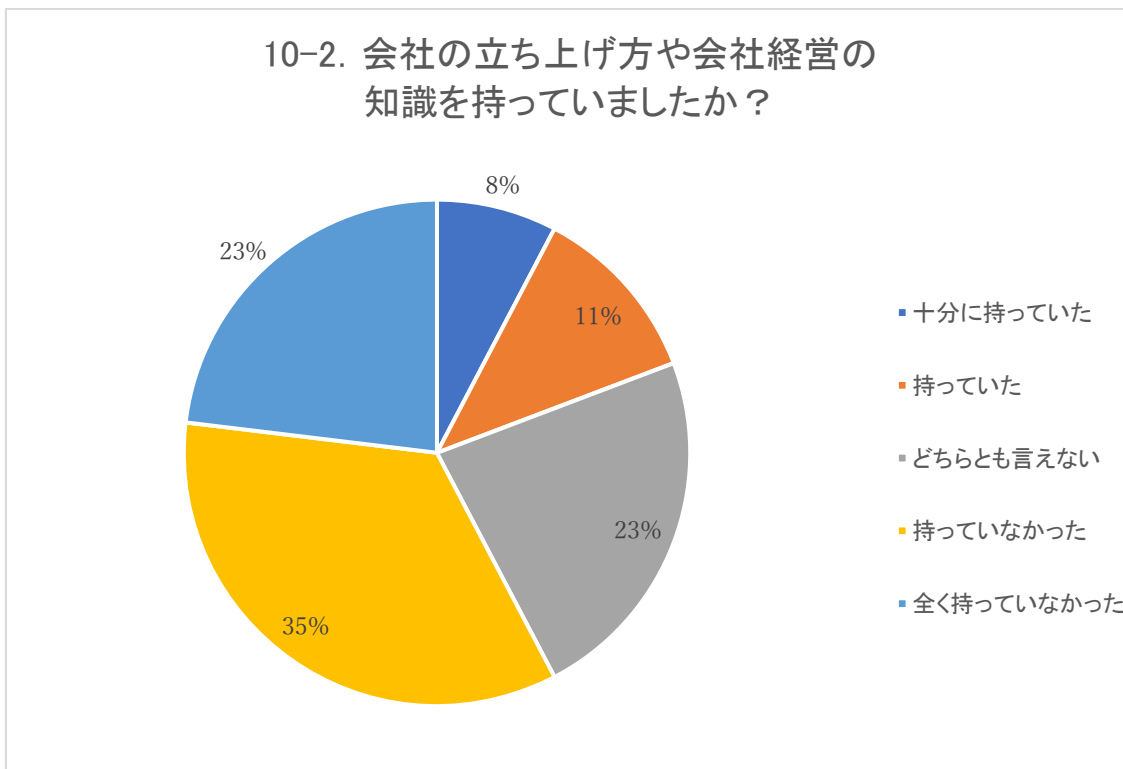
和歌山県内



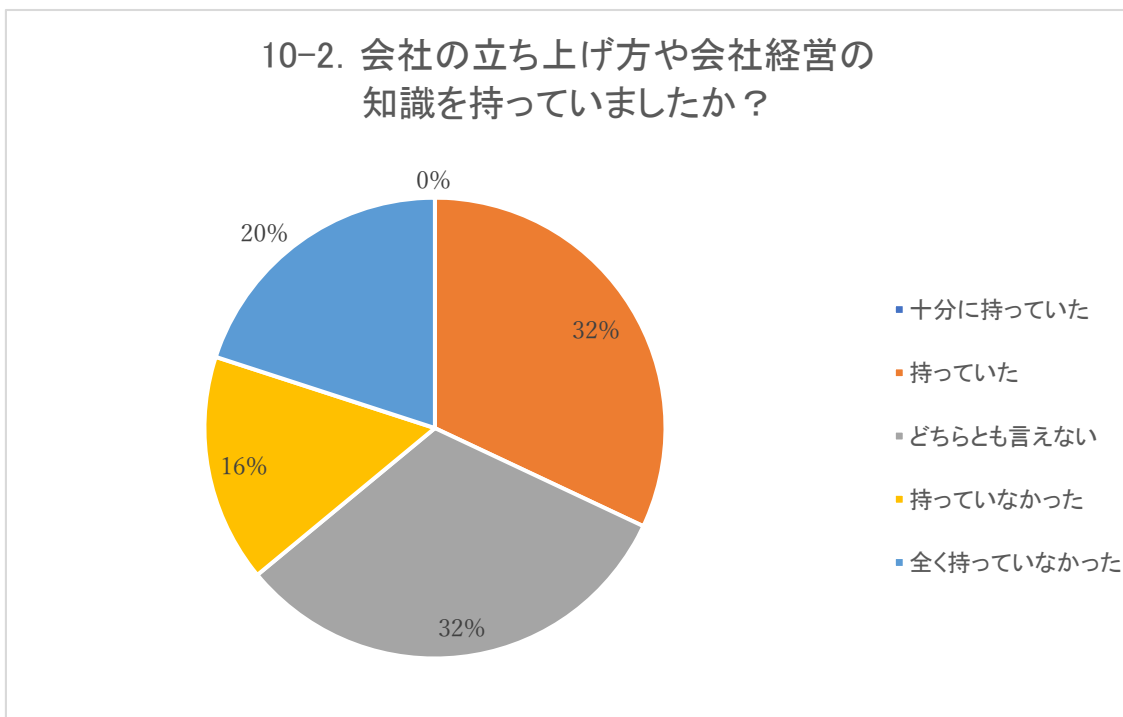
和歌山県外



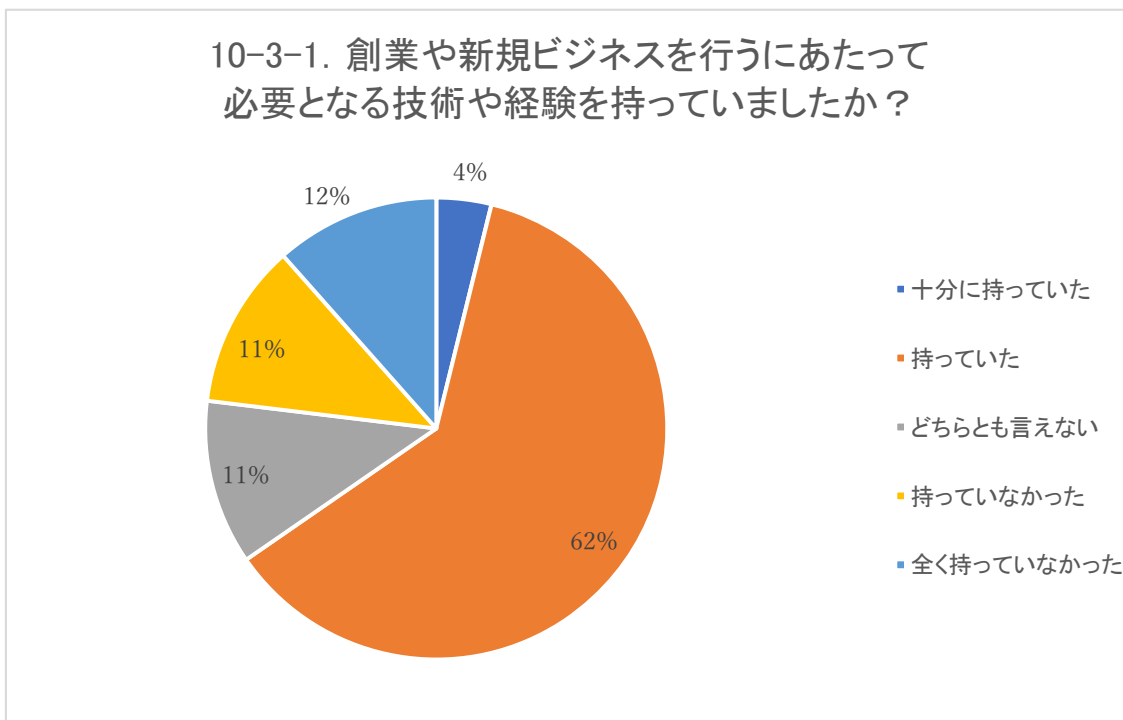
和歌山県内



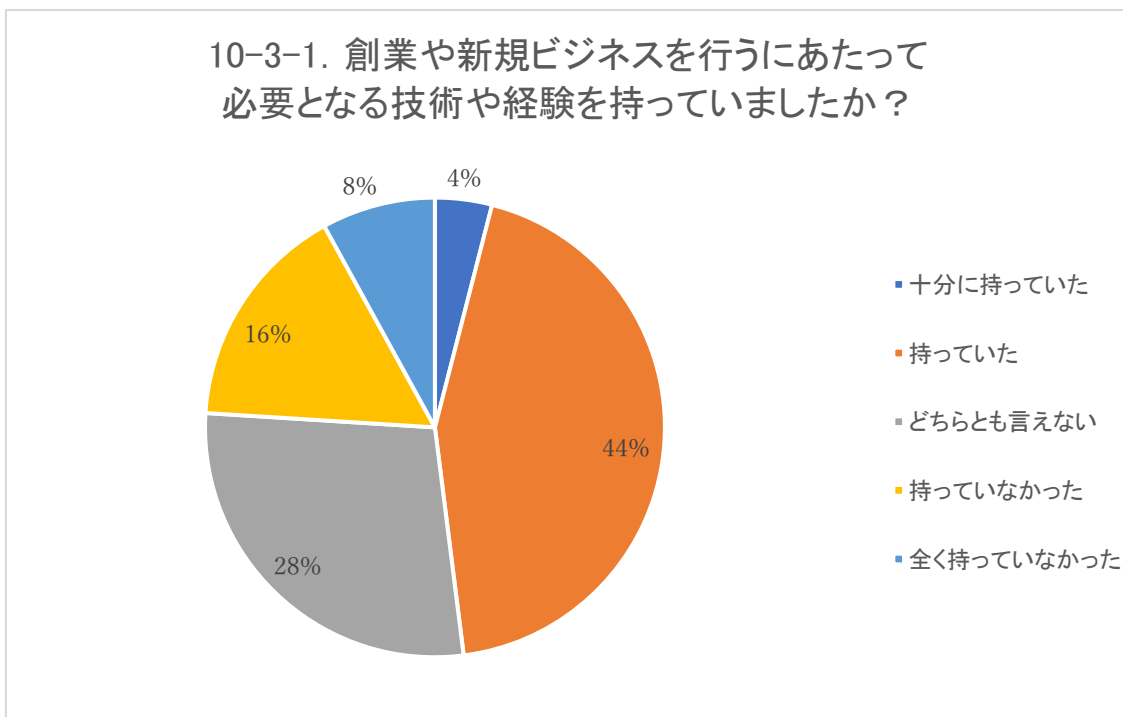
和歌山県外



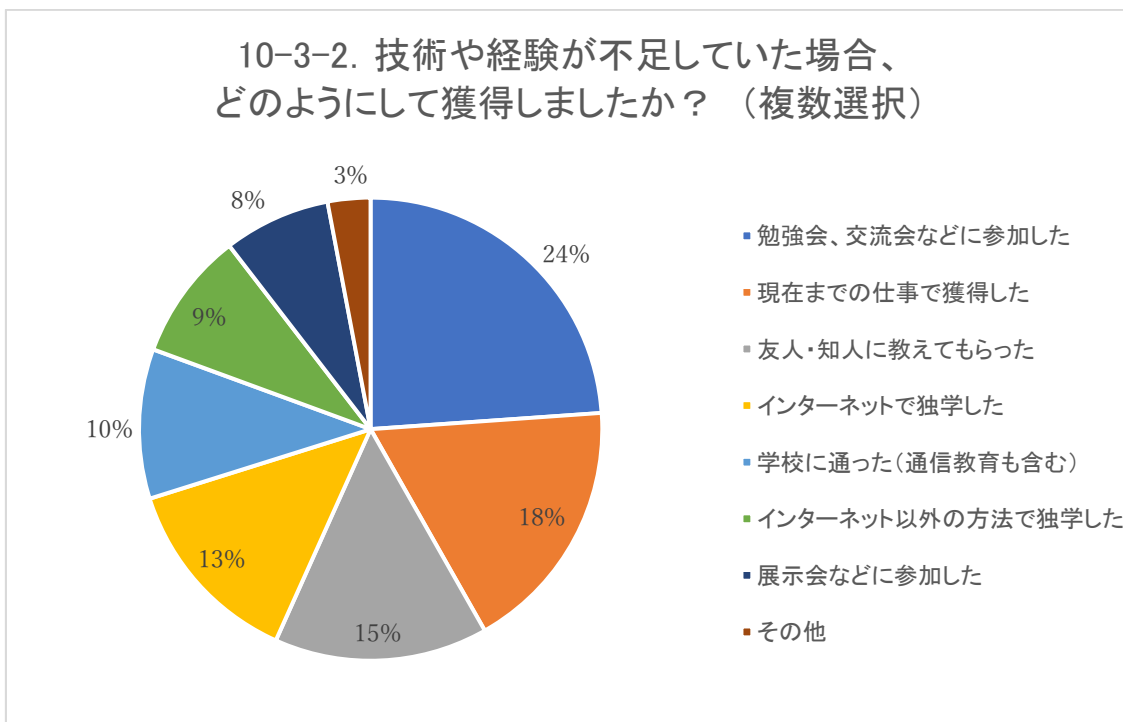
和歌山県内



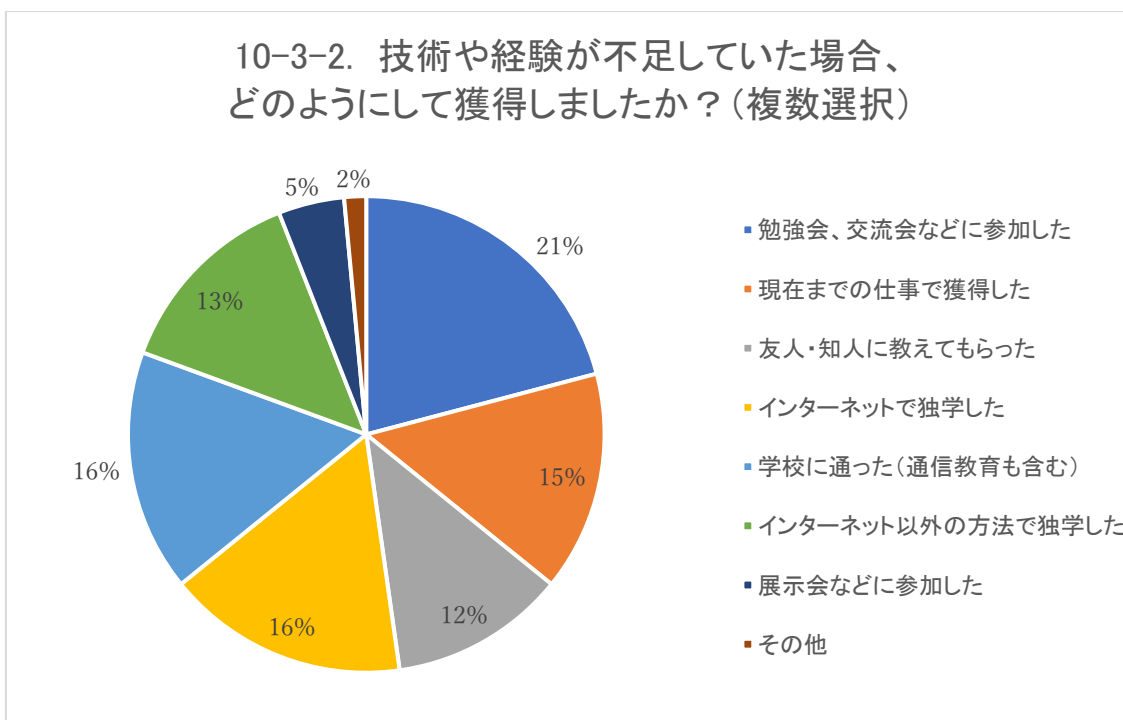
和歌山県外



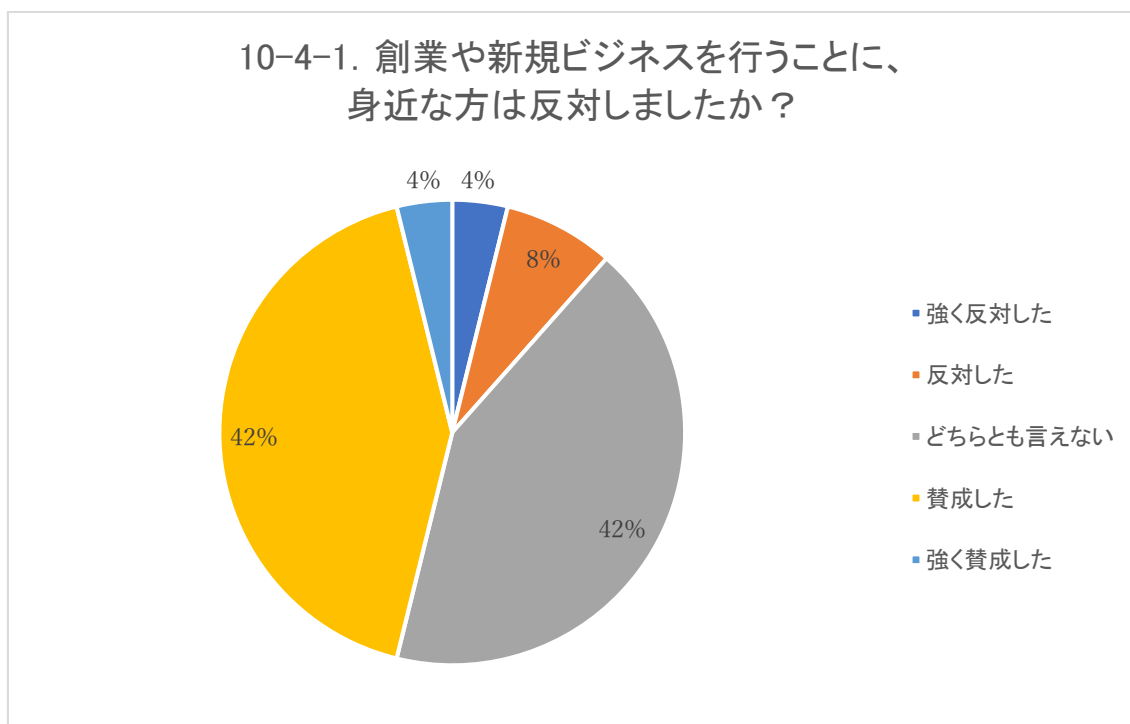
和歌山県内



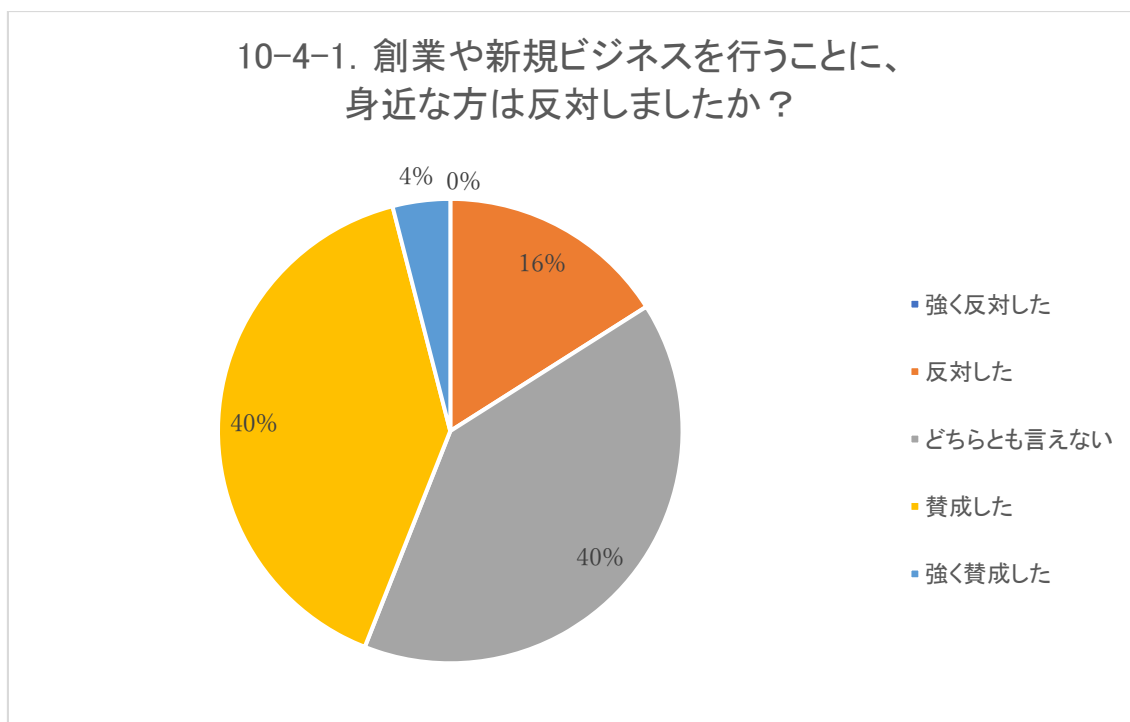
和歌山県外



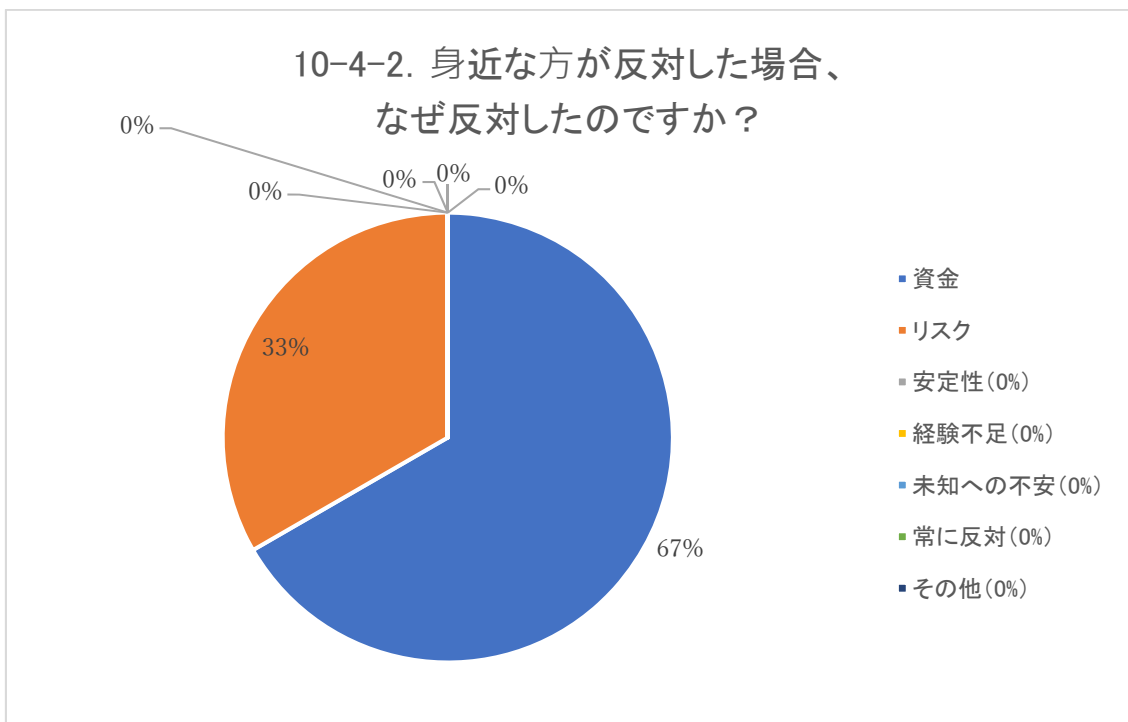
和歌山県内



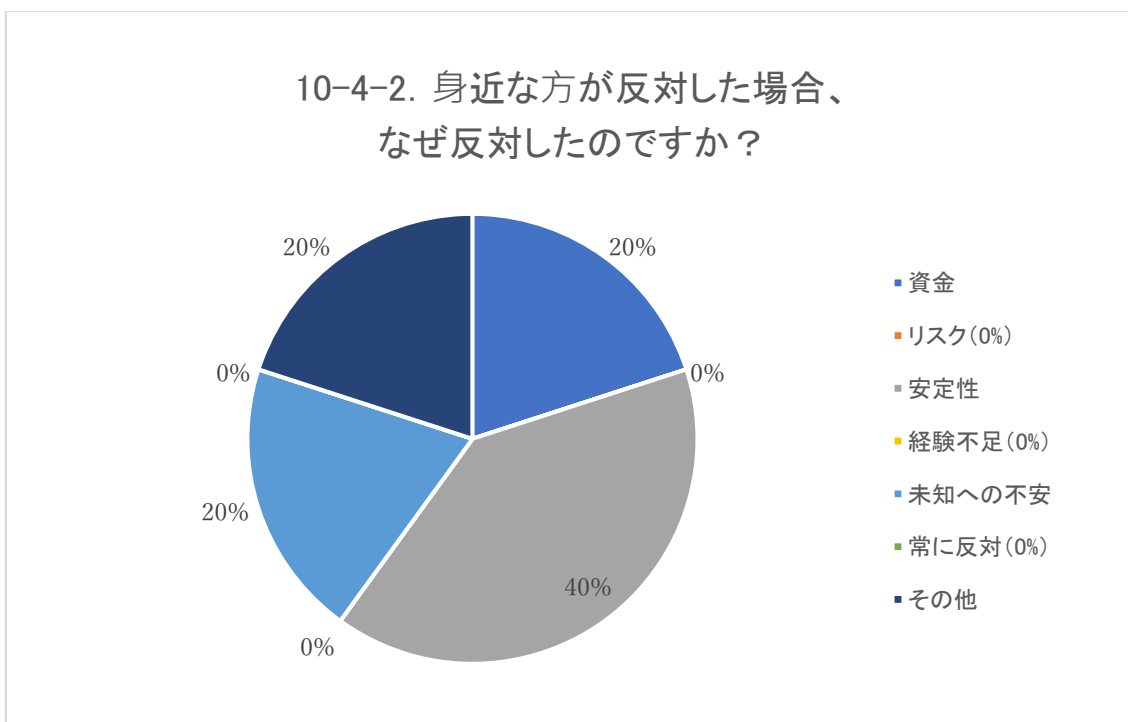
和歌山県外



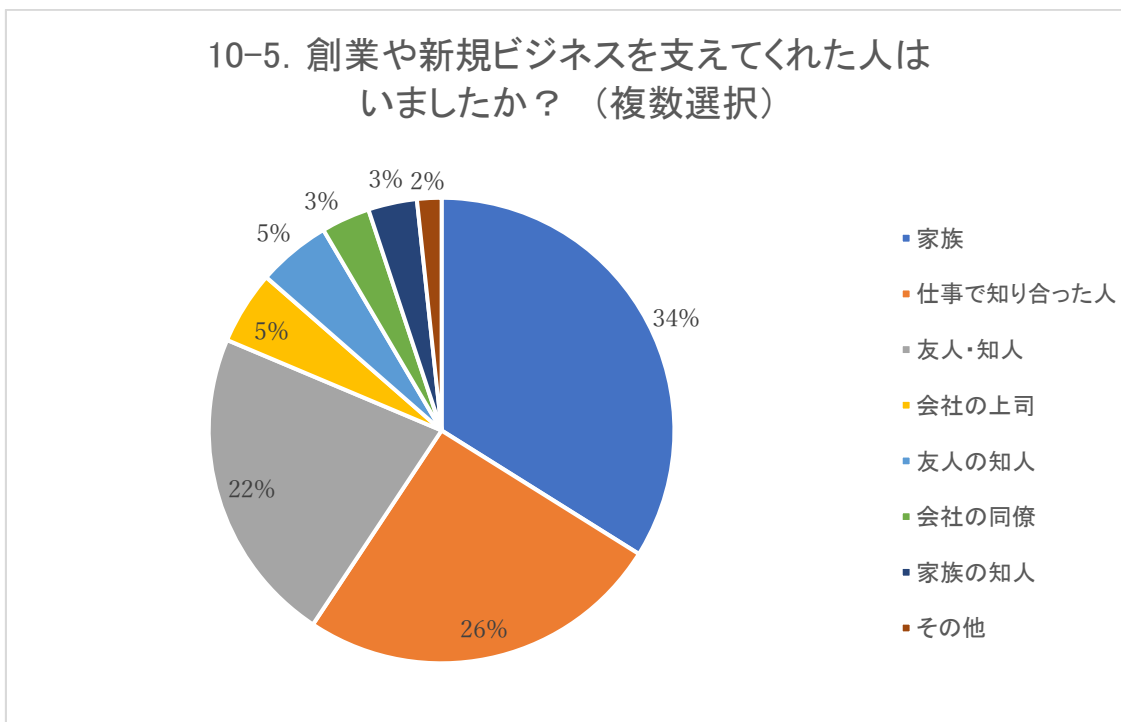
和歌山県内



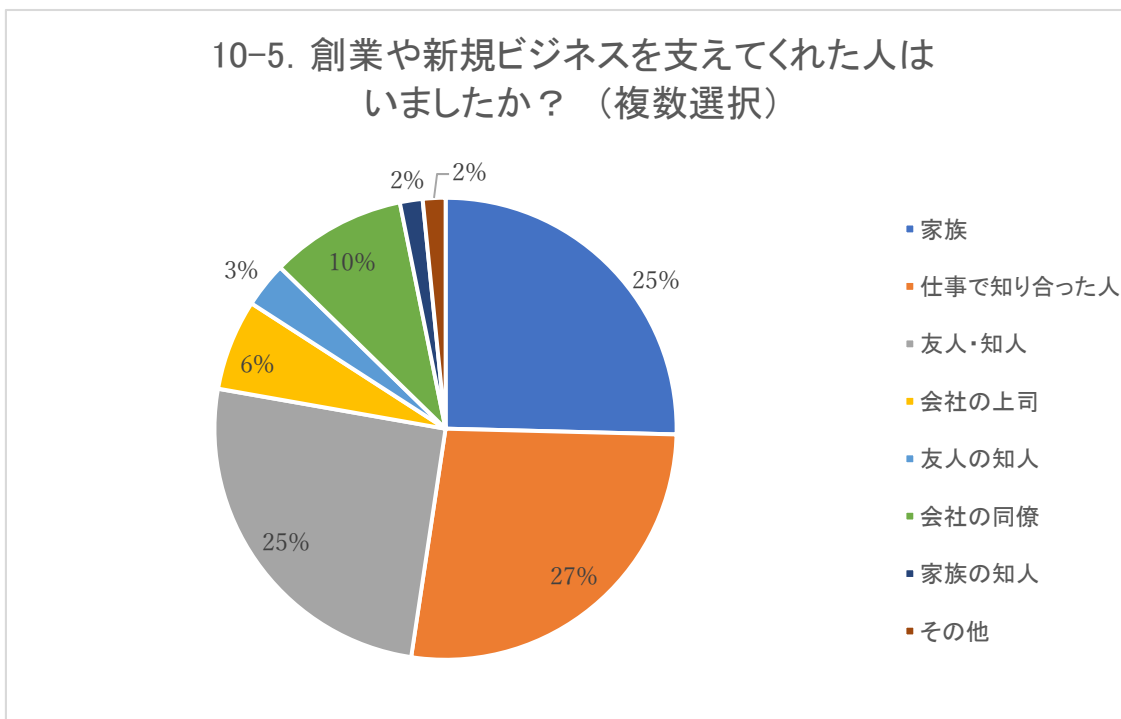
和歌山県外



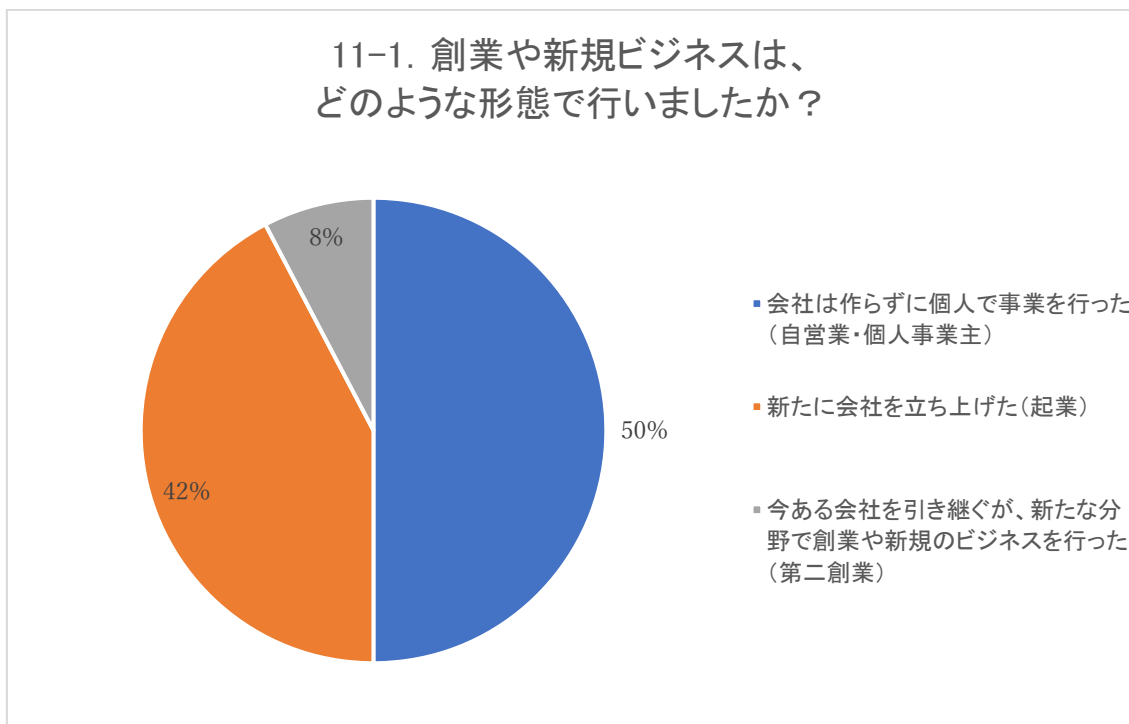
和歌山県内



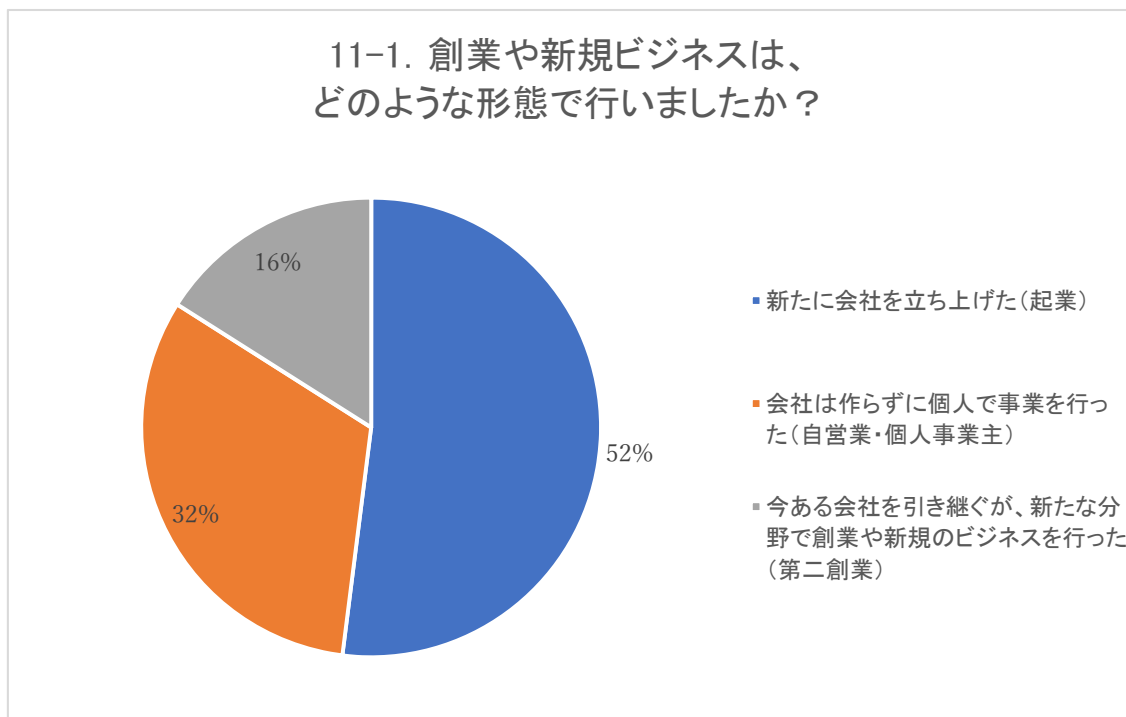
和歌山県外



和歌山県内

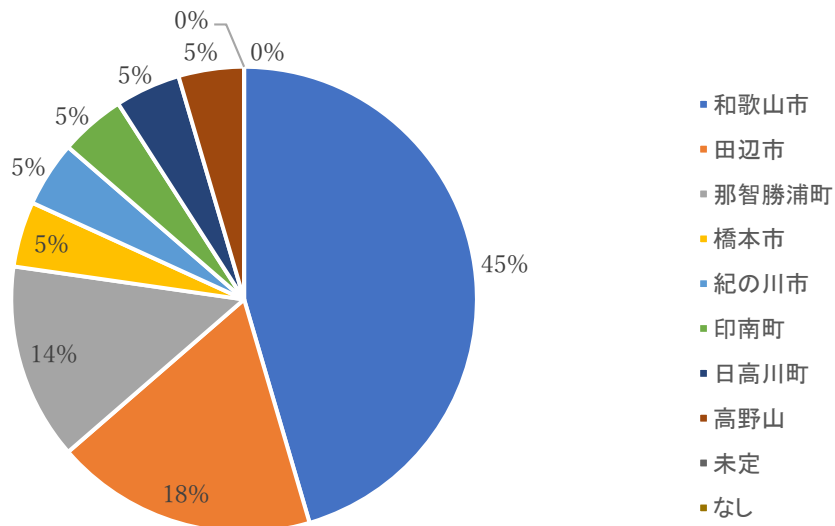


和歌山県外

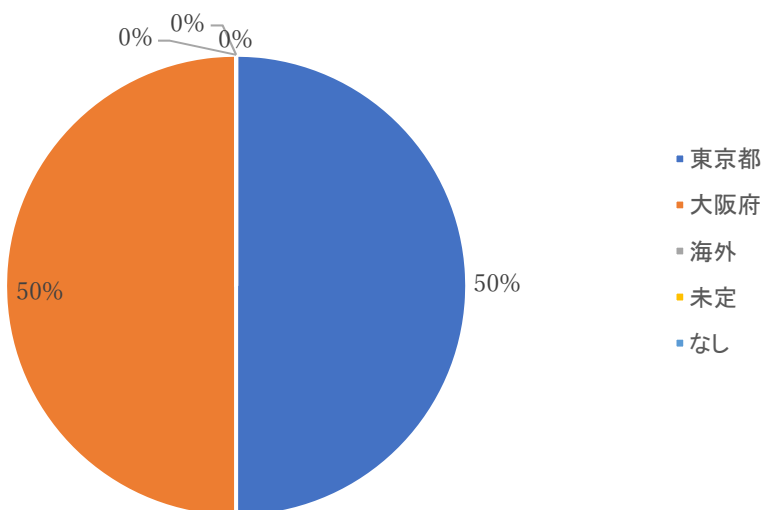


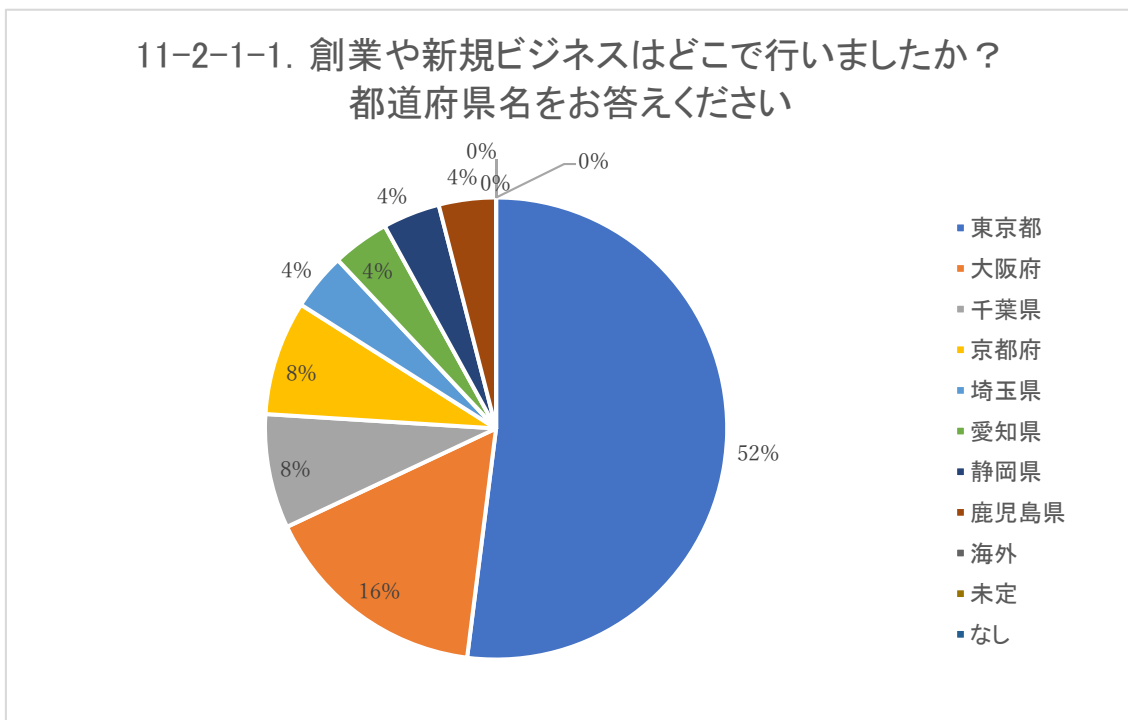
和歌山県内

11-2-1-1. 「県内で」創業や新規ビジネスを行った方、
どこで行ったか市町村名をお答えください

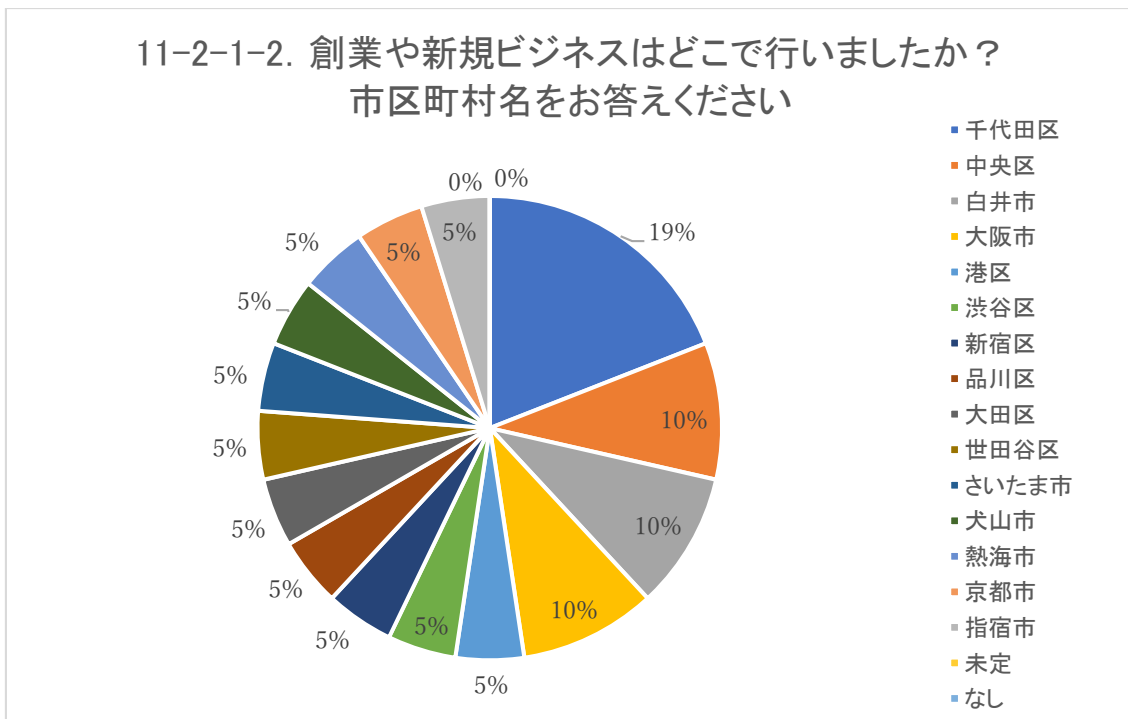


11-2-1-2. 「県外で」創業や新規ビジネスを行った方、
どこで行ったか都道府県名をお答えください



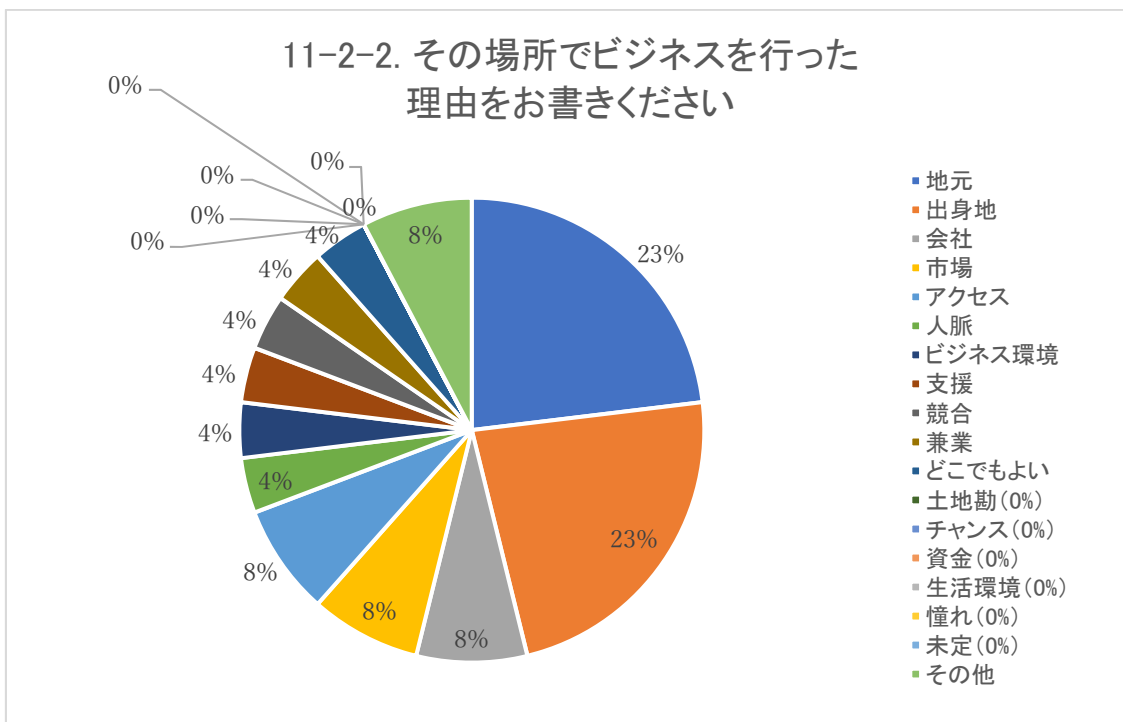


(※和歌山県内と質問が異なるので注意)

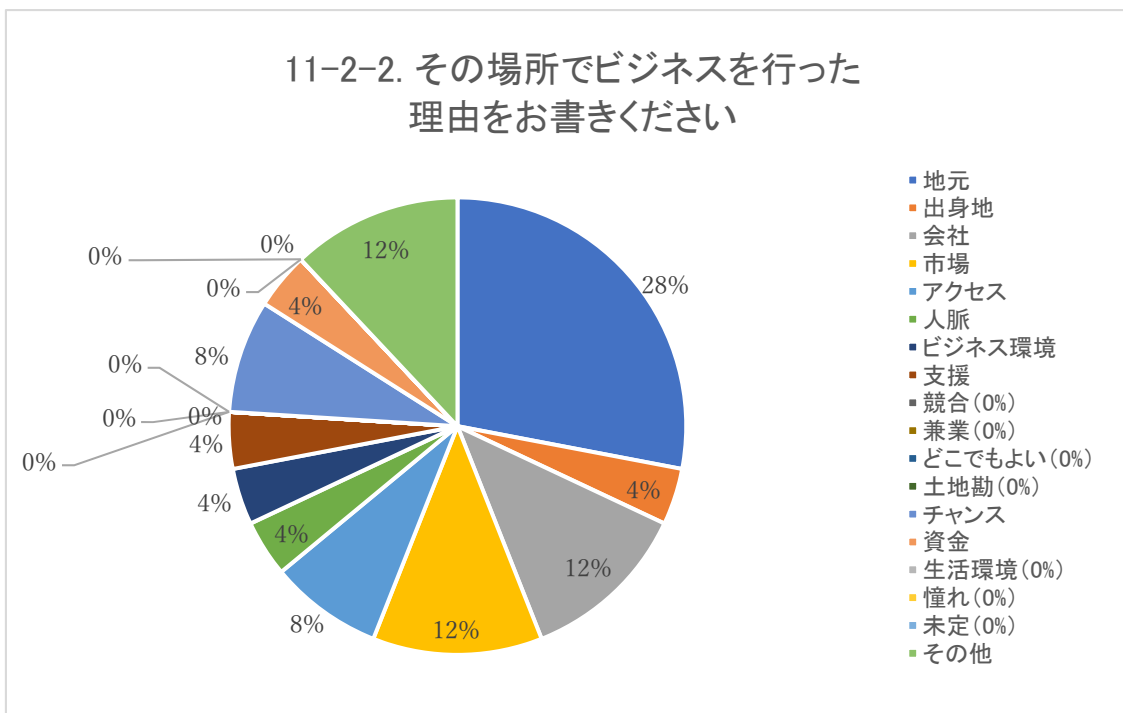


(※和歌山県内と質問が異なるので注意)

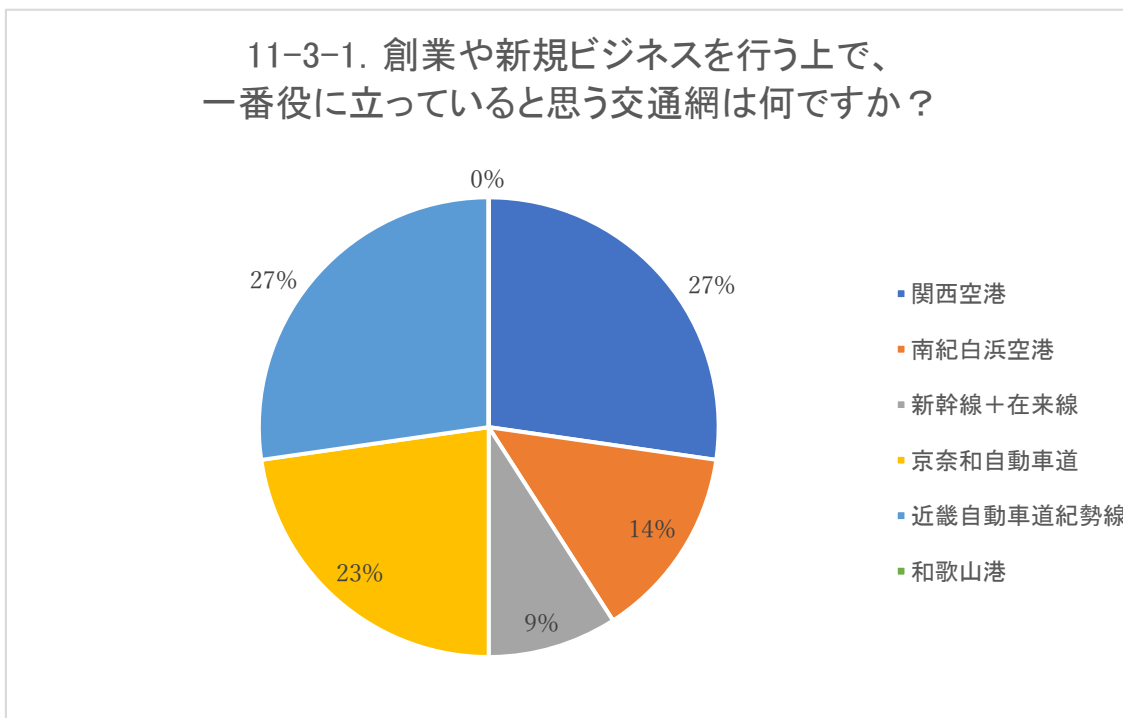
和歌山県内



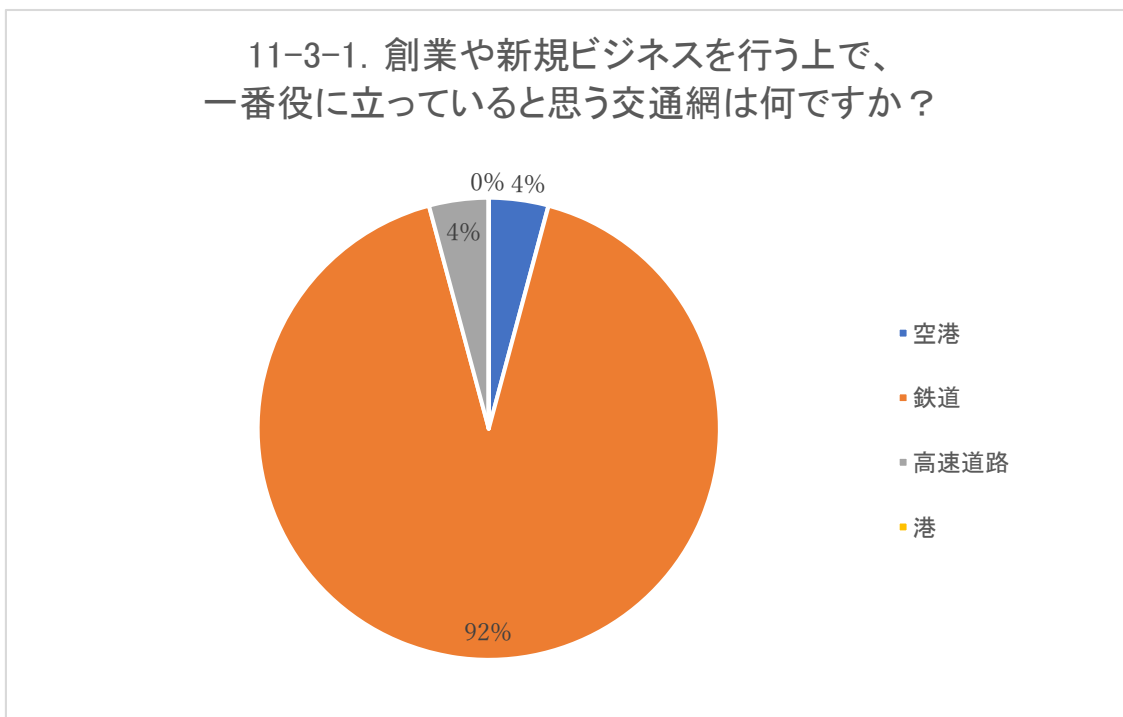
和歌山県外



和歌山県内

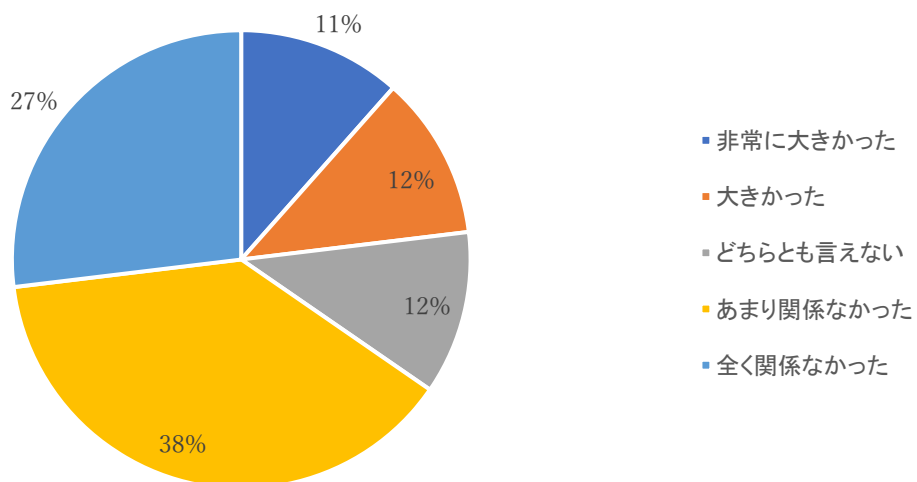


和歌山県外

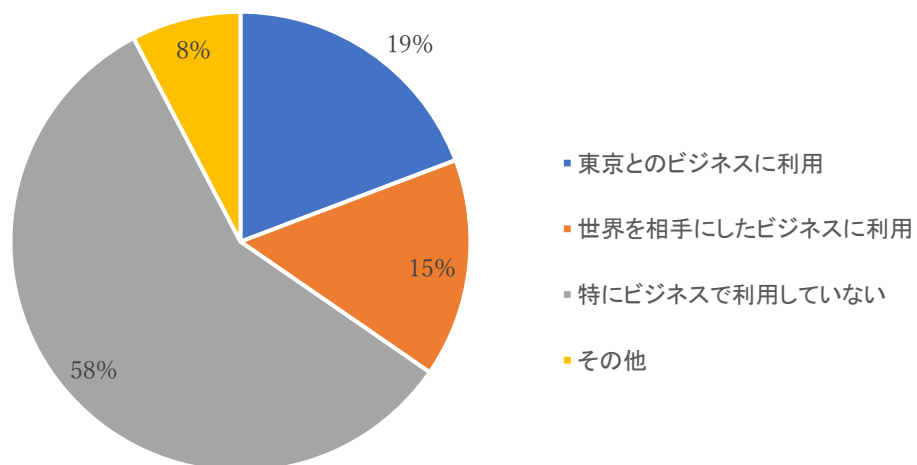


(※和歌山県内と選択項目が異なるので注意)

11-3-2. 創業や新規ビジネスを行う上で、
関西空港の存在は大きかったですか？

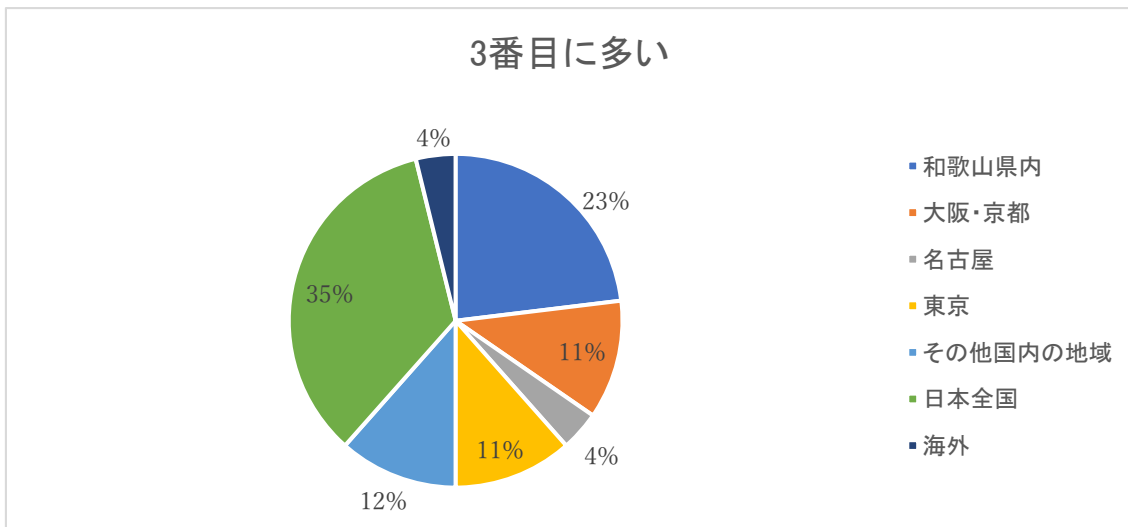
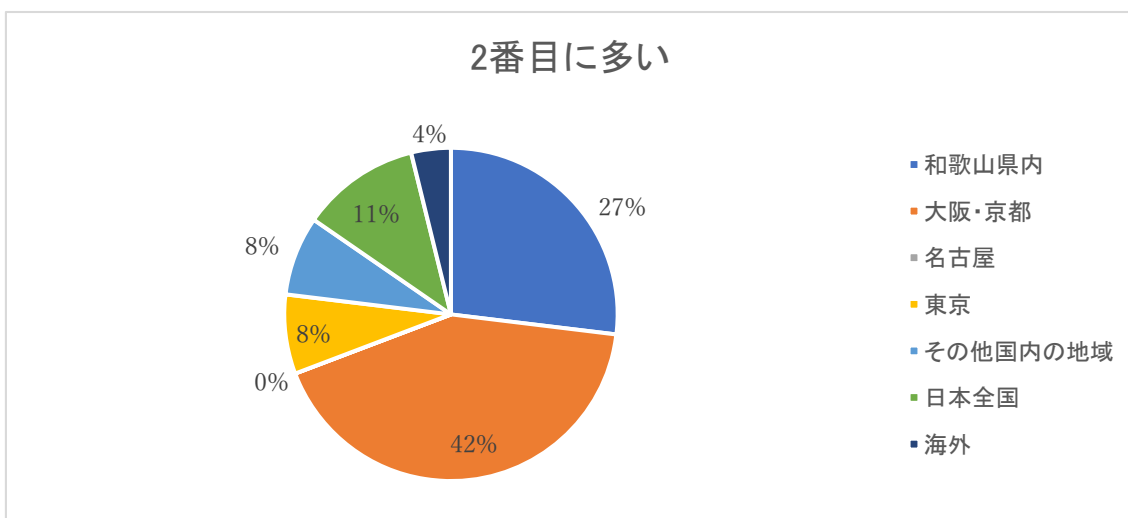
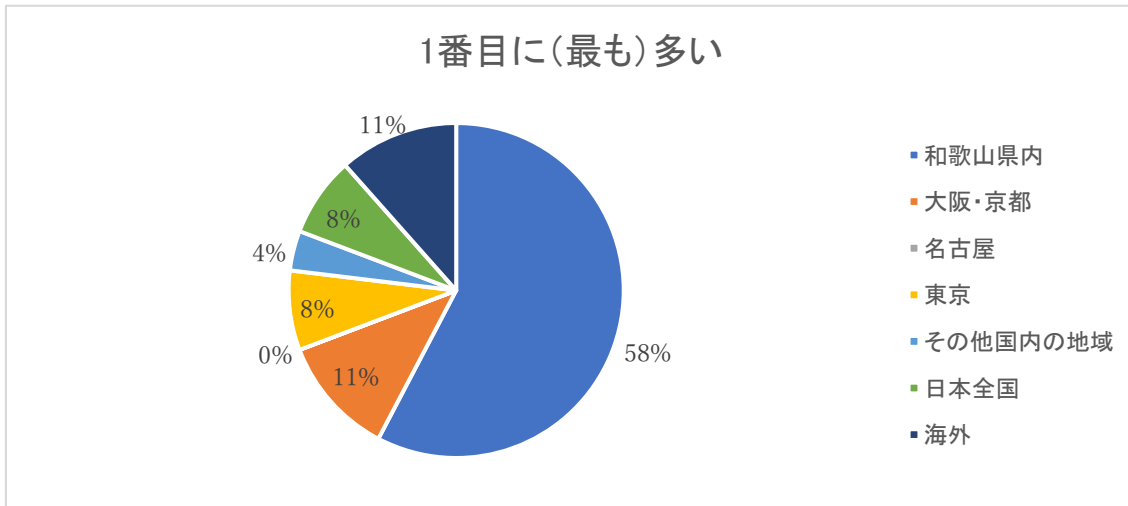


11-3-3. 創業や新規ビジネスで関西空港を
どのように利用していますか？
(複数選択)



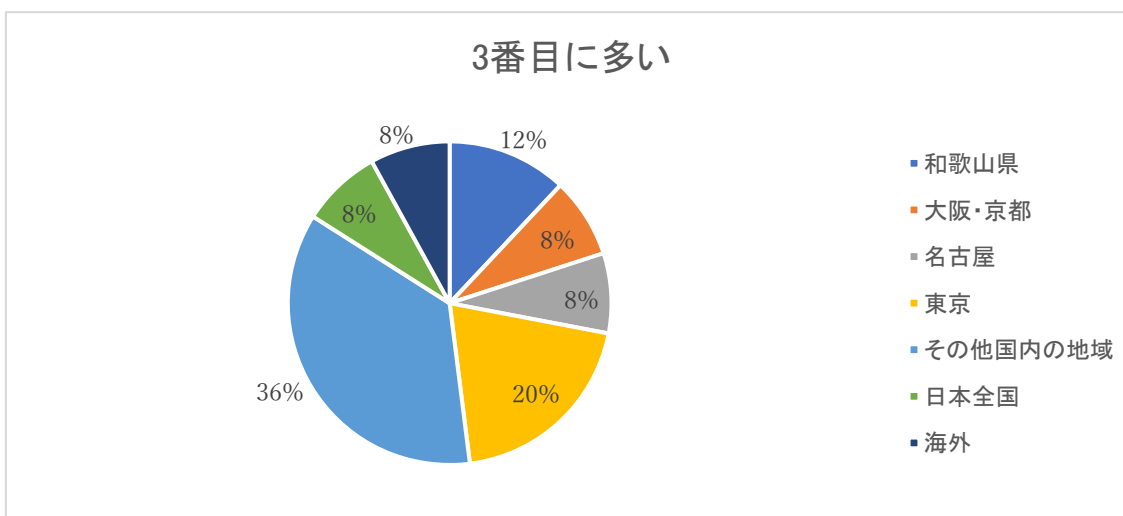
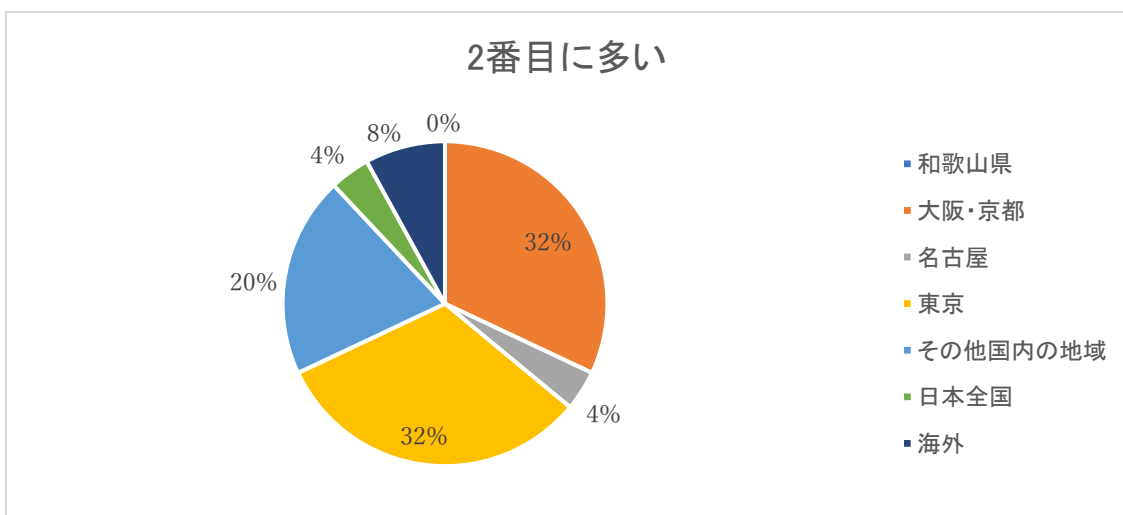
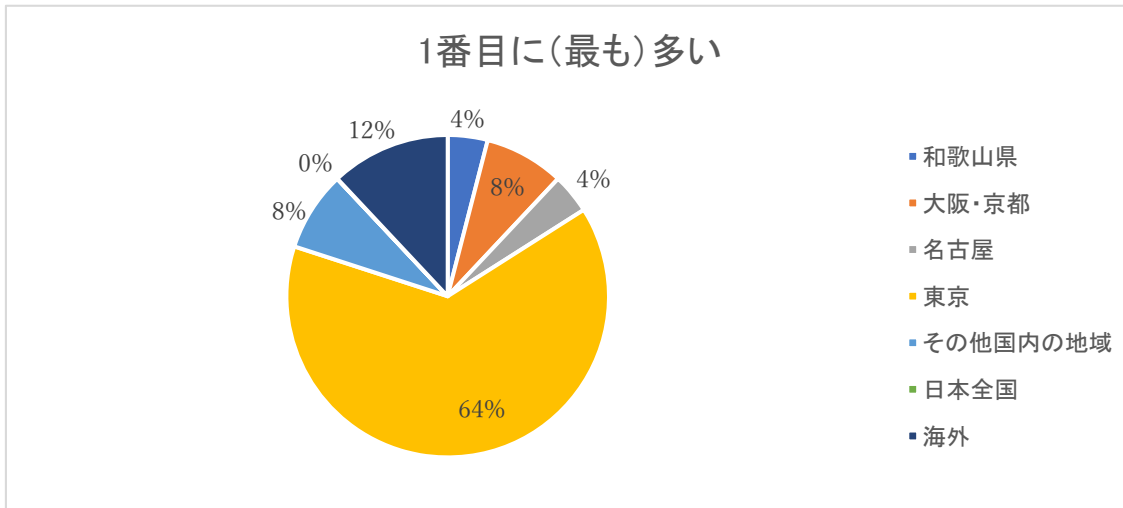
和歌山県内

11-4. 創業や新規ビジネスの、主な取引先やお客様はどこですか？

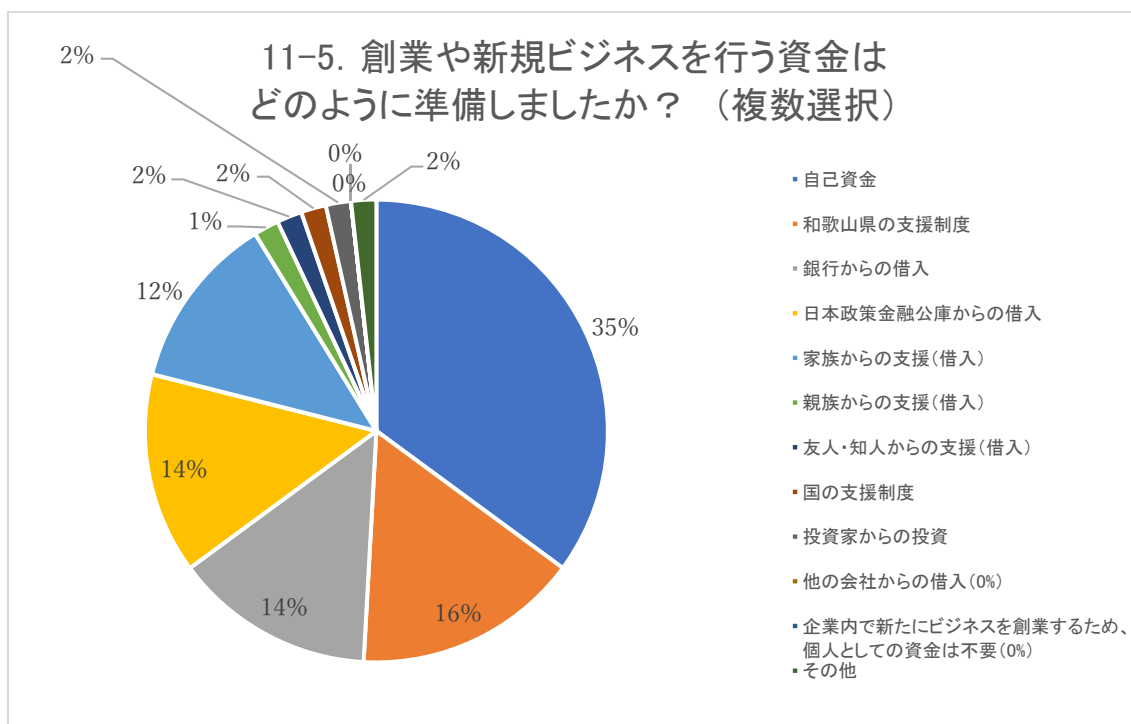


和歌山県外

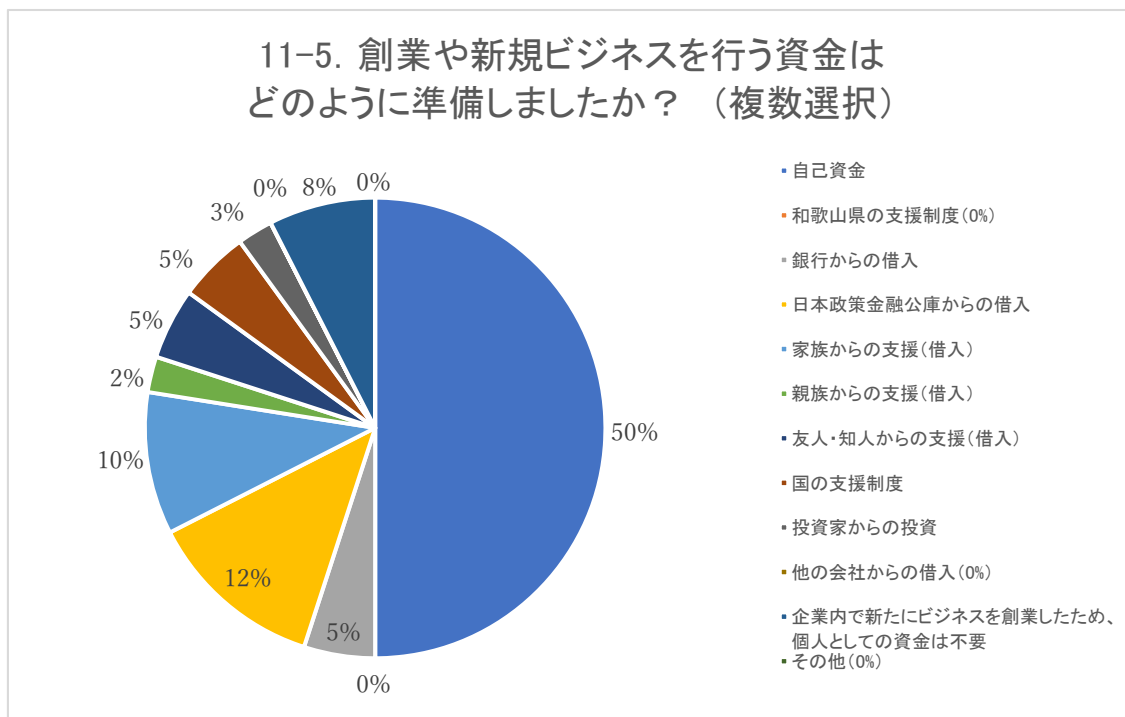
11-4. 創業や新規ビジネスの、主な取引先やお客様はどこですか？



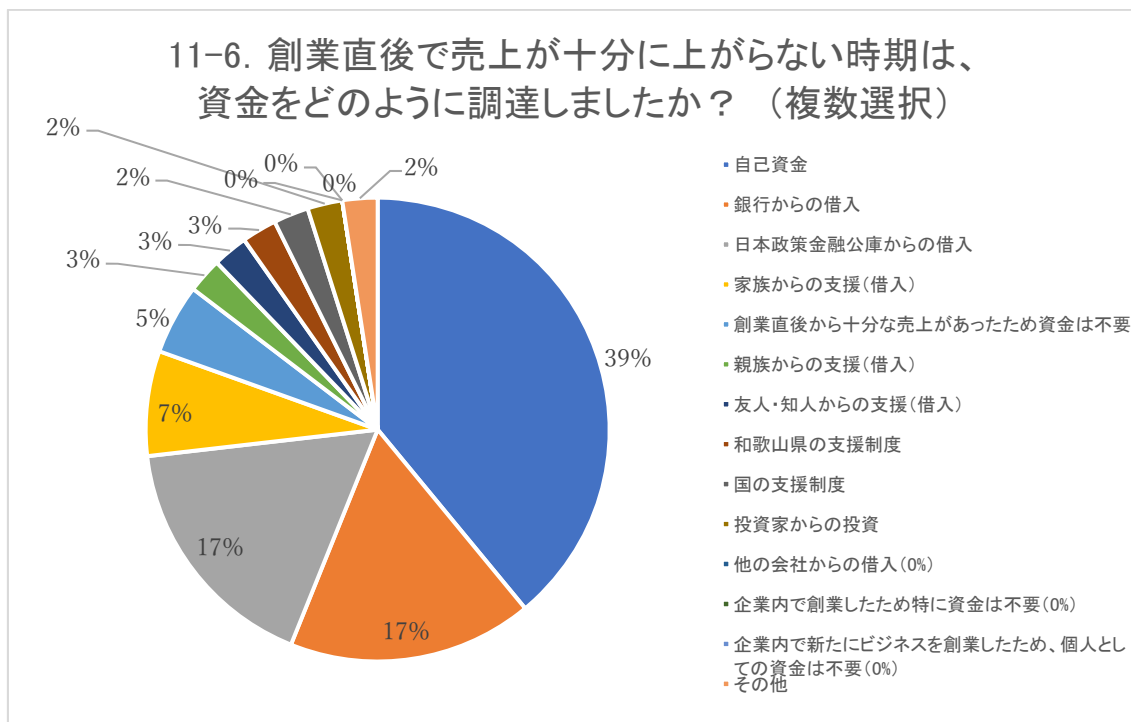
和歌山県内



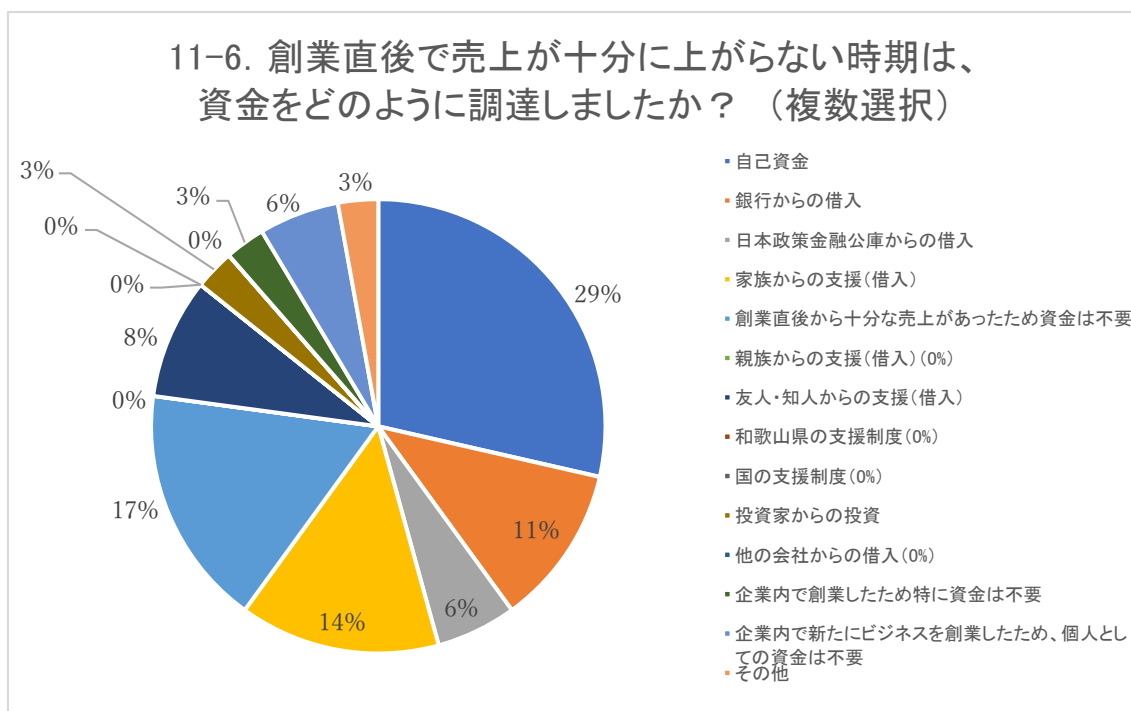
和歌山県外



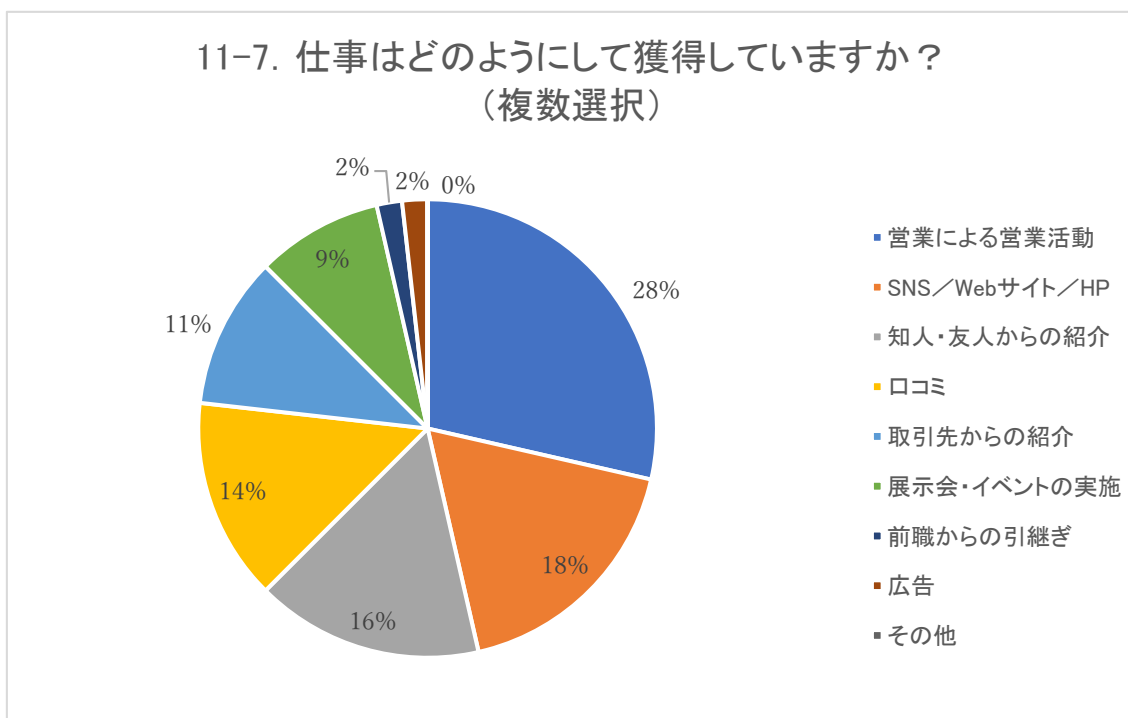
和歌山県内



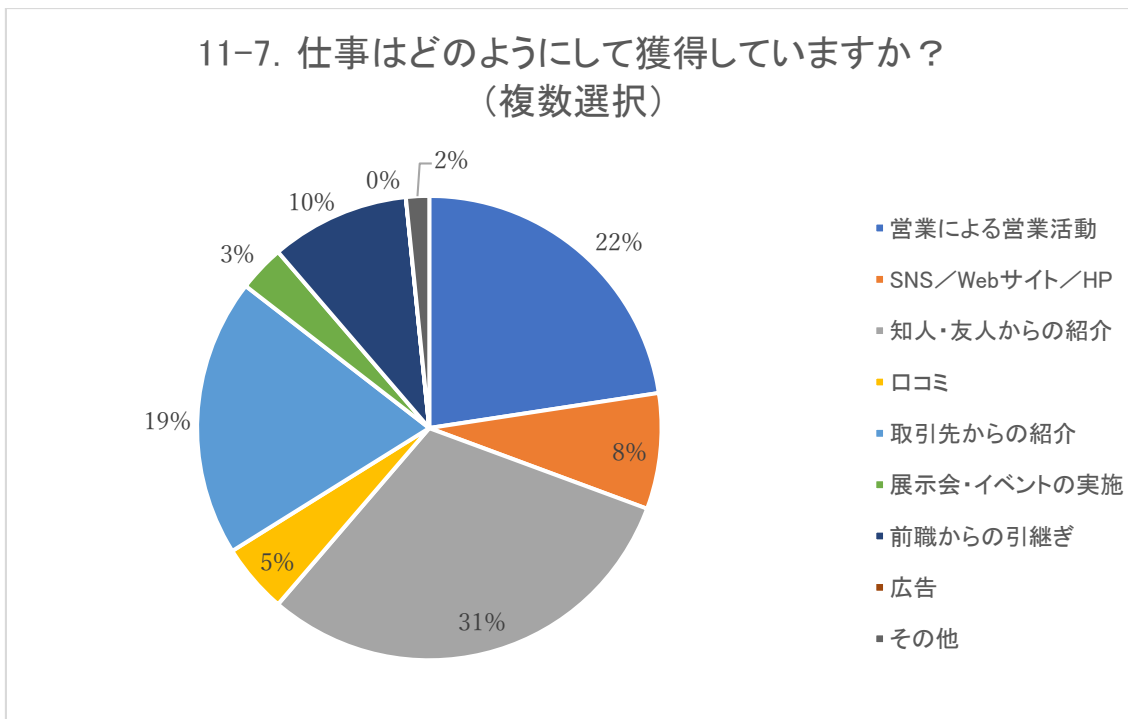
和歌山県外



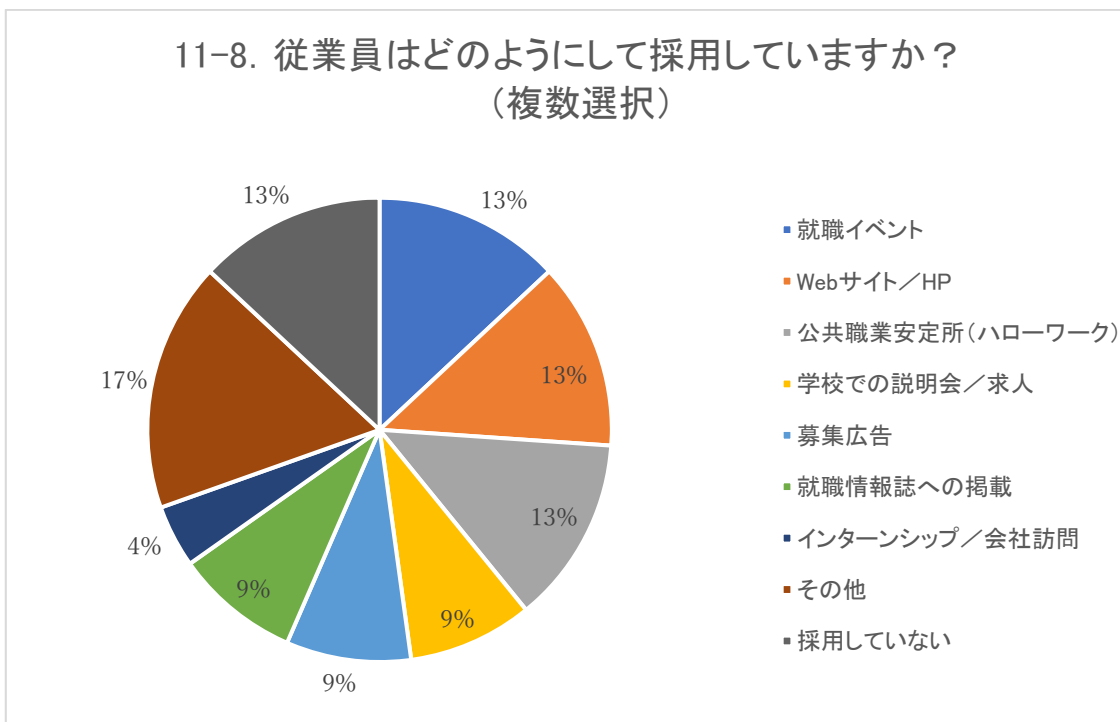
和歌山県内



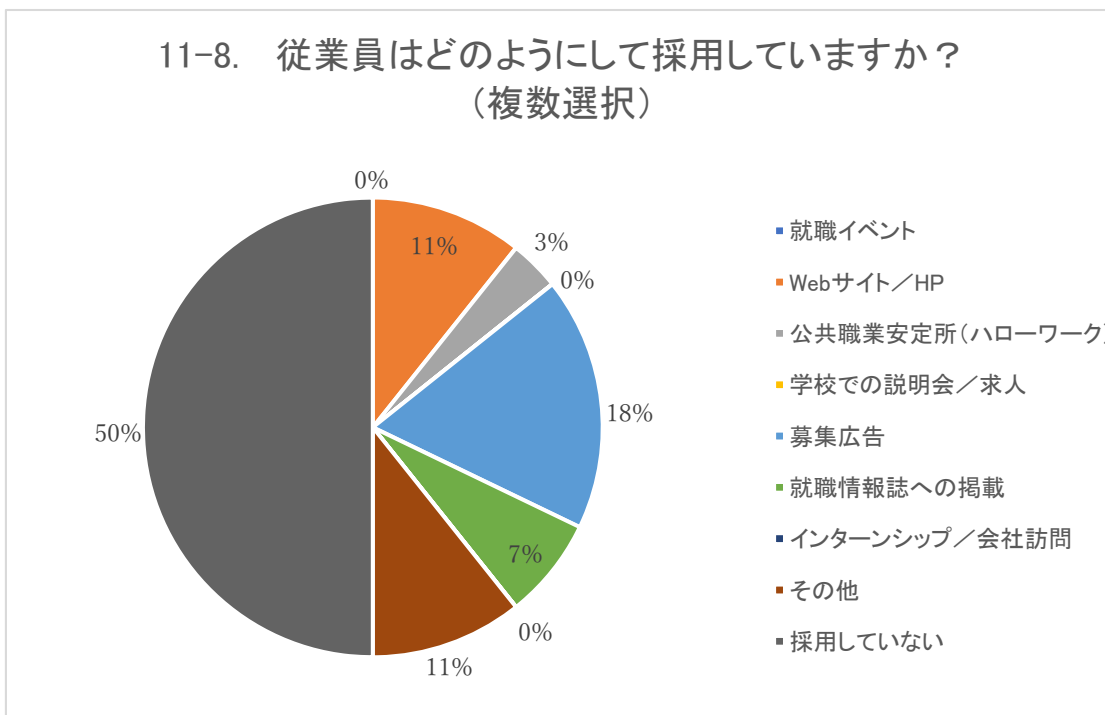
和歌山県外



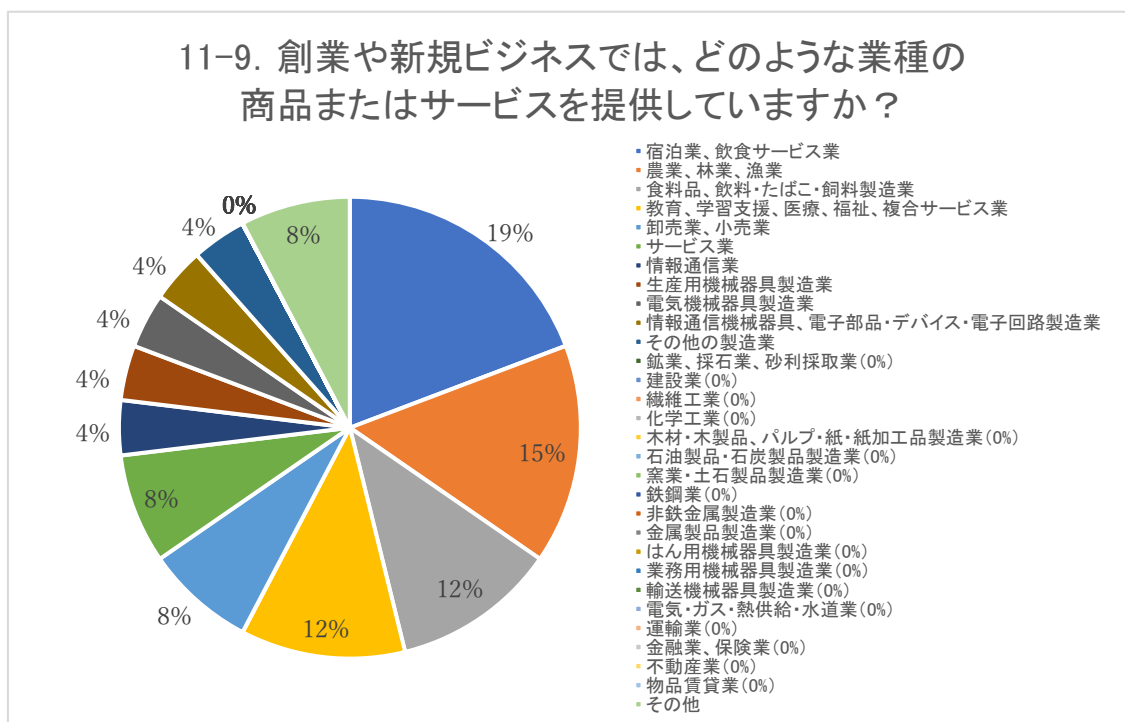
和歌山県内



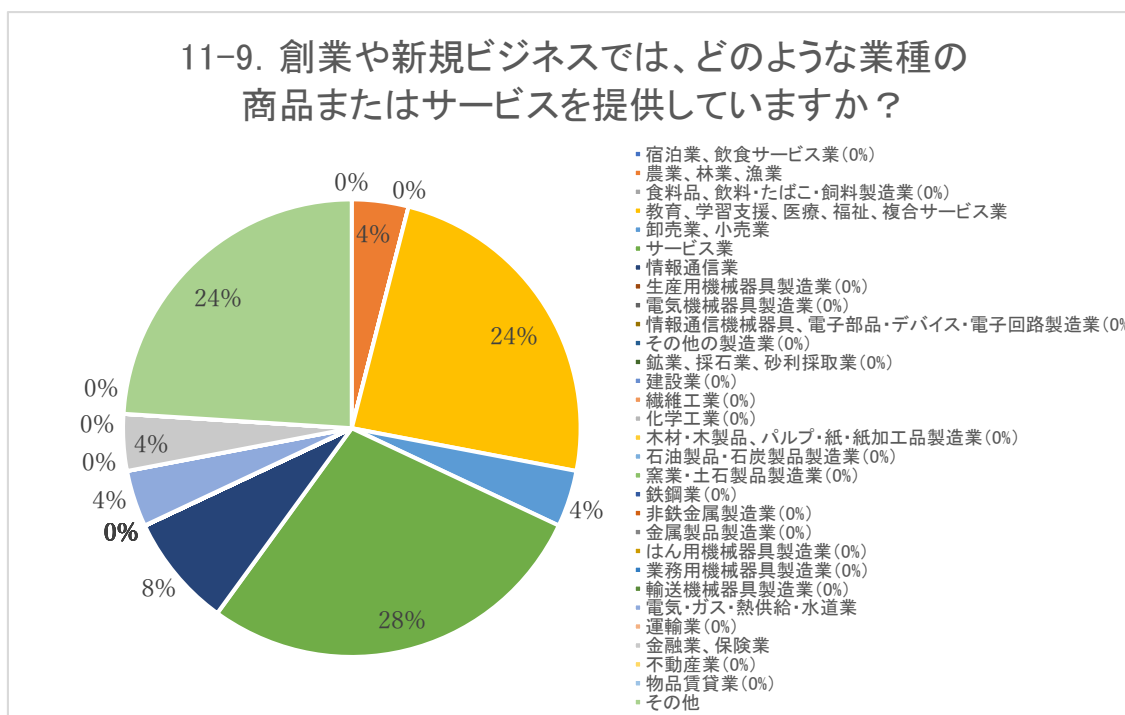
和歌山県外



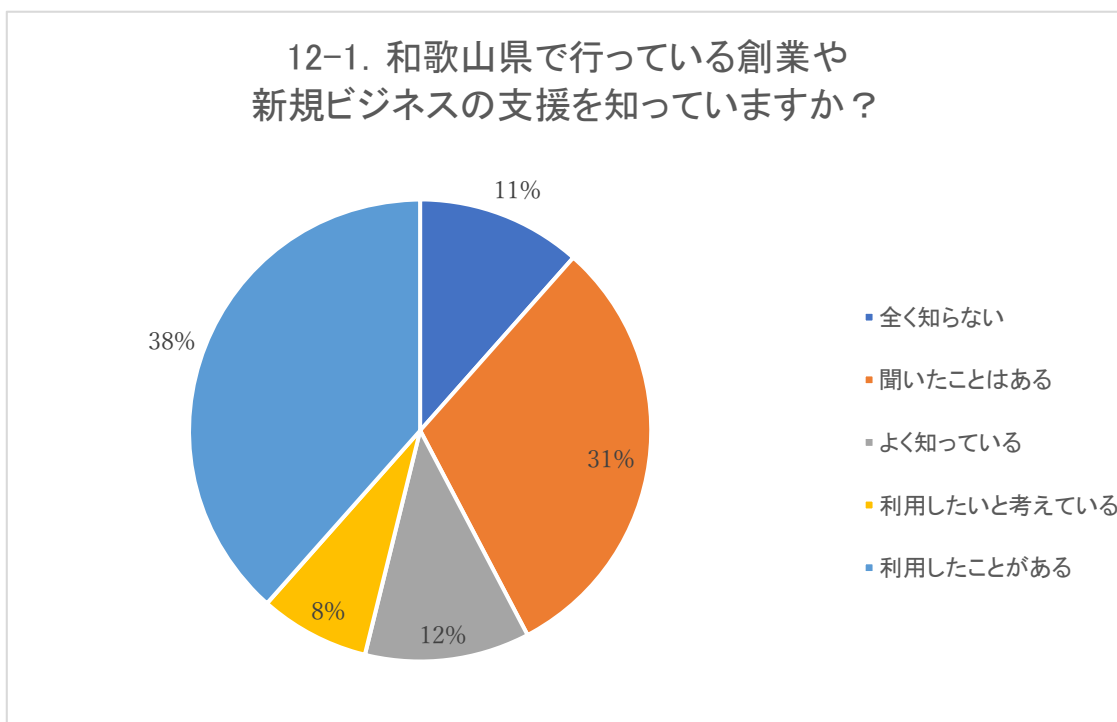
和歌山県内



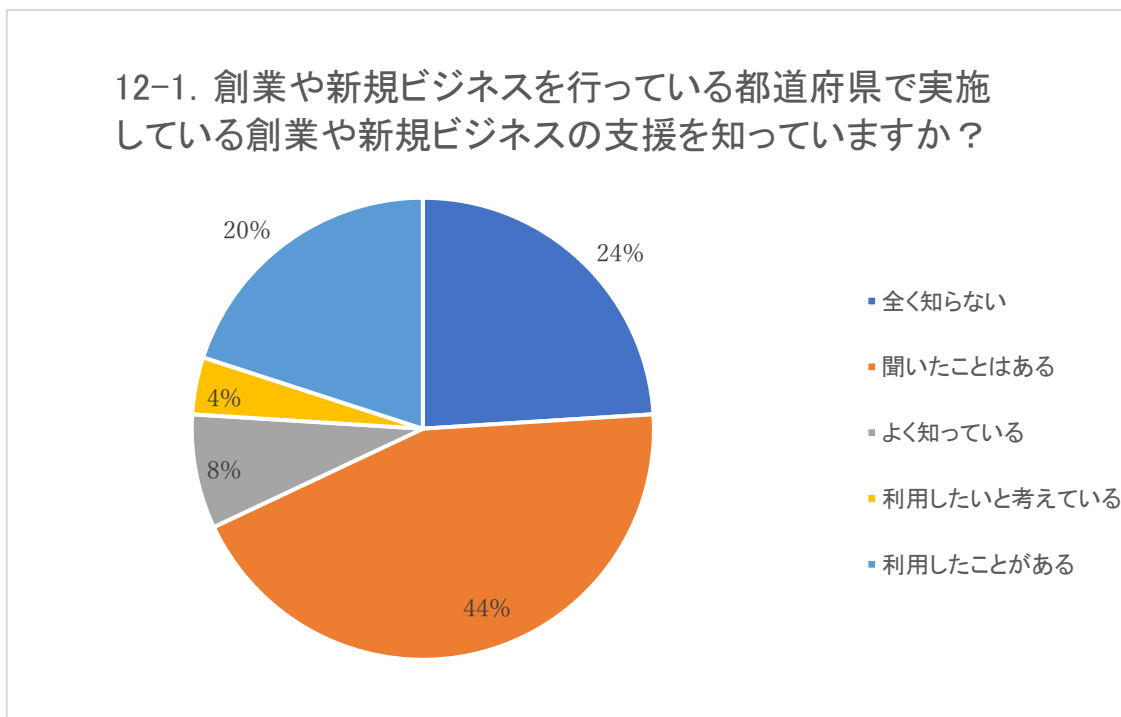
和歌山県外



和歌山県内

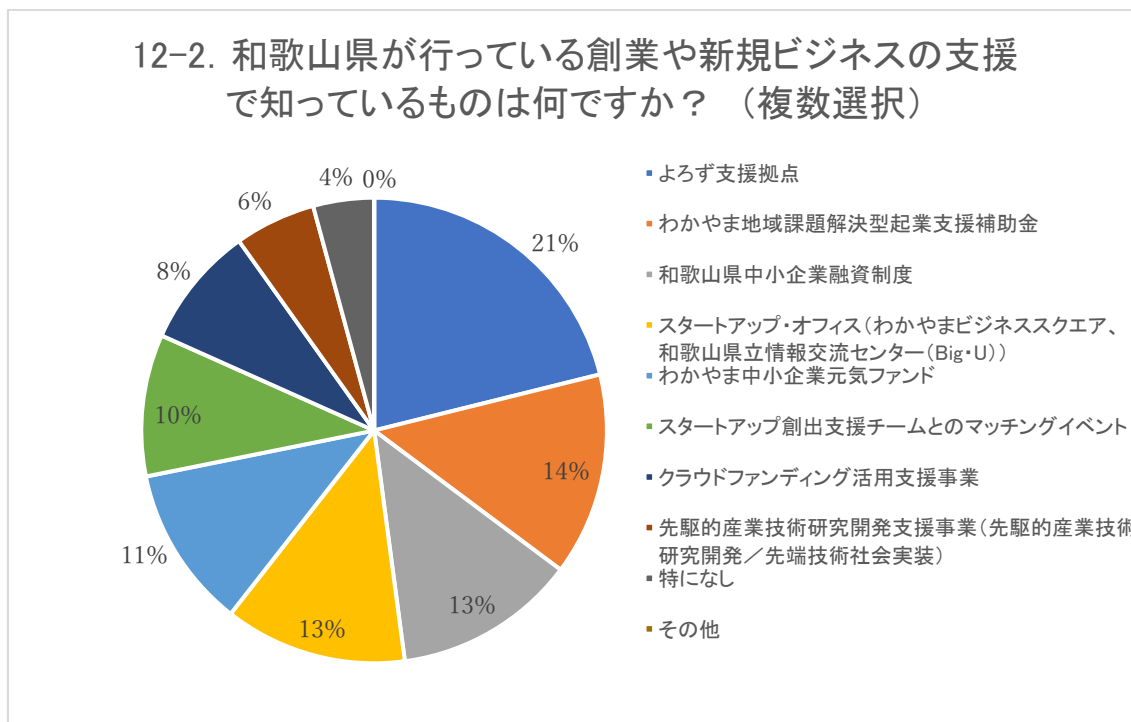


和歌山県外

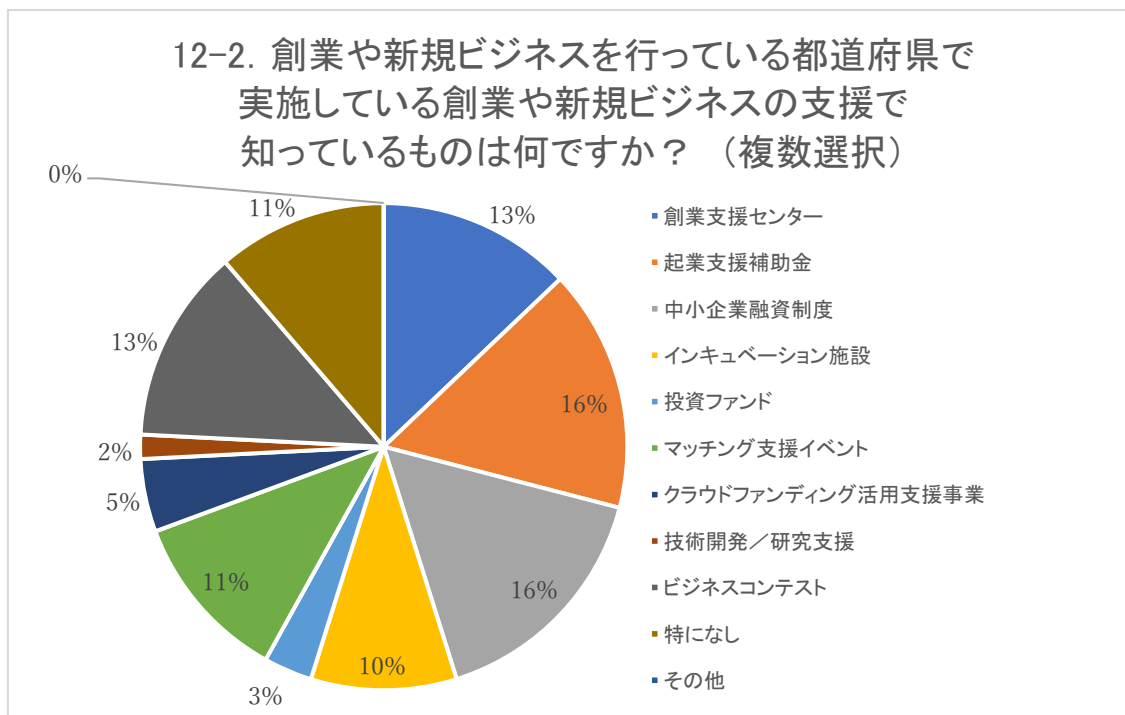


(※和歌山県内と質問が異なるので注意)

和歌山県内

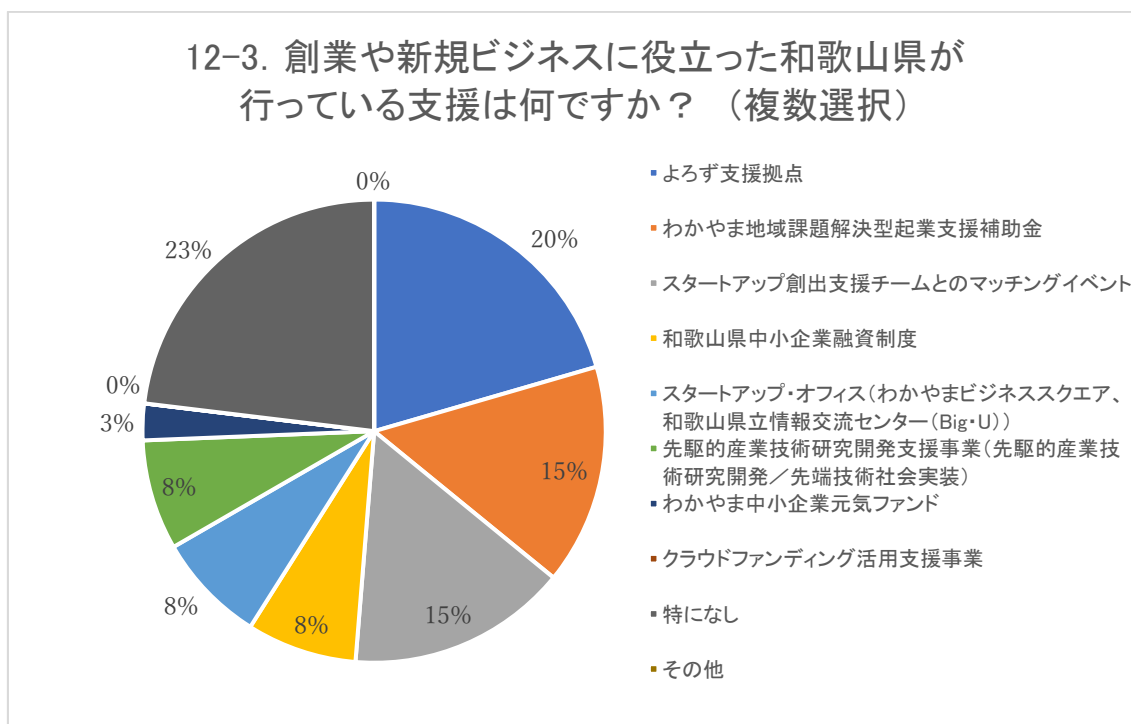


和歌山県外

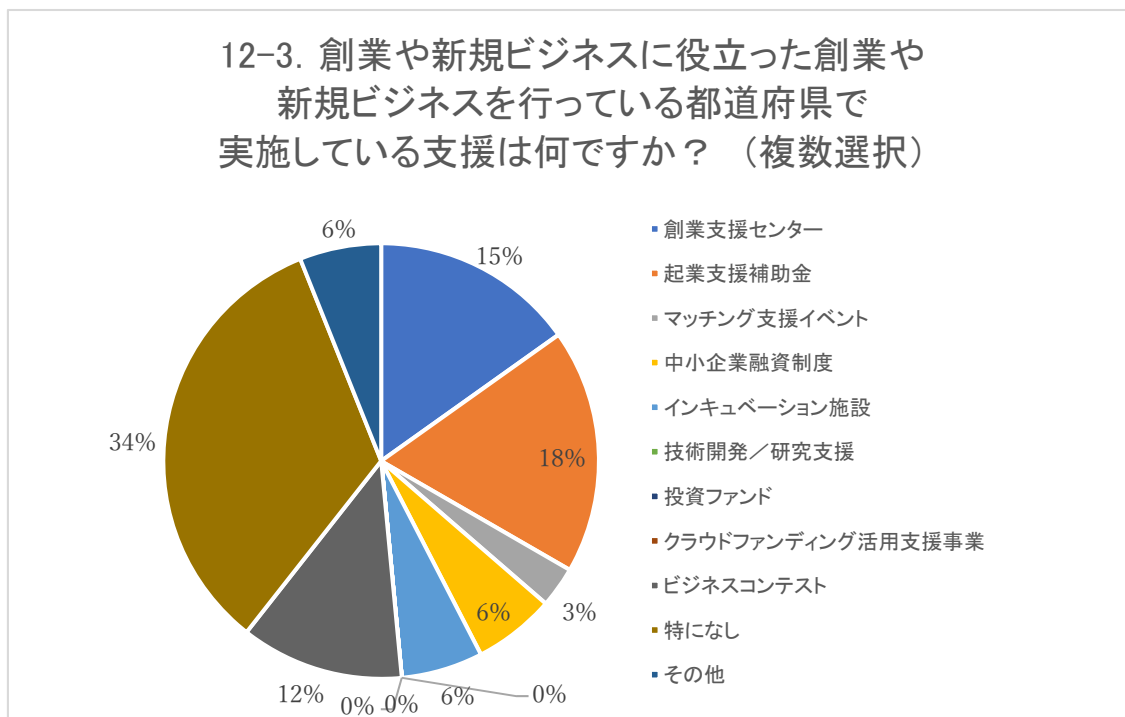


(※和歌山県内と質問および選択項目が異なるので注意)

和歌山県内



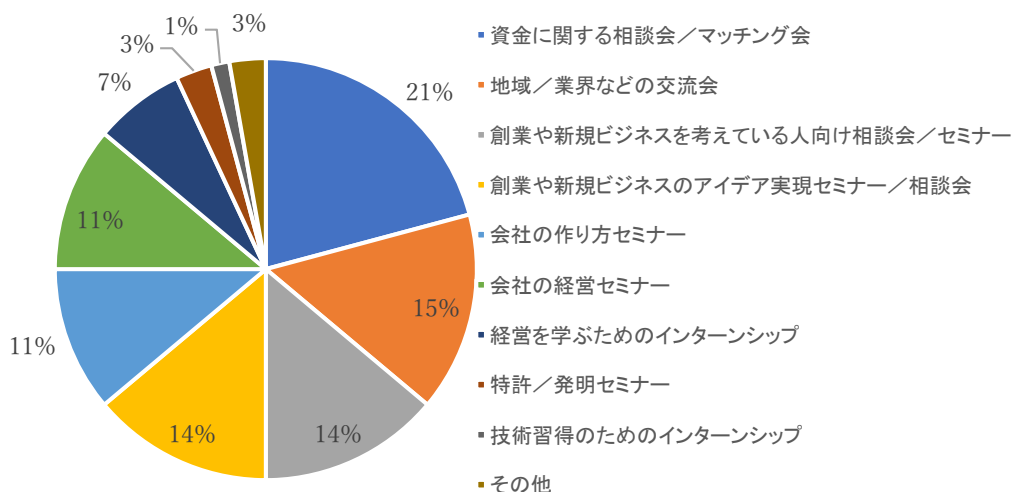
和歌山県外



(※和歌山県内と質問および選択項目が異なるので注意)

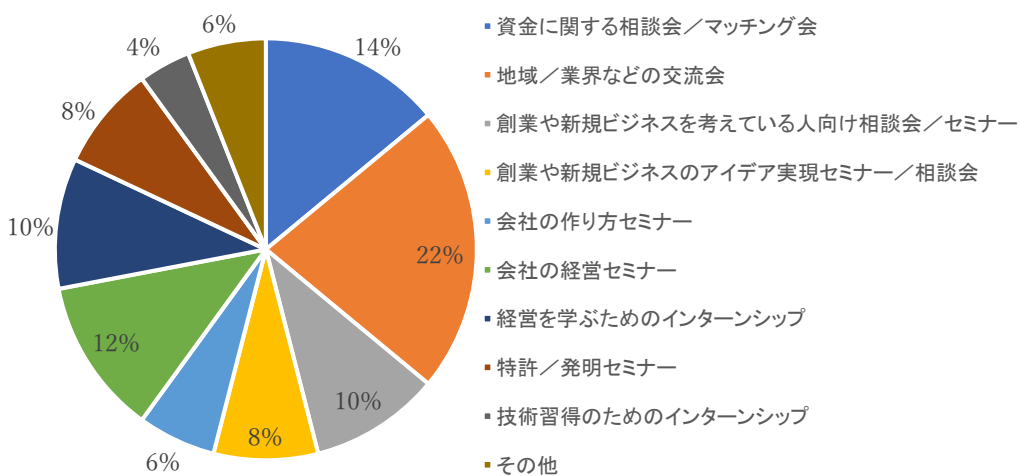
和歌山県内

12-4. 創業や新規ビジネスをする人を増やすためには、
和歌山県からどんな支援があると良いと思いますか？
(複数選択)



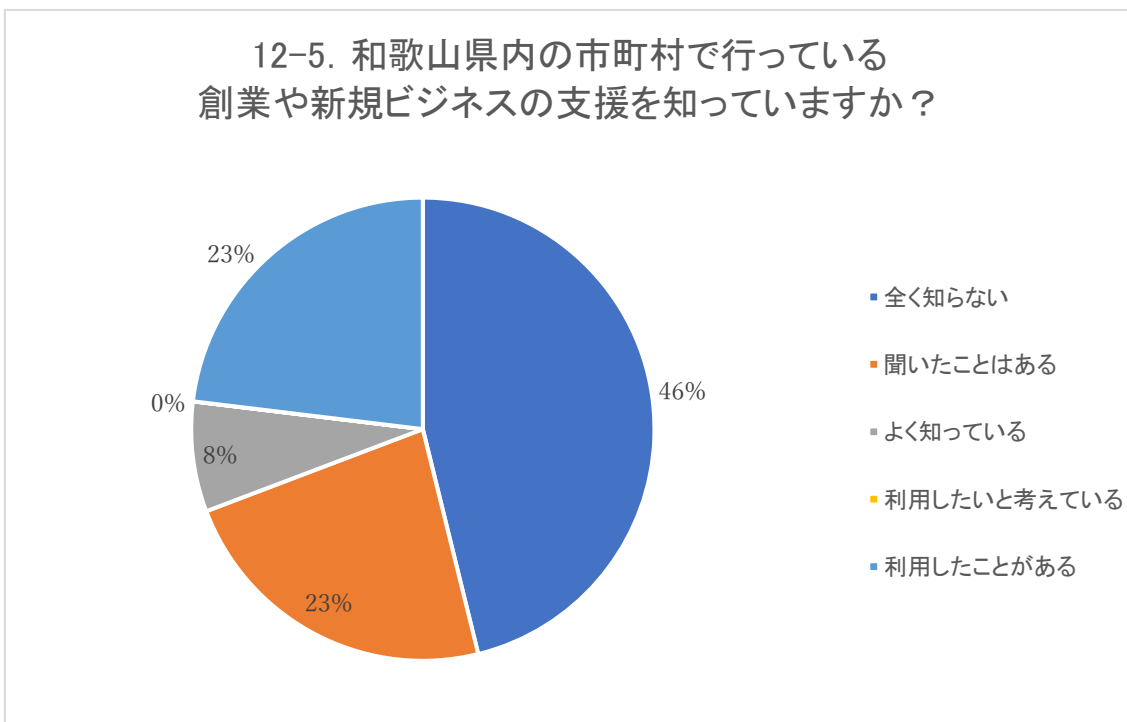
和歌山県外

12-4. 創業や新規ビジネスをする人を増やすためには、
創業や新規ビジネスを行っている都道府県から
どんな支援があると良いと思いますか？ (複数選択)

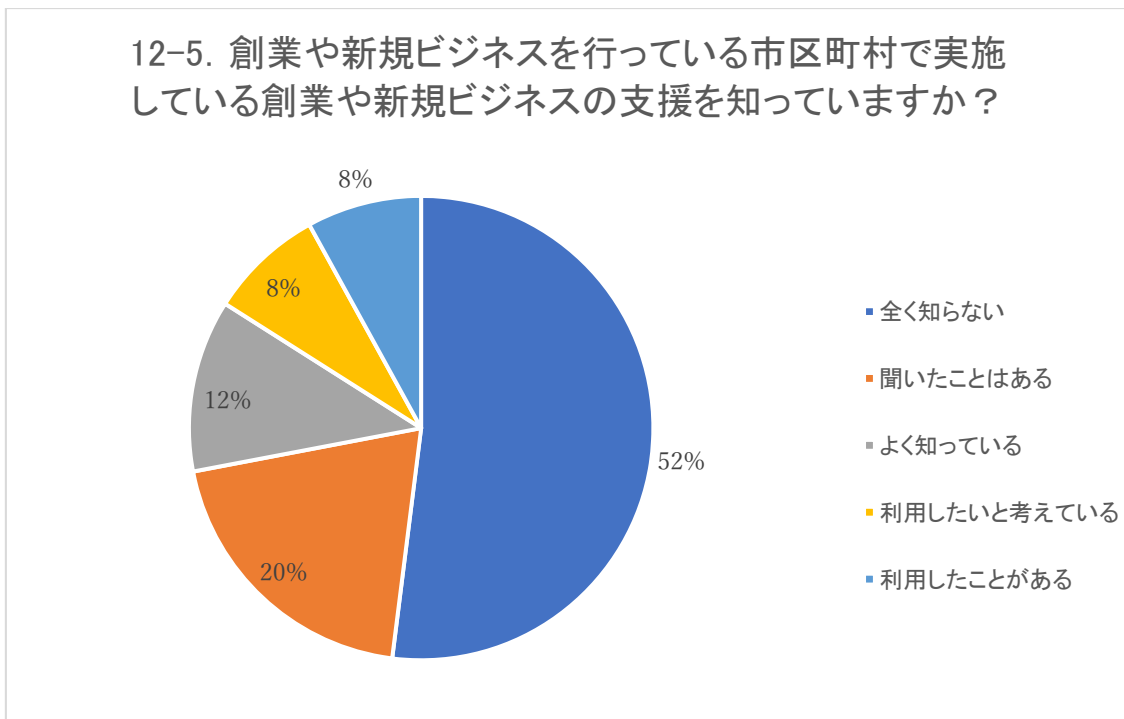


(※和歌山県内と質問が異なるので注意)

和歌山県内

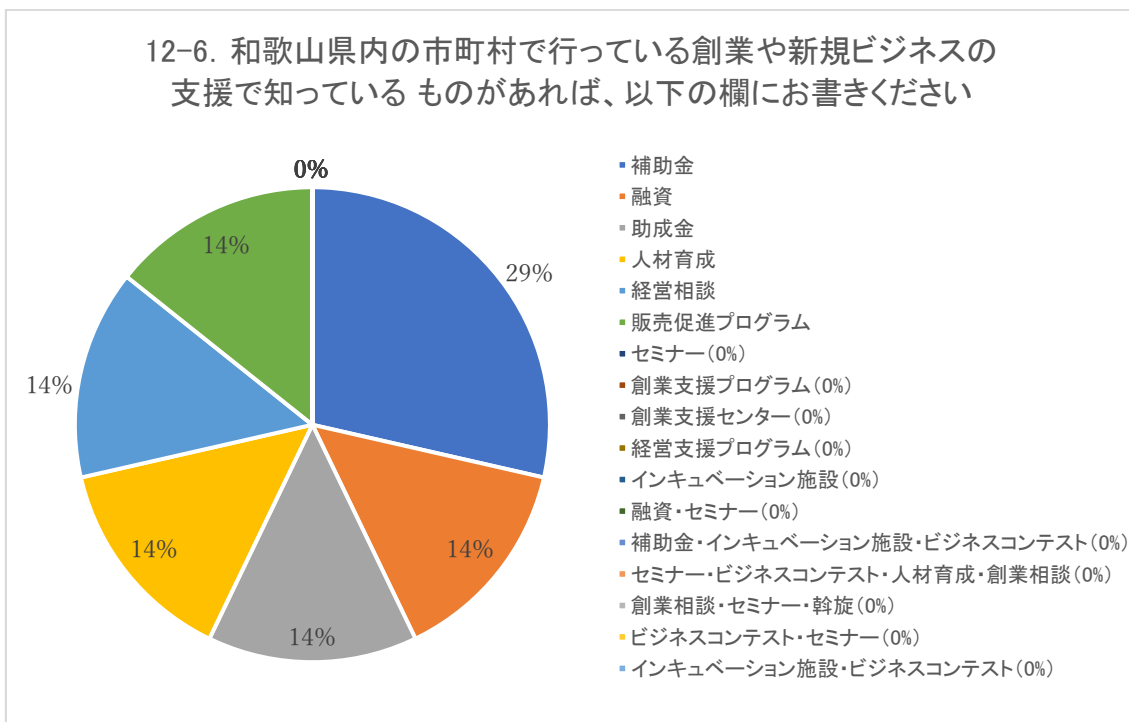


和歌山県外

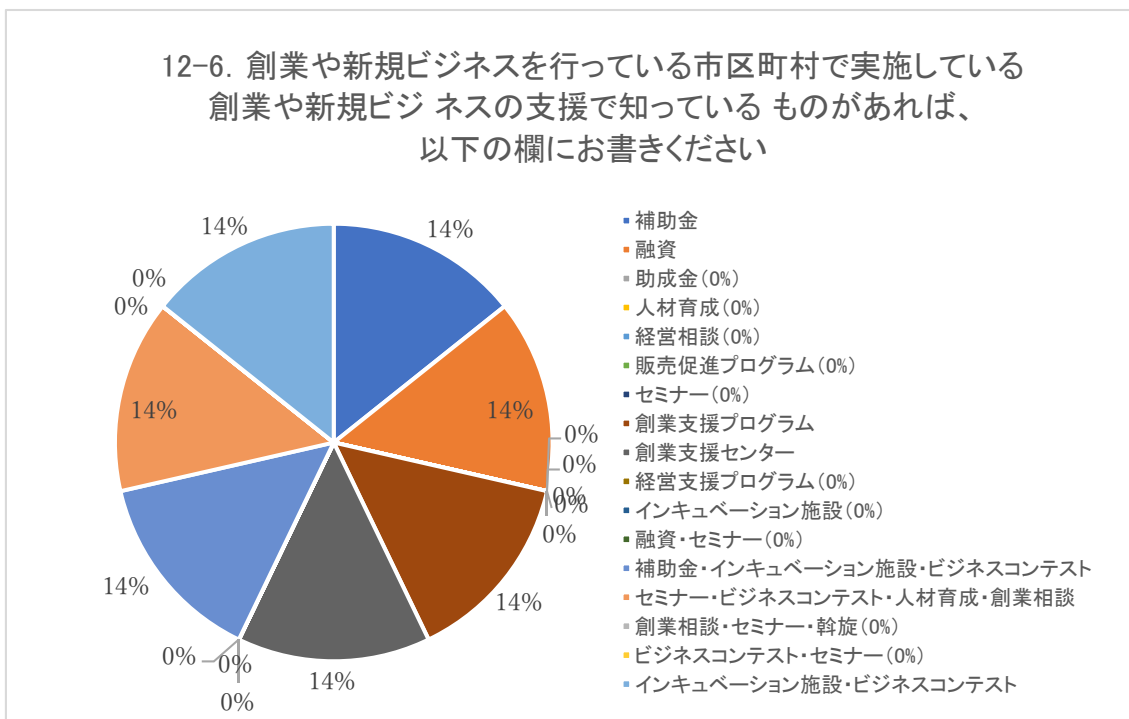


(※和歌山県内と質問が異なるので注意)

和歌山県内

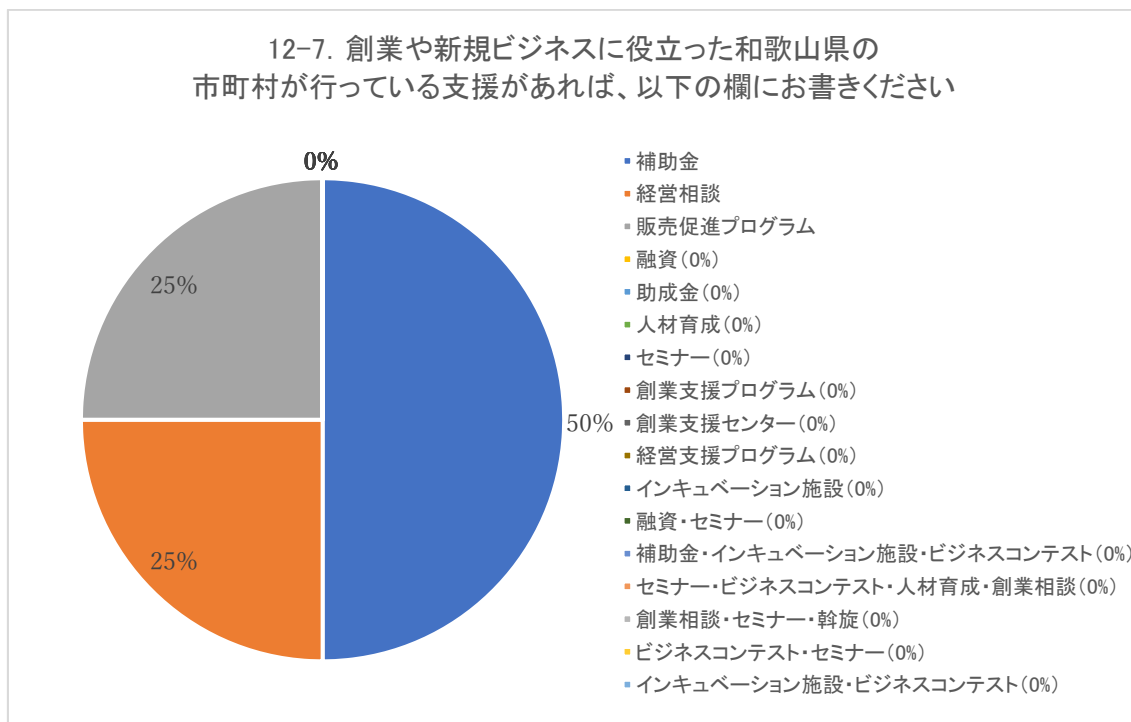


和歌山県外

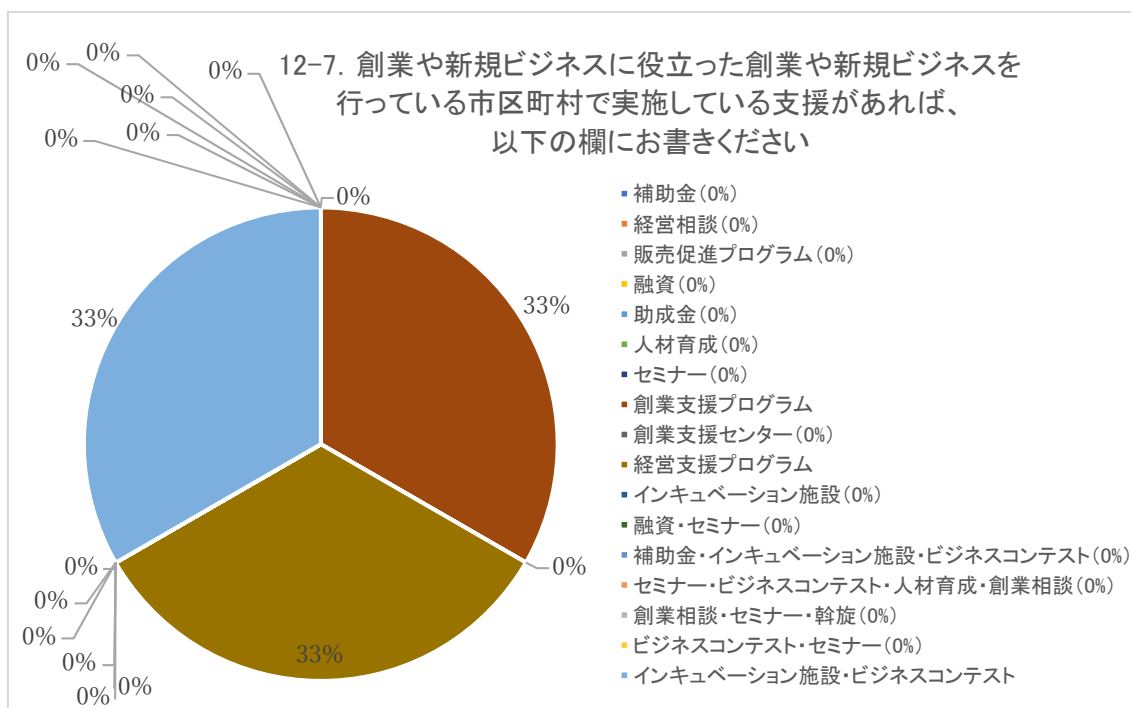


(※和歌山県内と質問が異なるので注意)

和歌山県内

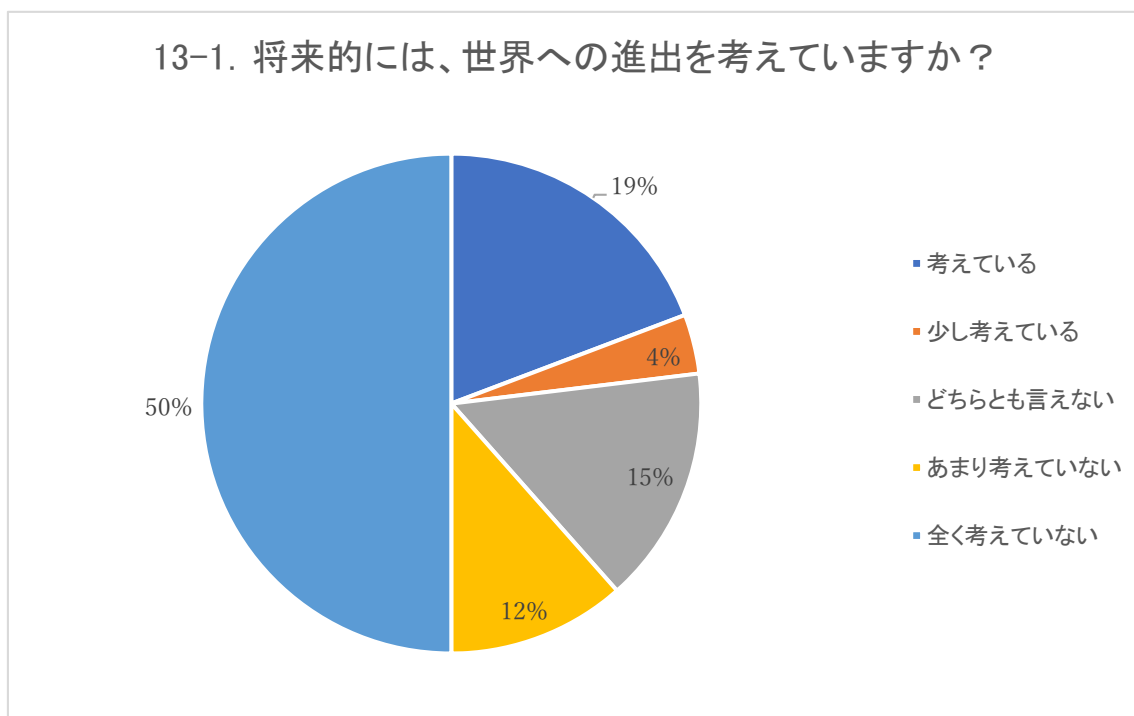


和歌山県外

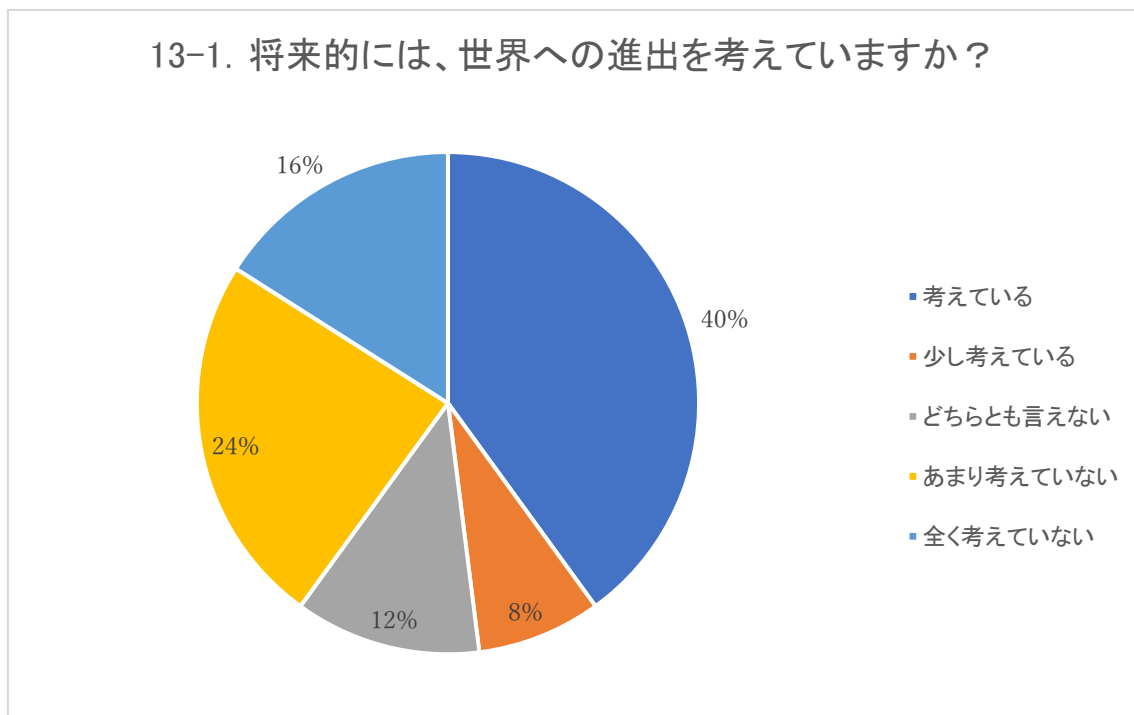


(※和歌山県内と質問が異なるので注意)

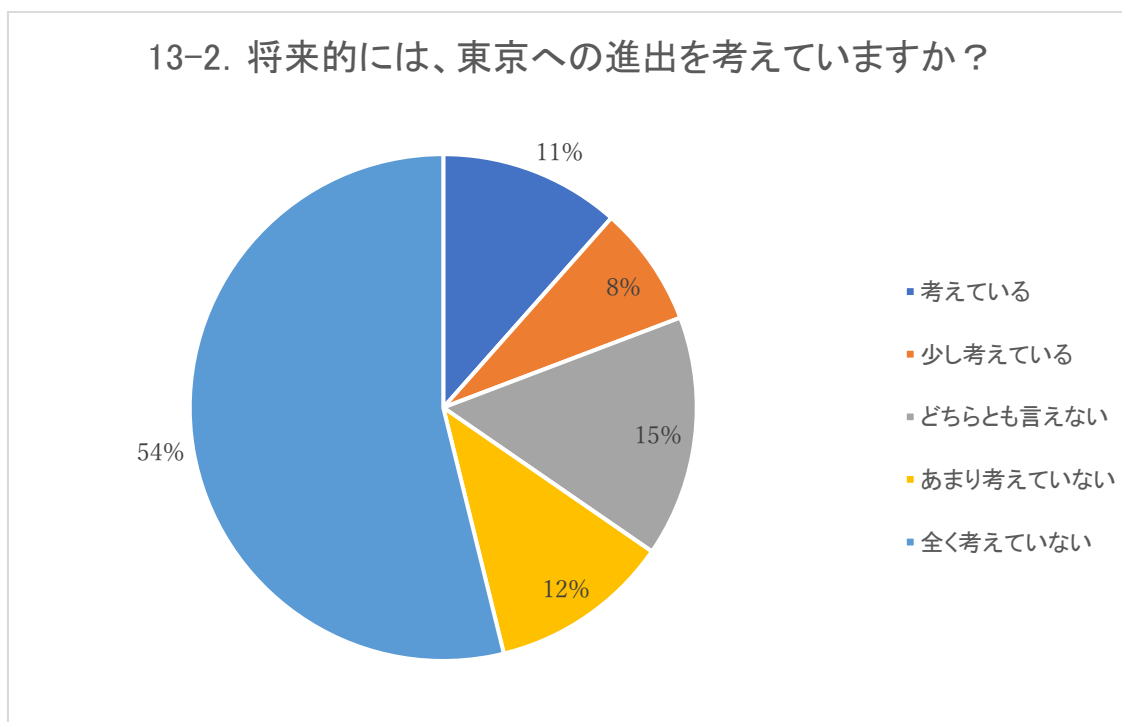
和歌山県内



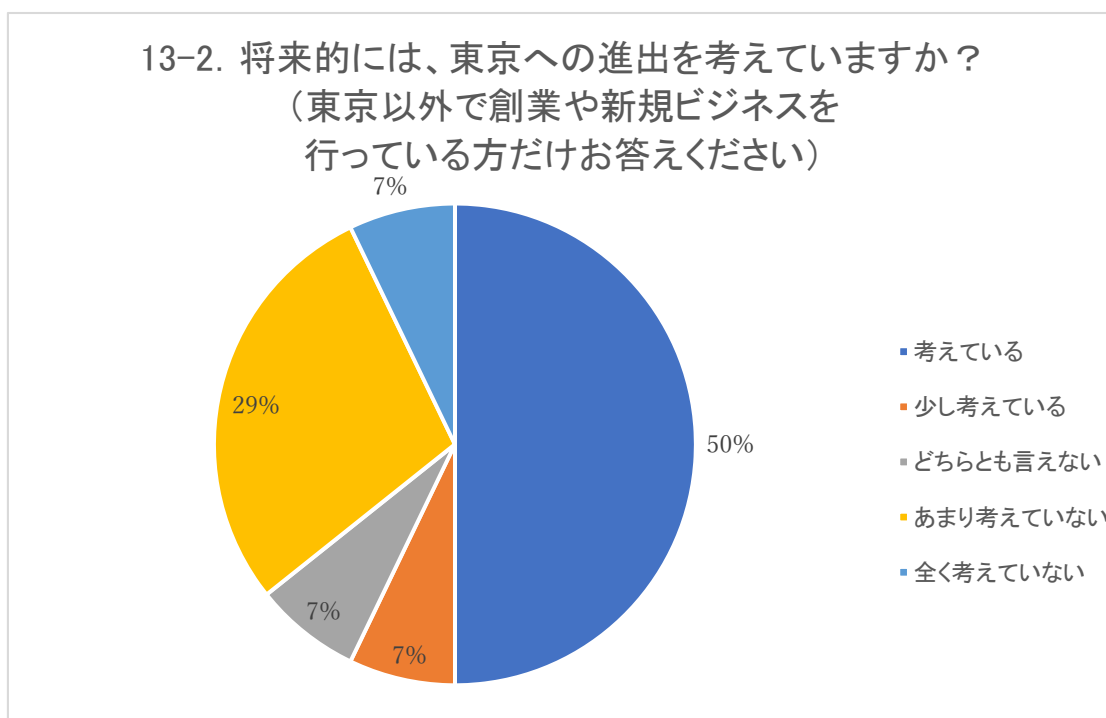
和歌山県外



和歌山県内

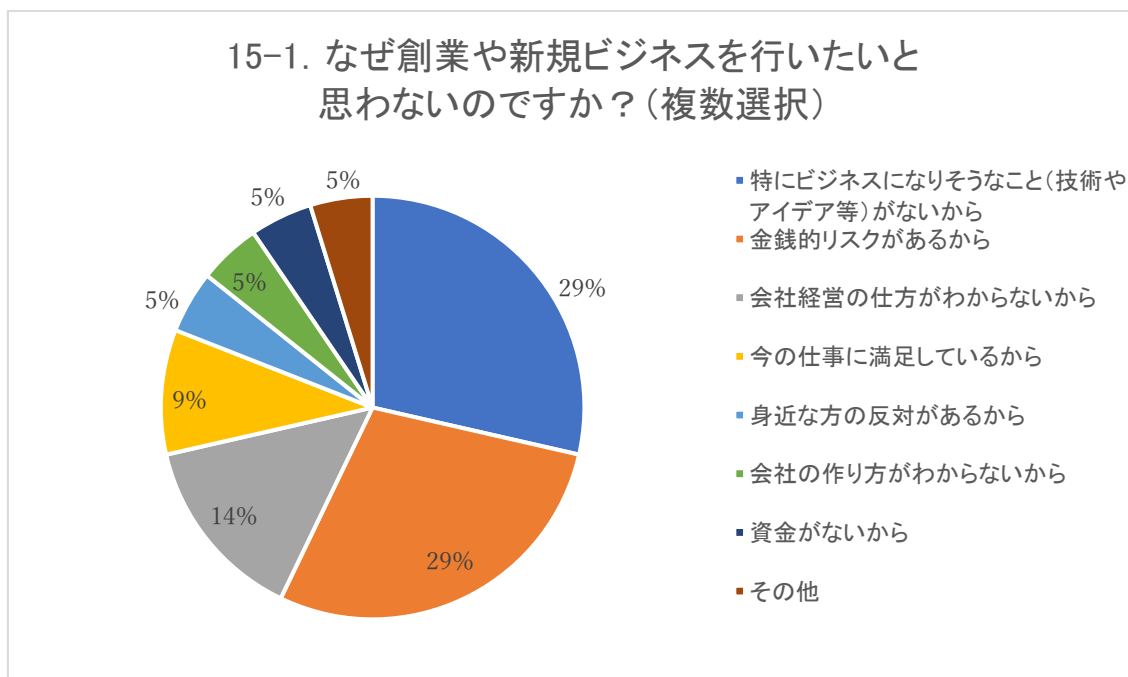


和歌山県外

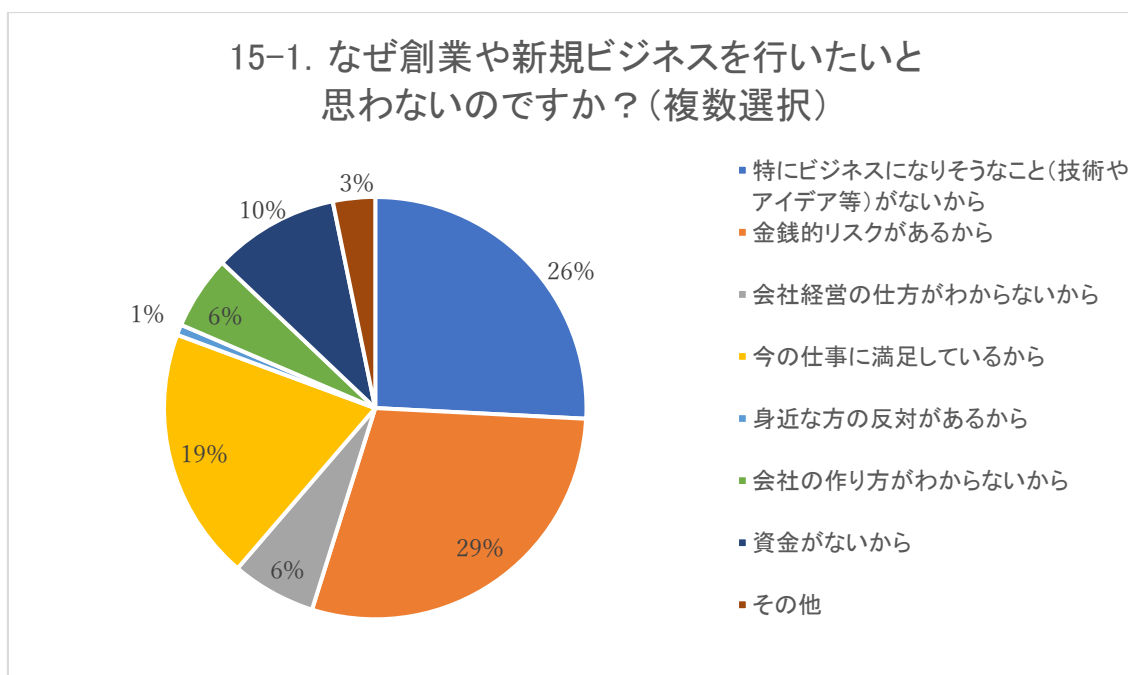


5.2.4 創業や新規ビジネスを考えていない方への質問

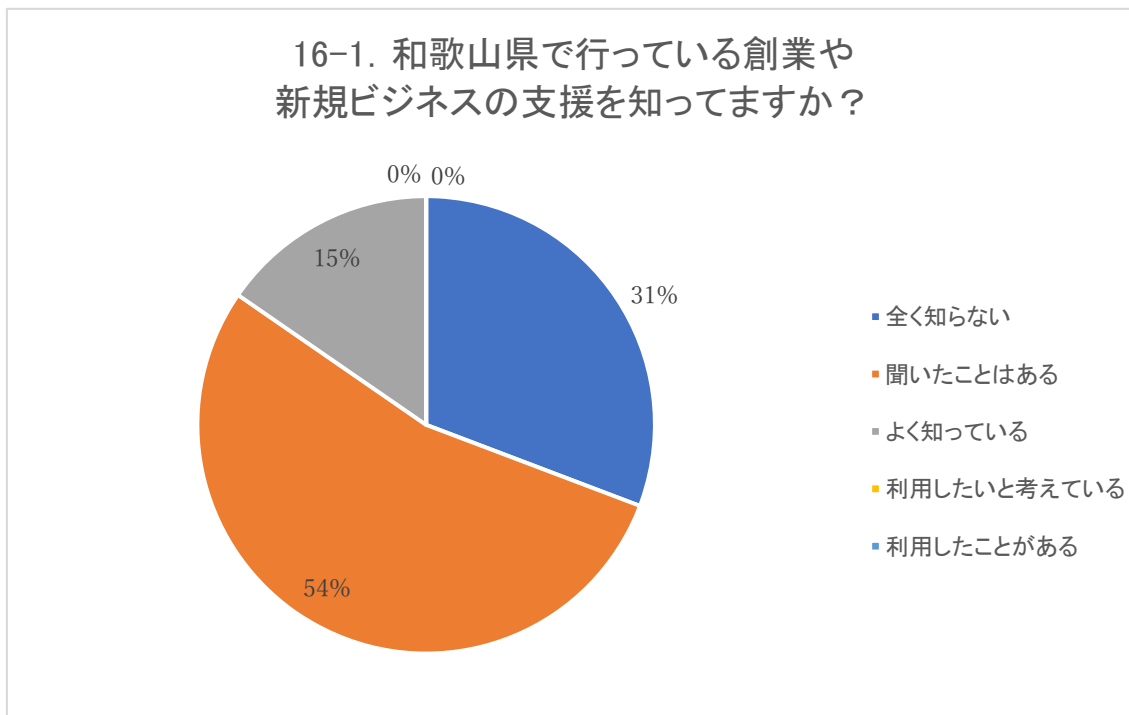
和歌山県内



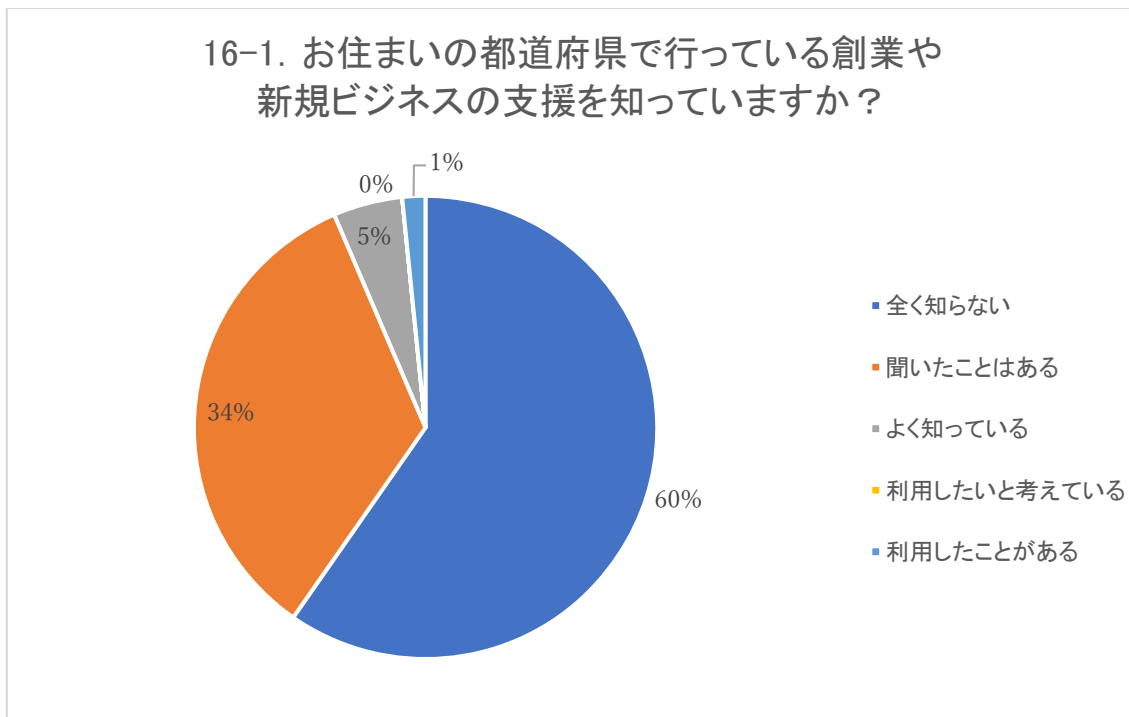
和歌山県外



和歌山県内

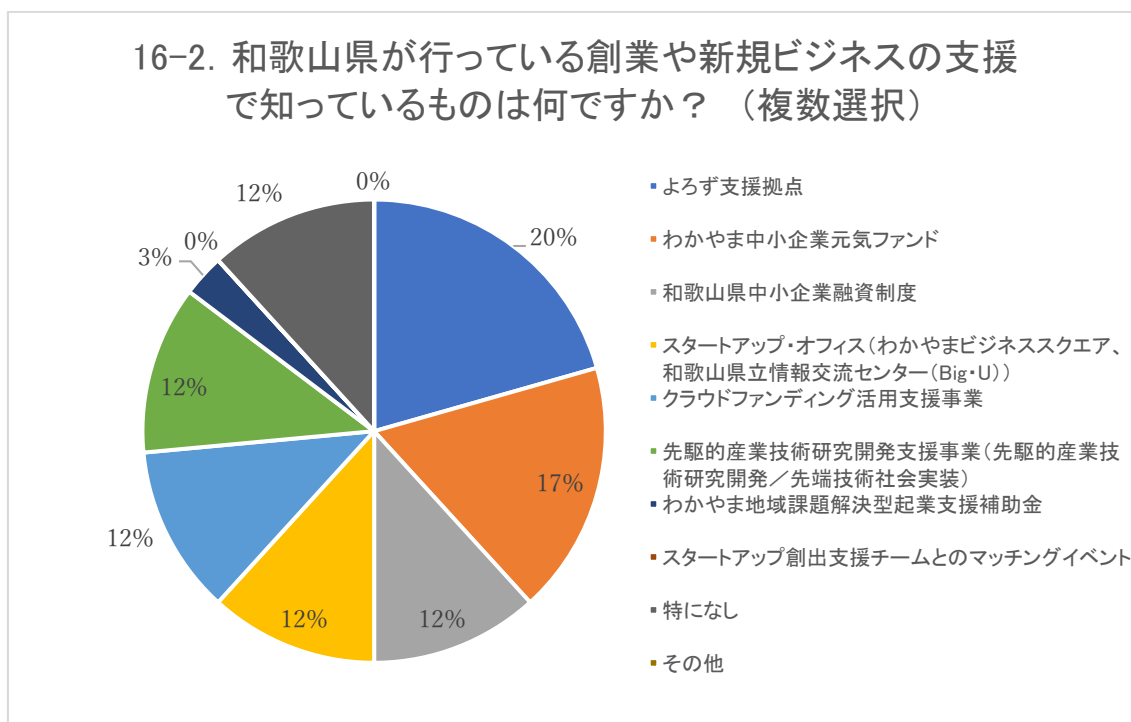


和歌山県外

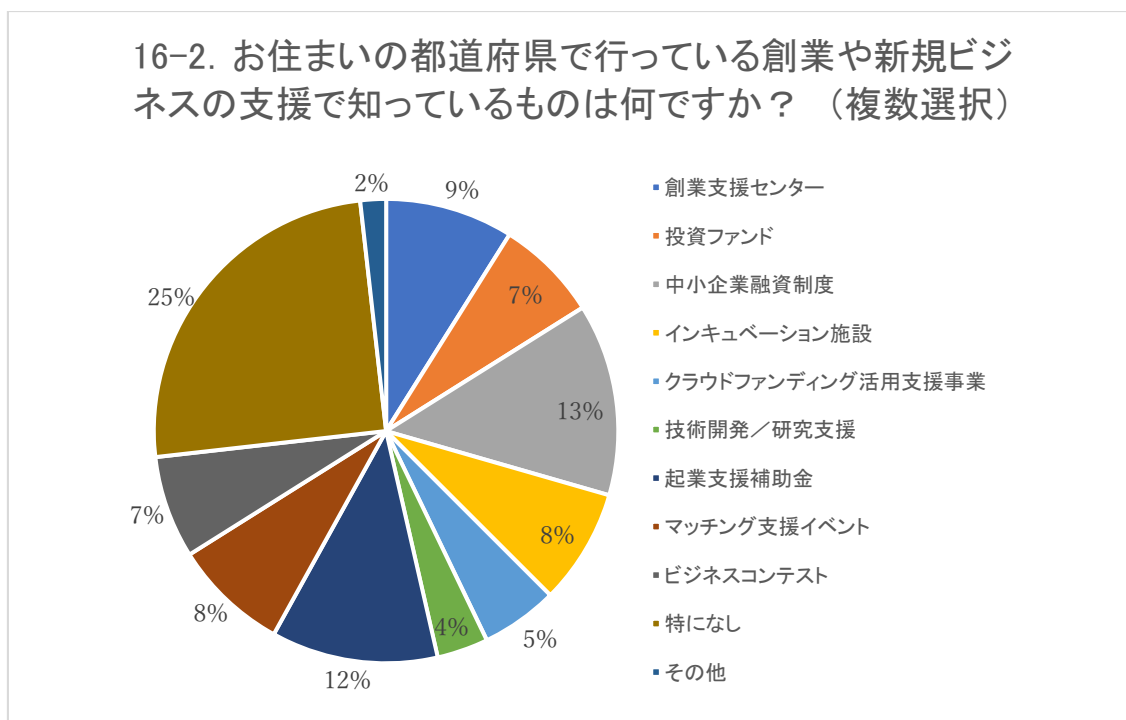


(※和歌山県内と質問が異なるので注意)

和歌山県内



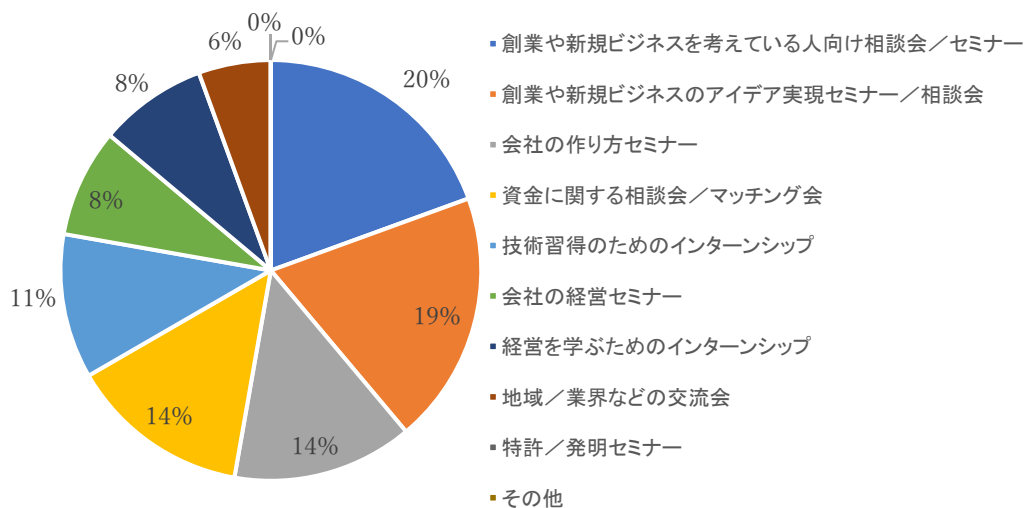
和歌山県外



(※和歌山県内と質問および選択項目が異なるので注意)

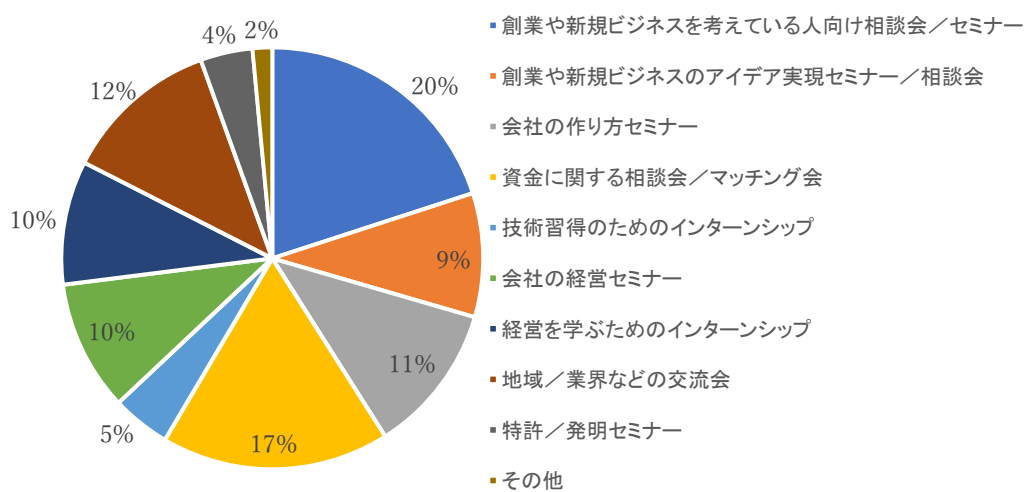
和歌山県内

16-3. 創業や新規ビジネスをする人を増やすためには、
和歌山県からどんな支援があると良いと思いますか？
(複数選択)



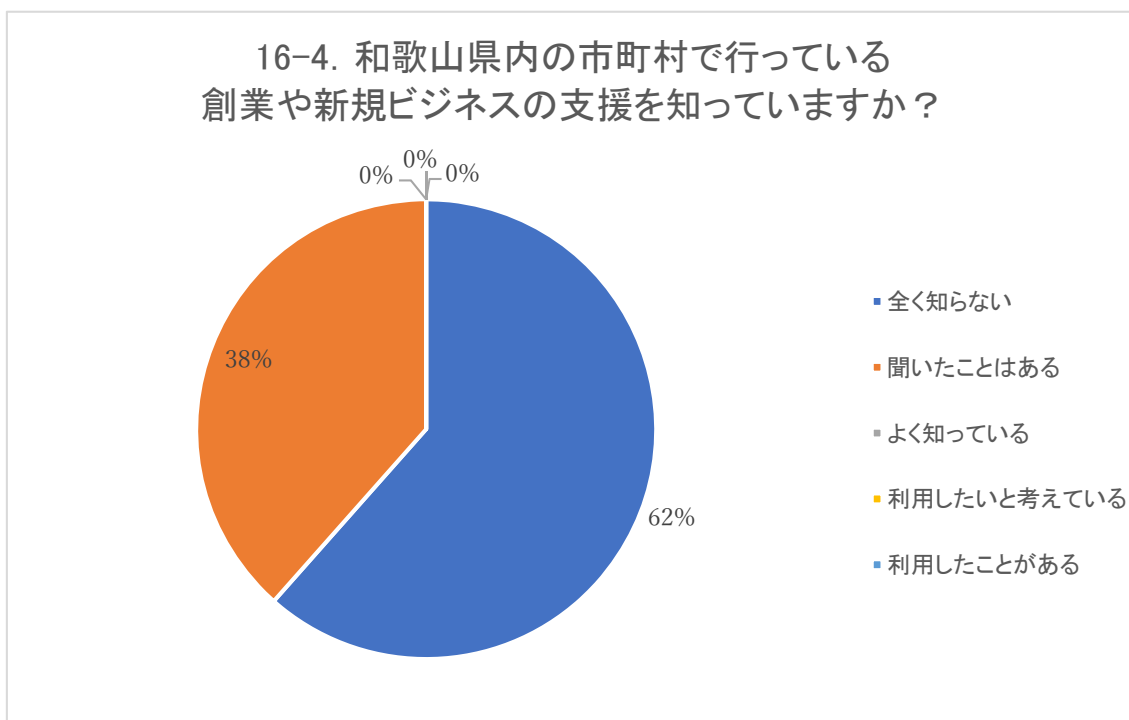
和歌山県外

16-3. 創業や新規ビジネスをする人を増やすためには、
お住まいの都道府県からどんな支援があると
良いと思いますか？ (複数選択)

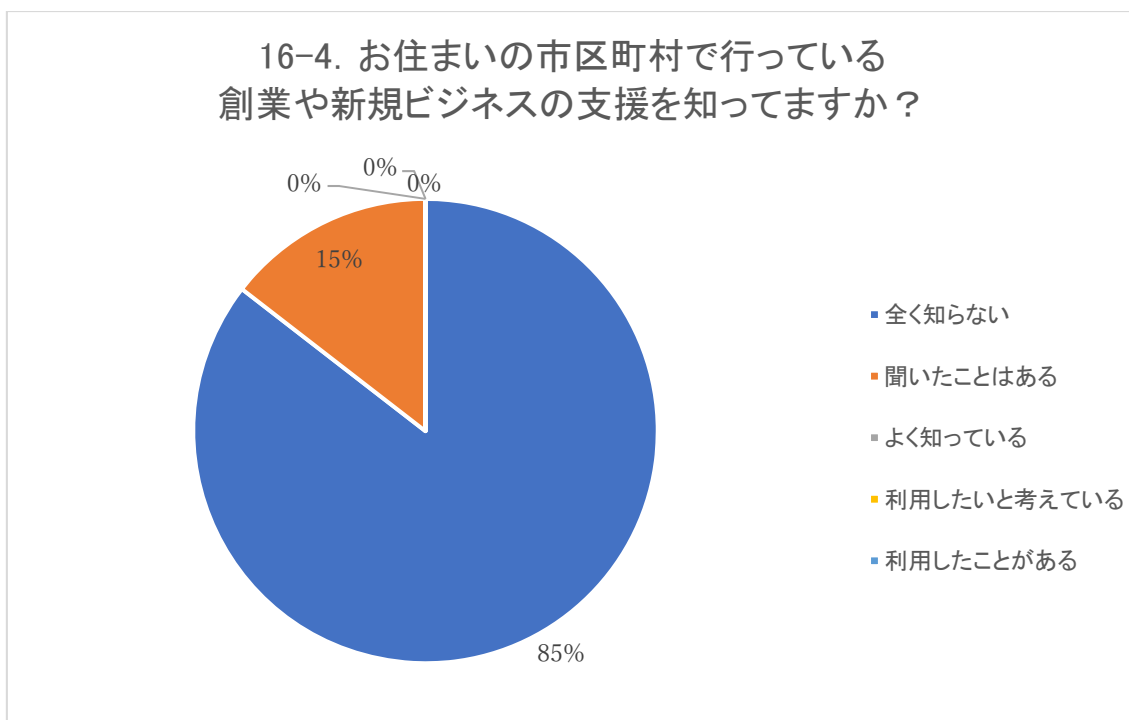


(※和歌山県内と質問が異なるので注意)

和歌山県内

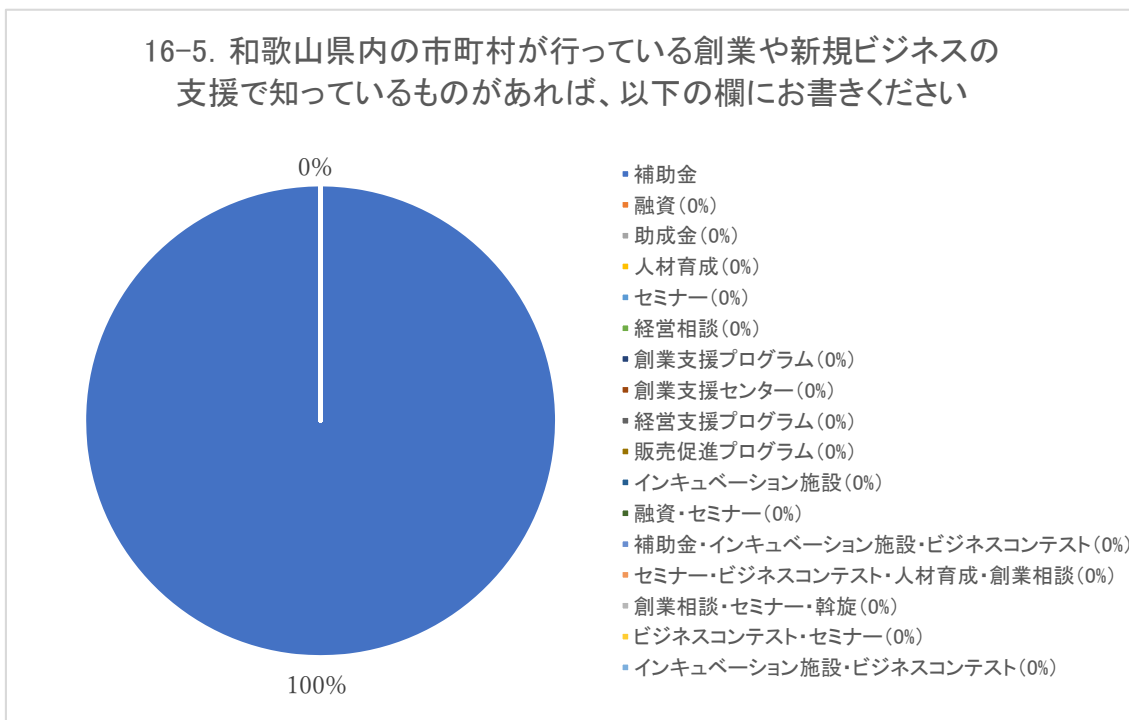


和歌山県外

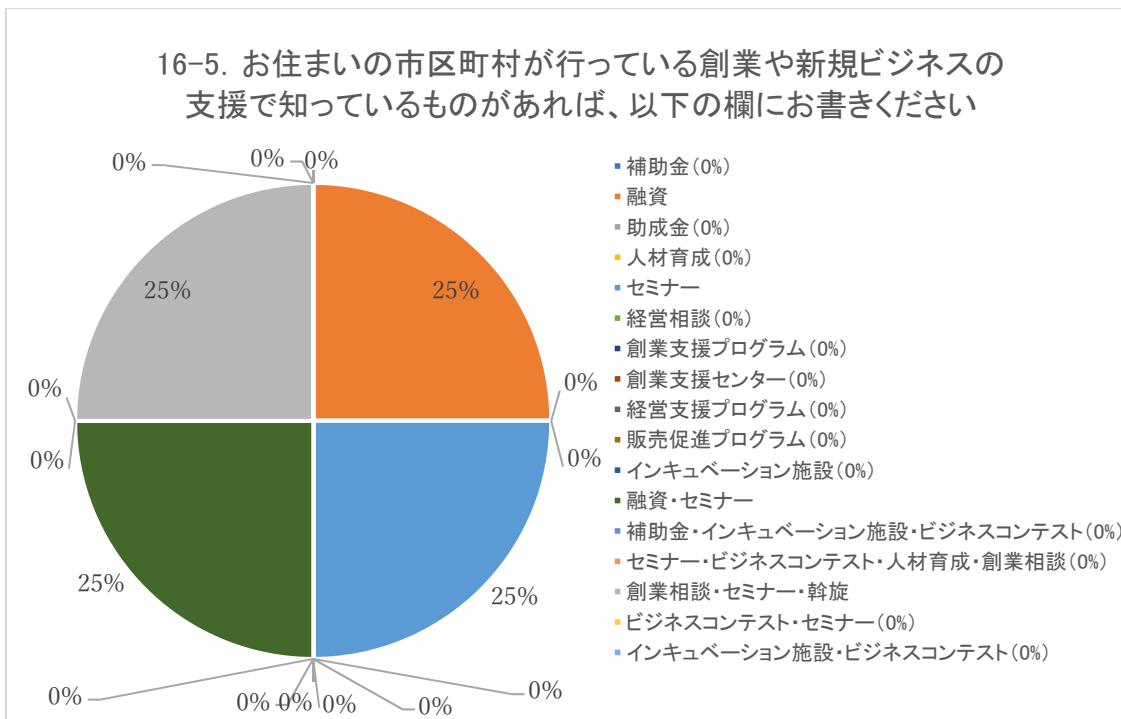


(※和歌山県内と質問が異なるので注意)

和歌山県内



和歌山県外



(※和歌山県内と質問が異なるので注意)

5.3 アンケート結果の考察

5.3.1 アンケートの回答者について

- ・ 1-7 回答者の会社での立場を尋ねた結果からは、和歌山県内（以降、県内）の回答者は創業者や経営者、企業の役員が全体の 64%を占めているのに対し、和歌山県外（以降、県外）の回答者の 67%が会社員であり県内と県外とで回答者の立場が大きく異なっていることがわかる。
- ・ 1-8 回答者の現在の仕事をみると、県内の回答者は、サービス業、小料金・飲料などの製造業、農業・林業・漁業、建設業が多く、県外の回答者は、教育関係、サービス業、情報通信業に従事している方が多い。
- ・ 今回のアンケート結果をみる時には、上記の回答者の属性を考慮する必要がある。

5.3.2 創業や新規ビジネスを考えている方のアンケート結果について

- ・ 3-1 創業や新規ビジネス（以降、創業）を行いたいと思う理由をみると、県内／県外共に、「自分の持つ知識や経験、技術が仕事になりそうだから」と「自分の力で世の中を良くしたいから」という自分の持っている知識や経験、技術を活かして世の中に貢献したいという理由が多くみられるが、会社員の回答者が多い県外では、「自由に仕事がしたいから」という理由が特徴的にみられる。このことから、会社勤めではやはり自由に仕事ができないことにより、自由に働いてみたいという願望をかなえるための手段としての創業が考えられていることがうかがわれる。
- ・ 4-1-2 役立った経験をみると、県内／県外共に「経営に関わった経験」や「専門的な知識や経験、技術」、「仕事の進め方や管理に関わった経験」を挙げる回答が多い。また、県内では「仕事で培った人脈」や「交渉に関わった経験」といった回答が多くみられるが、県外では少ない。このことから、県内で創業するには、「人脈」や「交渉力」が必要であると考えている。一方、県外では「日常の業務経験」や「人と関わる経験」といった回答が多くみられるが、県内では少ない。このことから、県外の回答者は創業するには「さまざまな業務をこなす能力」や「人との協調」が必要であると考えていることがうかがわれる。
- ・ 4-2 会社の立ち上げ方や会社経営の知識について尋ねた結果をみると、県内と県外の回答者の違いがはっきり表れ、経営者などが多い県内の回答者には「あまり持っていない」、や「全く持っていない」と回答した方は少ないが、会社員が多い県外の回答者では、「あまり持っていない」や「全く持っていない」と回答する方が多い。このことから、経営に携わった経験がない方が創業を考える場合に、会社の立ち上げ方や会社経営についての知識が不足していると感じていることがうかがわれる。
- ・ 4-3-2 創業を行うために必要な技術や経験が不足している場合の獲得方法をみると、県外では学校に通って必要な技術や経験を身に付けようと考えている方が多い。このことから、経営に携わった経験が少ない割合が多い県外の回答者は、まずは、学校などで身

に着けることができる基本的な技術や経験から獲得する必要があると考えているか、学校など以外での獲得方法を持っていないことがうかがわれる。

- ・ 4-4-2 反対理由をみると、県内／県外共に「安定性」、創業や新規ビジネスが失敗する「リスク」、「資金」といった回答が多い。特に「リスク」は、15-1 創業しない理由においても県内／県外共に、「金銭的リスクがあるから」という回答が1番に挙げられていることから、この3つが創業を阻害する大きな要因となっていることがうかがわれる。創業の支援策を考える時には、この3つについて考慮することが必要だと思われる。
- ・ 4-5 創業を支えてくれる人をみると、県内／県外ともに、「家族」や「友人・知人」と回答している方が多いが、経営者などが多い県内の回答者は「仕事で知り合った人」との回答が一番多い。このことから、経営者などが仕事を通して知り合う方の立場や財力などは、創業を支援してもらえらる程度に高いと感じていることがうかがわれる。
- ・ 5-2-2 創業地の選定理由をみると、県内／県外共に「市場」と「地元」といった回答が多く挙げられているが、県内ではより市場に近いことを理由として挙げる回答が多いのに対して、県外ではより地元であることを理由として挙げる回答が多い。このことから、県内で創業した企業の主な取引先が和歌山県内や大阪といった近くにあることと一致する。
- ・ 5-3-1 創業に役立つ交通機関をみると、県内では関西空港や南紀白浜空港などの空港が多く、県外では鉄道が多い。
- ・ 5-4 主な取引先をみると、県外では「名古屋」を2番目や3番目に多い取引先とする回答がみられるが、県内の回答ではみられない。
- ・ 5-5 創業資金の準備方法をみると、県内ではあまりない「投資家からの投資」が県外では4番目の資金準備方法として挙げられている。このことから、県外では県内よりも投資家からの資金調達が可能で期待できる環境が整ってきていることがうかがわれる。
- ・ 5-8 従業員の採用方法をみると、県内では「インターンシップ／会社訪問」が県内ではほとんどみられないが、県外では2番目に多くなっている。また、インタビューにおいても「インターンシップはなかなか難しいですね。自分たちもトライはしたのですが、なかなかまずうちの会社は何をやっているのかというところから始まるので」といったコメントがみられることから、県内におけるインターンシップを妨げる要因について、さらなる調査が必要だと思われる。
- ・ 5-9 創業の業種をみると、県内／県外共に、回答者が現在従事している業種が上位に位置していることから、現在の仕事で馴染みのある業界で、身に着けた経験やスキルを活かして創業したいと考えている方が多いことがうかがわれる。
- ・ 6-1 都道府県で行っている支援の知名度を尋ねた結果をみると、県内の方は、単に支援があることを知っているだけでなく、既に利用したことがある方も多い。このことから、県内の支援策には、創業を考える方にとって利用しやすい支援策があることがうかがわれる。6-2 知っている都道府県の具体的な支援策や6-3 利用したいと考えている都道府

県の具体的な支援策のアンケート結果を合わせて考えると、よろず支援拠点が創業前に利用されているのではないかと考えられる。また、よろず支援拠点は、創業を考えている方へのアンケート、既に創業している方へのアンケート、創業を考えていない方へのアンケートの全てのアンケートの都道府県で行っている支援の知名度を尋ねた結果で1位となっており、和歌山県の創業支援策として一番知名度が高いことがわかった。知名度の高さから利用される方が多いこともうかがわれる。

- ・ 6-2 知っている都道府県の支援策や6-3 利用したいと考えている都道府県の支援策をみると、県外では「ビジネスコンテスト」という支援策が知られていたり、利用したいと考えられていたりすることがわかる。今後の和歌山県における創業支援策を検討する時の候補の1つになると考えられる。
- ・ 6-4 都道府県に設けてほしい支援をみると、県内／県外共に、「創業や新規ビジネスを考えている人向け相談会／セミナー」や「地域／業界などの交流会」といった「情報」に関する支援、「資金に関する相談会／マッチング会」といた「お金」に関する支援、「会社の経営セミナー」や「会社の作り方セミナー」など「会社の設立／経営」に関する支援といった支援が満遍なく求められていることがうかがわれる。

5.3.3 既に創業や新規ビジネスを行っている方のアンケート結果について

- ・ 9-1 創業した理由をみると、全体としては、創業や新規ビジネスを考えている方のアンケート結果と同様の傾向を示しているが、より「やりたいことがあったから」という理由が目立つ。このことから、創業を考えている方へのアンケート結果で上位を占めていた自分の持っている知識や経験、技術を活かして世の中に貢献したいという理由よりも、後で振り返ってみると、やはり「やりたいことがある」という気持ちの方が創業に向かわせる原動力となることがうかがわれる。
- ・ 9-2 会社の立ち上げ方や会社経営の知識について尋ねた結果をみると、「持っている」との回答が多くみられた創業を考えている方へのアンケート結果とは全く逆に、「持っていなかった」や「全く持っていなかった」といった回答が多い。このことから、創業を行う前には知識があると思っけていても、実際に創業してみると会社の立ち上げ方や会社経営に関する知識が不足していると感じていることがうかがわれる。
- ・ 10-1-2 役立った経験をみると、県内／県外共に「日常の業務経験」や「専門的な知識や経験、技術」を挙げる回答が多い。また、県内では「仕事で培った人脈」との回答が多くみられるが、県外では少ない。このことから、実際に県内で創業した方は、「人脈」が必要だと考えていることがうかがわれる。一方、県外では「人と関わる経験」との回答が多くみられるが、県内では少ない。このことから、実際に県外で創業した方は、「人との協調」が必要だと考えていることがうかがわれる。
- ・ 10-3-1 創業するために必要な技術や経験を持っていたか尋ねた結果をみると、県内／県外共に「持っていた」という回答が多いが、県内では県外と比べると「持っていなかつ

た」、「全く持っていなかった」といった回答が少ない。このことから、県内で創業する方は県外の方と比べると、注意深く、十分に技術や経験を身に付けてから創業していることがうかがわれる。

- ・ 10-3-2 創業するために必要な技術や経験が不足していた場合の獲得方法をみると、県外では独学や学校に通って身に付けようと考えている方が県内に比べて多い。このことから、県外では仕事や友人などから獲得するというよりも、1人で獲得する方法を選んでいることがうかがわれる。
- ・ 10-4-2 反対理由をみると、既に創業している方は、創業を考えている方へのアンケート結果にあった「安定性」や「リスク」よりも、県内／県外共に「資金」を挙げる回答が共通して多い。
- ・ 11-2-2 創業地の選定理由をみると、県内／県外共に「地元」という回答が多く挙げられている。また、県内では、「地元」と同じく「出身地」といった回答が多く挙げられている一方で、県外ではほとんど挙がっていない。このことから、県内での創業者は県外での創業者と比較して、自分が生まれた場所に愛着を持っていることがうかがわれる。
- ・ 11-5 創業資金の準備方法をみると、県内／県外共に自己資金が多いことは変わらないが、創業しようと考えている方には、「銀行からの借入」を挙げている回答も多くみられたが、実際に創業をした方には「銀行からの借入」で資金を準備した方はあまりおらず、それよりも日本政策金融公庫や家族からの支援を受けている場合が多く、県内では県の支援制度を利用している方も多いことがわかった。このことから、和歌山県で行っている創業資金に関する支援制度が効果を挙げていることがうかがわれる。また、創業を考えている方へのアンケートからは、「投資家からの投資」を期待していることがうかがわれたが、実際に創業した方のアンケートには投資家から投資を受けたという回答はほとんどみられなかった。
- ・ 10-3-1 創業するために必要な技術や経験を持っていたかを尋ねた結果では、県内の創業者は十分に技術や経験を身に付けてから創業していることがうかがわれた。しかし、11-6 創業直後の資金調達をみると、創業直後は十分な売上を上げることができていないケースがあることがうかがわれる。
- ・ 11-8 従業員の採用方法をみると、県内では満遍なく様々な方法で従業員の獲得を行っている一方で、県外ではあまり採用活動が行われていないことがわかる。採用活動があまり行われない理由については、さらなる調査が必要だと考えられる。
- ・ 11-9 創業や新規ビジネスの業種をみると、創業を考えている方へのアンケート結果と同様に現在の仕事で馴染みのある業界で、身に着けた経験やスキルを活かして創業や新規ビジネスを行っている方が多いことがわかる。
- ・ 12-1 都道府県で行っている支援の知名度を尋ねた結果をみると、県内と県外でほぼ同様の傾向がみられる。
- ・ 12-3 役に立った都道府県の支援策をみると、県内／県外共に「創業支援センター」、「企

業支援補助金」、「インキュベーション施設」などが挙げられている一方で、「特になし」との回答が一番多くなっている。これは、現在行われている支援策以外にも、まだまだ新たな支援策を検討する余地が残っていることを示していると考えられる。

- ・ 12-4 都道府県に設けてほしい支援をみると、県外では「地域／業界などの交流会」が特に多く、県内の結果をみても 2 番目に多い。このことから、新しく創業した企業は、地域や業界内での交流の機会を求めていることがわかる。
- ・ 12-5 市区町村で行っている支援の知名度を尋ねた結果を見ると、創業を考えている方へのアンケートと同様に、都道府県の支援よりも知名度が低いことがわかる。
- ・ 13-1 世界への進出と 13-2 東京への進出をみると、県外では創業を考えている方へのアンケートと同様に世界や東京への進出を考えている方が多い。一方、県内では、創業を考えている方へのアンケートとは逆に世界や東京への進出は「全く考えていない」という回答が圧倒的に多くなっている。

5.3.4 創業や新規ビジネスを考えていない方のアンケート結果より

- ・ 15-1 創業しない理由をみると、県内／県外共に、「金銭的なリスクがあるから」と「特にビジネスになりそうなことがない」といった回答が多いことがわかる。このことから、創業したい方を増やすためには、金銭的な支援に加えて、今自分が持っている知識や経験、技術が新たな価値を持っていることに気付かせるような支援策を行うことも必要だと考えられる。
- ・ 16-2 知っている都道府県の支援策をみると、県外と比べて「特になし」という方の比率が県内では低くなっている。このことから、創業を考えていない方にも和歌山県の支援策が浸透していることがうかがわれる。

6. 提言

本研究では、和歌山県内において創業、第二創業を行った企業8社にインタビューを実施し、そのインタビュー結果をもとに分析を行った。その過程において、創業の形態を、第二創業、VB（新規創業）、移住創業の3つに分けると特徴が明確になることがわかった。

第二創業では、「自社技術」「前職で身に着けた技術」そして「自分たちで開発する/した」というような発言があり、自社内にある技術や、外部から持ち込んだ技術を用いて、自ら開発し、ビジネスを開拓していこうという傾向が見受けられる。その一方で、『お金（資金）』、『従業員（人材）』に対する関心は他の2つの形態に比べ少ないと考えられる。これは、4章 図4-1において、『お金』、『従業員』が他の2つの形態とは線がひかれている一方で、第二創業からは、ひかれていないということから推測できる。これはメリットであり、他の2つの形態に比べて、技術開発に力を入れられる可能性がある。

次に、VB（新規創業）では、『売り上げ』『経営』というキーワードが出ており、事業が軌道に乗るまでの資金問題、そして、経営に関する課題があることがうかがえる。また、『大学』というキーワードは、大学との共同研究、人材の受け入れなど、ビジネスを行ううえでの機能の一部を大学など外部との関係で補っている可能性がある。

最後に、移住創業では、『地元』『地域』そして具体的な和歌山県内の地名が出ており、まず、地域社会に溶け込むことの大切さ、『旦那』『子ども』というように家族が重要な関係者であることが特徴として表れている。

インタビューデータに基づいて作成したアンケートの結果から分かることとして、以下のようなことがある。

- ・ 3-2 創業や新規ビジネスへの準備状況については、県内・県外とも、「商品やビジネス内容を検討中である」が一番多く、次いで、「商品やビジネス内容は決まっているが、具体的なアクションは行っていない」が2番目に多くなっており、多くの方が資金調達より前の検討段階で止まっていることがわかる。このことから行政の役割として、ビジネスモデルを検討する部分への支援が必要であるといえる。
- ・ 4-1-1 今までやってきた仕事の経験は創業や新規ビジネスに役立つと思いますか、という質問に対しては、県内・県外ともに、「役立つ」との答えが多く、多くの方が、今までの仕事で身に着けてきたものの延長線上に新規ビジネスを考えていることがわかる。
- ・ 5-3-2 及び 5-3-3 関西空港についての回答から、和歌山県で起業を考えている方にとって、関西空港の役割は大きく、東京そして世界への窓口と考えられていることがわかる。
- ・ 5-5 創業や新規ビジネスを行う資金はどのように準備しますか、という質問に対しては、県内・県外とも自己資金が一番多く、次いで、県をはじめとする支援制度となっている。
- ・ 6-1 和歌山県/都道府県で行っている創業や新規ビジネスの支援を知っていますか、という質問に対しては、県内・県外とも、「全く知らない」より「聞いたことがある」「よく

知っている」の方が多く、広く認知されている様子がわかる。その一方で、「利用したことがある」は、まだ限られており、今後広く利用される可能性がある。

- ・ 6-4 創業や新規ビジネスをする方を増やすためには、和歌山県/都道府県からどんな支援があると良いと思いますか、という質問からは、県内・県外とも「創業や新規ビジネスを考えている人向け相談会/セミナー」が一番多く、これは、3-2 において、「商品やビジネス内容を検討中である」が一番多いことと符合しており、この部分への対策が必要であることをうかがわせる。
- ・ 2-1 創業や新規ビジネスを行いたいと思いますか、において、既に行っていると答えた方への質問である、10-2 会社の立ち上げ方や会社経営の知識を持っていましたか、という質問に対しては、和歌山県内の場合、「持っていなかった」「全く持っていなかった」が、回答者の半分強を占め、会社の立ち上げ方や会社経営の知識よりも重要な要素が他にあることをうかがわせる。
- ・ 10-3-1 創業や新規ビジネスを行うにあたって必要となる技術や経験を持っていましたか、という質問に対しては、県内・県外とも「持っていた」という回答が、「持っていなかった」という回答より多く、創業や新規ビジネスの立ち上げにおいて技術や経験が重要であることがわかる。なお、先の 10-2 の質問と合わせて確認すると、経営の知識より、技術や経験を頼りに創業や新規ビジネスを行っている方が多いように見受けられるが、今回の調査では推測にすぎず、経営に関する知識が本当に創業や新規ビジネスを行うにあたって必要でないかどうかについては今後の課題である。
- ・ 11-9 創業や新規ビジネスでは、どのような業種の商品またはサービスを提供していますか、という質問では、和歌山県では、「宿泊業、飲食サービス業」「農業、林業、漁業」が多く、県外では、「サービス業」「教育、学習支援、医療他」が多くなっている。このことから県内と県外では、産業構造に違いがあることが予想できる。しかし、今回、特に県外は、関東圏や大阪といった都市部在住の回答者が多く、また、機縁法を用いて依頼していることから、偏りが生じている可能性がある。
- ・ 13-1 将来的には、世界への進出を考えていますか、という質問に関しては、県内では、「全く考えていない」が一番多く、県外では、「考えている」が一番多くなっており、傾向の違いがみられる。

以上の分析結果から、創業、第二創業を支えるベンチャーエコシステムの重要な要素の一つとして、ビジネスモデルを作成するまでの支援の仕組みの構築が求められている。これには、米国などで行われている「スタートアップ・アクセラレーター」と呼ばれるような、ビジネスモデルを構築していくための集中的な支援が考えられる。既に、類似のプログラムに取り組まれていると思われるが、本調査からは、まだこの部分が求められているといえる。また、テキスト分析から分かるように、創業や新規ビジネスといっても、その中身には、第二創業、VB（新規創業）、移住創業といった種類があり、特性が異なる。このことから、それぞれの特性に合わせた支援を行うことにより、今よりも高い支援効果が期待できる。

(白紙ページ)

Appendix A: インタビューシートイメージ

実施日	2019年mm月dd日(x)	実施時間	hh:mm ~ :
企業名	xx株式会社 (形態: xx創業)		
実施場所	xxxxx (xxx)		
参加者	インタビューイ: xxx インタビューア: xx、xx、xx、xx		

<企業情報>

創業	19xx年9月
設立	19xx年2月
主要事業	xxの企画・開発・生産・販売
代表者	代表取締役 xx xx
資本金	nnnn万円
売上高	n億n千万円
社員数	正規社員: nn名(男性nn名/女性nn名) 非正規社員: nn名(男性n名/女性nn名)
平均年齢	nn歳
取引銀行	xxx銀行、
主要取引先	xx株式会社
店舗数	nn店
関連会社	株式会社xx
電話番号	nnn-nnn-nnnn
その他	http://www.xxx.co.jp/ 特許取得数 nn件 意匠登録数 nn件 商標登録数 nn件 (xxx など) yyyy年 xx表彰を受賞 yyyy年 xx賞を受賞 xxグランプリ受賞 年間生産量 xxx

Appendix B: アンケート票（和歌山県内版）

「和歌山県における創業、第二創業」に関する実態調査

筑波大学 木野研究室

このアンケート調査は、和歌山県における創業、第二創業の支援を目的に、筑波大学木野研究室が和歌山県の委託を受け、実施するものです。調査の対象は、和歌山県にお住まいの方、和歌山県に何らかの形で関わっておられる方です。創業・新規ビジネスを起こした方、創業・新規ビジネスを起こしたいと考えている方、また、考えていない方も対象です。現在は、まだ仕事についていない若い方も対象です。以下の実施内容を読み、ご同意いただける方は、本調査へのご協力をお願いいたします。

このアンケートは、完全匿名（無記名）で行われます。個人名が特定されたり、個別の回答内容を公表されることはありません。

回答には、20分程度かかります。

各質問には、正解や不正解はありません。ありのままをご回答ください。

途中で回答したくないと感じた場合は、中止していただいて構いません。

締切日（2020年1月31日）までに、郵送にてご返送をお願いいたします。

調査リーダー： 筑波大学准教授 木野泰伸

問合せ先：toiawase.kino@gmail.com

※本アンケートで記載している第二創業とは、

「今ある会社を引き継ぐが、新たな分野で創業や新規ビジネスを行う」ことをさしていません。

※調査結果は、2020年夏頃、和歌山県より公表される予定です。

1-8. 現在の仕事の業種を教えてください。(一つ選択)

- 農業、林業、漁業 鉱業、採石業、砂利採取業 建設業
食料品、飲料・たばこ・飼料製造業 繊維工業 化学工業
木材・木製品、パルプ・紙・紙加工品製造業 情報通信業
石油製品・石炭製品製造業 窯業・土石製品製造業 鉄鋼業
非鉄金属製造業 金属製品製造業 はん用機械器具製造業
生産用機械器具製造業 業務用機械器具製造業 電気機械器具製造業
情報通信機械器具、電子部品・デバイス・電子回路製造業 その他の製造業
輸送機械器具製造業 電気・ガス・熱供給・水道業 運輸業
卸売業、小売業 金融業、保険業 不動産業
物品賃貸業 宿泊業、飲食サービス業 サービス業
教育、学習支援、医療、福祉、複合サービス業 学生
その他（ ）

質問 2. 創業や新規ビジネスについてお尋ねします。

2-1. 創業や新規ビジネスを行いたいと思いますか？(一つ選択)

- 行いたい 行いたいとは思わない
既に創業や新規ビジネスを行っている どちらでもない

⇒ 「行いたい」と答えた方は、「創業や新規ビジネスを考えている方への質問」(P4の質問3～P10の質問8)に進んでください。

⇒ 「既に創業や新規ビジネスを行っている」と答えた方は、「既に創業や新規ビジネスを行っている方への質問」(P11の質問9～P17の質問14)に進んでください。

⇒ 「行いたいとは思わない」又は「どちらでもない」と答えた方は、「創業や新規ビジネスを考えていない方への質問」(P18の質問15～P19の質問16)に進んでください。

5-3-2. 創業や新規ビジネスを行う上で、関西空港の存在は大きいと思いますか？（一つ選択）

- 非常に大きいと思う 大きいと思う どちらとも言えない あまり関係ないと思う
全く関係ないと思う

5-3-3. 創業や新規ビジネスで関西空港をどのように利用したいと思いますか？（複数選択可）

- 東京とのビジネスに利用
世界を相手にしたビジネスに利用
特にビジネスで利用する予定はない
その他（ ）

5-4. 創業や新規ビジネスを行う場合、主な取引先やお客様はどこになると思いますか？
（最大3箇所まで選んでいただき、多い順に1~3の番号をカッコの中に記入してください）

- （ ）和歌山県内
（ ）大阪・京都
（ ）名古屋
（ ）東京
（ ）その他国内の地域（具体的には： ）
（ ）日本全国
（ ）海外

5-5. 創業や新規ビジネスを行う資金はどのように準備しますか？（複数選択可）

- 自己資金 家族からの支援（借入）
親族からの支援（借入） 友人・知人からの支援（借入）
和歌山県の支援制度 国の支援制度
銀行からの借入 日本政策金融公庫からの借入
投資家からの投資 他の会社からの借入
企業内で新たにビジネスを創業するため、個人としての資金は不要
その他（ ）

5-6. 創業直後で売上が十分に上がらない場合、資金はどのように調達しますか？（複数選択可）

- | | |
|---|---|
| <input type="checkbox"/> 自己資金 | <input type="checkbox"/> 家族からの支援（借入） |
| <input type="checkbox"/> 親族からの支援（借入） | <input type="checkbox"/> 友人・知人からの支援（借入） |
| <input type="checkbox"/> 和歌山県の支援制度 | <input type="checkbox"/> 国の支援制度 |
| <input type="checkbox"/> 銀行からの借入 | <input type="checkbox"/> 日本政策金融公庫からの借入 |
| <input type="checkbox"/> 投資家からの投資 | <input type="checkbox"/> 他の会社からの借入 |
| <input type="checkbox"/> 企業内で新たにビジネスを創業するため、個人としての資金は不要 | |
| <input type="checkbox"/> その他（ ） | |

5-7. 創業や新規ビジネスを行うにあたり、新規の仕事・受注をどのようにして獲得しようと考えていますか？（複数選択可）

- | | |
|---|--------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> 営業による営業活動 | <input type="checkbox"/> 展示会・イベントの実施 |
| <input type="checkbox"/> 知人・友人からの紹介 | <input type="checkbox"/> 取引先からの紹介 |
| <input type="checkbox"/> 前職からの引継ぎ | <input type="checkbox"/> 口コミ |
| <input type="checkbox"/> SNS/Web サイト/HP | <input type="checkbox"/> 広告 |
| <input type="checkbox"/> その他（ ） | |

5-8. 従業員はどのようにして採用しようと考えていますか？（複数選択可）

- | | |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> 学校での説明会/求人 | <input type="checkbox"/> インターンシップ/会社訪問 |
| <input type="checkbox"/> 募集広告 | <input type="checkbox"/> 就職情報誌への掲載 |
| <input type="checkbox"/> 就職イベント | <input type="checkbox"/> Web サイト/HP |
| <input type="checkbox"/> 公共職業安定所（ハローワーク） | <input type="checkbox"/> その他（ ） |
| <input type="checkbox"/> 採用する予定はない | |

5-9. 創業や新規ビジネスを行う場合、どのような業種の商品またはサービスを提供しようと考えていますか？（一つ選択）

- | | | |
|--|-------------------------------------|----------------------------------|
| <input type="radio"/> 農業、林業、漁業 | <input type="radio"/> 鉱業、採石業、砂利採取業 | <input type="radio"/> 建設業 |
| <input type="radio"/> 食料品、飲料・たばこ・飼料製造業 | <input type="radio"/> 繊維工業 | <input type="radio"/> 化学工業 |
| <input type="radio"/> 木材・木製品、パルプ・紙・紙加工品製造業 | <input type="radio"/> 情報通信業 | |
| <input type="radio"/> 石油製品・石炭製品製造業 | <input type="radio"/> 窯業・土石製品製造業 | <input type="radio"/> 鉄鋼業 |
| <input type="radio"/> 非鉄金属製造業 | <input type="radio"/> 金属製品製造業 | <input type="radio"/> はん用機械器具製造業 |
| <input type="radio"/> 生産用機械器具製造業 | <input type="radio"/> 業務用機械器具製造業 | <input type="radio"/> 電気機械器具製造業 |
| <input type="radio"/> 情報通信機械器具、電子部品・デバイス・電子回路製造業 | | <input type="radio"/> その他の製造業 |
| <input type="radio"/> 輸送機械器具製造業 | <input type="radio"/> 電気・ガス・熱供給・水道業 | <input type="radio"/> 運輸業 |
| <input type="radio"/> 卸売業、小売業 | <input type="radio"/> 金融業、保険業 | <input type="radio"/> 不動産業 |

- 物品賃貸業 ○宿泊業、飲食サービス業 ○サービス業
 ○教育、学習支援、医療、福祉、複合サービス業 ○その他（ ）

質問 6. 県や市町村の支援についてお尋ねします。

6-1. 和歌山県で行っている創業や新規ビジネスの支援を知っていますか？（一つ選択）

- 全く知らない ○聞いたことはある
 ○よく知っている ○利用したいと考えている
 ○利用したことがある

6-2. 和歌山県が行っている創業や新規ビジネスの支援で知っているものは何ですか？

（複数選択可）

- わかやま中小企業元気ファンド
わかやま地域課題解決型起業支援補助金
和歌山県中小企業融資制度
スタートアップ・オフィス
 （わかやまビジネススクエア、和歌山県立情報交流センター（Big・U））
スタートアップ創出支援チームとのマッチングイベント
クラウドファンディング活用支援事業
よろず支援拠点
先駆的産業技術研究開発支援事業（先駆的産業技術研究開発／先端技術社会実装）
その他（ ）

6-3. 和歌山県が行っている創業や新規ビジネスの支援で利用したいと考えているものは何ですか？（複数選択可）

- わかやま中小企業元気ファンド
わかやま地域課題解決型起業支援補助金
和歌山県中小企業融資制度
スタートアップ・オフィス
 （わかやまビジネススクエア、和歌山県立情報交流センター（Big・U））
スタートアップ創出支援チームとのマッチングイベント
クラウドファンディング活用支援事業
よろず支援拠点
先駆的産業技術研究開発支援事業（先駆的産業技術研究開発／先端技術社会実装）
その他（ ）

質問 7. ビジネスの将来についてお尋ねします。

7-1. 将来的には、世界への進出を考えていますか？ 一つ選んでください。

考えている 少し考えている どちらとも言えない あまり考えていない 全く考えていない

7-2. 将来的には、東京への進出を考えていますか？ 一つ選んでください。

考えている 少し考えている どちらとも言えない あまり考えていない 全く考えていない

質問 8. 最後に、会社を経営するにあたって、大切にしている理念等があれば以下の欄にお書きください。

アンケートは以上となります。ご協力ありがとうございました。

記入漏れがないかご確認の上、ご提出をお願いいたします。

質問 11. 具体的な創業や新規ビジネスについてお尋ねします。

11-1. 創業や新規ビジネスは、どのような形態で行いましたか？ (一つ選択)

- 新たに会社を立ち上げた (起業)
- 会社は作らずに個人で事業を行った (自営業・個人事業主)
- 今ある会社を引き継ぐが、新たな分野で創業や新規のビジネスを行った (第二創業)

11-2-1. 創業や新規ビジネスはどこで行いましたか？

- 行った市町村名 ()
- 県外の場合はこちらに記入 ()

11-2-2. その場所でビジネスを行った理由をお書きください

11-3-1. 創業や新規ビジネスを行う上で、一番役に立っていると思う交通網は何ですか？ (一つ選択)

- 新幹線+在来線
- 関西空港
- 南紀白浜空港
- 和歌山港
- 京奈和自動車道
- 近畿自動車道紀勢線

11-3-2. 創業や新規ビジネスを行う上で、関西空港の存在は大きかったですか？ (一つ選択)

- 非常に大きかった
- 大きかった
- どちらとも言えない
- あまり関係なかった
- 全く関係なかった

11-3-3. 創業や新規ビジネスで関西空港をどのように利用していますか？ (複数選択可)

- 東京とのビジネスに利用
- 世界を相手にしたビジネスに利用

- 特にビジネスで利用していない
その他（ ）

11-4. 創業や新規ビジネスの主な取引先やお客様はどこですか？

(最大3箇所まで選んでいただき、多い順に1~3の番号をカッコの中に記入してください)

- () 和歌山県内
() 大阪・京都
() 名古屋
() 東京
() その他国内の地域(具体的には:)
() 日本全国
() 海外

11-5. 創業や新規ビジネスを行う資金はどのように準備しましたか？ (複数選択可)

- 自己資金 家族からの支援(借入)
親族からの支援(借入) 友人・知人からの支援(借入)
和歌山県の支援制度 国の支援制度
銀行からの借入 日本政策金融公庫からの借入
投資家からの投資 他の会社からの借入
企業内で新たにビジネスを創業したため、個人としての資金は不要
その他()

11-6. 創業直後で売上が十分に上がらない時期は、資金をどのように調達しましたか？

(複数選択可)

- 自己資金 家族からの支援(借入)
親族からの支援(借入) 友人・知人からの支援(借入)
和歌山県の支援制度 国の支援制度
銀行からの借入 日本政策金融公庫からの借入
投資家からの投資 他の会社からの借入
企業内で新たにビジネスを創業したため、個人としての資金は不要
その他()
創業直後から十分な売上があったため資金は不要

11-7. 仕事はどのようにして獲得していますか？（複数選択可）

- | | |
|---|--------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> 営業による営業活動 | <input type="checkbox"/> 展示会・イベントの実施 |
| <input type="checkbox"/> 知人・友人からの紹介 | <input type="checkbox"/> 取引先からの紹介 |
| <input type="checkbox"/> 前職からの引継ぎ | <input type="checkbox"/> 口コミ |
| <input type="checkbox"/> SNS/Web サイト/HP | <input type="checkbox"/> 広告 |
| <input type="checkbox"/> その他（ | ） |

11-8. 従業員はどのようにして採用していますか？（複数選択可）

- | | |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> 学校での説明会/求人 | <input type="checkbox"/> インターンシップ/会社訪問 |
| <input type="checkbox"/> 募集広告 | <input type="checkbox"/> 就職情報誌への掲載 |
| <input type="checkbox"/> 就職イベント | <input type="checkbox"/> Web サイト/HP |
| <input type="checkbox"/> 公共職業安定所（ハローワーク） | <input type="checkbox"/> その他（ |
| <input type="checkbox"/> 採用していない | ） |

11-9. 創業や新規ビジネスでは、どのような業種の商品またはサービスを提供していますか？

（一つ選択）

- | | | |
|--|-------------------------------------|----------------------------------|
| <input type="radio"/> 農業、林業、漁業 | <input type="radio"/> 鉱業、採石業、砂利採取業 | <input type="radio"/> 建設業 |
| <input type="radio"/> 食料品、飲料・たばこ・飼料製造業 | <input type="radio"/> 繊維工業 | <input type="radio"/> 化学工業 |
| <input type="radio"/> 木材・木製品、パルプ・紙・紙加工品製造業 | <input type="radio"/> 情報通信業 | |
| <input type="radio"/> 石油製品・石炭製品製造業 | <input type="radio"/> 窯業・土石製品製造業 | <input type="radio"/> 鉄鋼業 |
| <input type="radio"/> 非鉄金属製造業 | <input type="radio"/> 金属製品製造業 | <input type="radio"/> はん用機械器具製造業 |
| <input type="radio"/> 生産用機械器具製造業 | <input type="radio"/> 業務用機械器具製造業 | <input type="radio"/> 電気機械器具製造業 |
| <input type="radio"/> 情報通信機械器具、電子部品・デバイス・電子回路製造業 | <input type="radio"/> その他の製造業 | |
| <input type="radio"/> 輸送機械器具製造業 | <input type="radio"/> 電気・ガス・熱供給・水道業 | <input type="radio"/> 運輸業 |
| <input type="radio"/> 卸売業、小売業 | <input type="radio"/> 金融業、保険業 | <input type="radio"/> 不動産業 |
| <input type="radio"/> 物品賃貸業 | <input type="radio"/> 宿泊業、飲食サービス業 | <input type="radio"/> サービス業 |
| <input type="radio"/> 教育、学習支援、医療、福祉、複合サービス業 | <input type="radio"/> その他（ | ） |

質問 12. 県や市町村の支援についてお尋ねします。

12-1. 和歌山県で行っている創業や新規ビジネスの支援を知っていますか？（一つ選択）

- | | |
|---------------------------------|-----------------------------------|
| <input type="radio"/> 全く知らない | <input type="radio"/> 聞いたことはある |
| <input type="radio"/> よく知っている | <input type="radio"/> 利用したいと考えている |
| <input type="radio"/> 利用したことがある | |

12-2. 和歌山県が行っている創業や新規ビジネスの支援で知っているものは何ですか？

(複数選択可)

- わかやま中小企業元気ファンド
- わかやま地域課題解決型起業支援補助金
- 和歌山県中小企業融資制度
- スタートアップ・オフィス
(わかやまビジネススクエア、和歌山県立情報交流センター (Big・U))
- スタートアップ創出支援チームとのマッチングイベント
- クラウドファンディング活用支援事業
- よろず支援拠点
- 先駆的産業技術研究開発支援事業 (先駆的産業技術研究開発／先端技術社会実装)
- その他 ()

12-3. 創業や新規ビジネスに役立った和歌山県が行っている支援は何ですか？

(複数選択可)

- わかやま中小企業元気ファンド
- わかやま地域課題解決型起業支援補助金
- 和歌山県中小企業融資制度
- スタートアップ・オフィス
(わかやまビジネススクエア、和歌山県立情報交流センター (Big・U))
- スタートアップ創出支援チームとのマッチングイベント
- クラウドファンディング活用支援事業
- よろず支援拠点
- 先駆的産業技術研究開発支援事業 (先駆的産業技術研究開発／先端技術社会実装)
- その他 ()
- 特になし

12-4. 創業や新規ビジネスをする人を増やすためには、和歌山県からどんな支援があると良いと思いますか？ (複数選択可)

- 創業や新規ビジネスを考えている人向け相談会／セミナー
- 創業や新規ビジネスのアイデア実現セミナー／相談会
- 会社の作り方セミナー
- 会社の経営セミナー
- 資金に関する相談会／マッチング会
- 特許／発明セミナー
- 技術習得のためのインターンシップ

質問 13. ビジネスの将来についてお尋ねします。

13-1. 将来的には、世界への進出を考えていますか？ 一つ選んでください。

考えている 少し考えている どちらとも言えない あまり考えていない 全く考えていない

13-2. 将来的には、東京への進出を考えていますか？ 一つ選んでください。

考えている 少し考えている どちらとも言えない あまり考えていない 全く考えていない

質問 14. 最後に、会社を運営するにあたって、大切にしている理念等があれば以下の欄にお書きください。

アンケートは以上となります。ご協力ありがとうございました。
記入漏れがないかご確認の上、ご提出をお願いいたします。

Appendix C: アンケート票（和歌山県外版）

「創業、第二創業」に関する実態調査

筑波大学 木野研究室

このアンケート調査は、和歌山県における創業、第二創業の支援を目的に、筑波大学木野研究室が和歌山県の委託を受け、実施するものです。調査の対象は、創業・新規ビジネスを起こした方、創業・新規ビジネスを起こしたいと考えている方、また、考えていない方です。現在は、まだ仕事についていない若い方も対象です。以下の実施内容を読み、ご同意いただける方は、本調査へのご協力をお願いいたします。

このアンケートは、完全匿名（無記名）で行われます。個人名が特定されたり、個別の回答内容を公表されることはありません。

回答には、20分程度かかります。

各質問には、正解や不正解はありません。ありのままをご回答ください。

途中で回答したくないと感じた場合は、中止していただいて構いません。

締切日（2020年1月31日）までに、郵送にてご返送をお願いいたします。

調査リーダー： 筑波大学准教授 木野泰伸

問合せ先：toiawase.kino@gmail.com

※本アンケートで記載している第二創業とは、

「今ある会社を引き継ぐが、新たな分野で創業や新規ビジネスを行う」ことをさしています。

※調査結果は、2020年夏頃、和歌山県より公表される予定です。

1-8. 現在の仕事の業種を教えてください。(一つ選択)

- 農業、林業、漁業 鉱業、採石業、砂利採取業 建設業
食料品、飲料・たばこ・飼料製造業 繊維工業 化学工業
木材・木製品、パルプ・紙・紙加工品製造業 情報通信業
石油製品・石炭製品製造業 窯業・土石製品製造業 鉄鋼業
非鉄金属製造業 金属製品製造業 はん用機械器具製造業
生産用機械器具製造業 業務用機械器具製造業 電気機械器具製造業
情報通信機械器具、電子部品・デバイス・電子回路製造業 その他の製造業
輸送機械器具製造業 電気・ガス・熱供給・水道業 運輸業
卸売業、小売業 金融業、保険業 不動産業
物品賃貸業 宿泊業、飲食サービス業 サービス業
教育、学習支援、医療、福祉、複合サービス業 学生
その他 ()

質問 2. 創業や新規ビジネスについてお尋ねします。

2-1. 創業や新規ビジネスを行いたいと思いますか？(一つ選択)

- 行いたい 行いたいとは思わない
既に創業や新規ビジネスを行っている どちらでもない

「行いたい」と答えた方は、「創業や新規ビジネスを考えている方への質問」(P4の質問3～P10の質問8)に進んでください。

⇒ 「既に創業や新規ビジネスを行っている」と答えた方は、「既に創業や新規ビジネスを行っている方への質問」(P11の質問9～P17の質問14)に進んでください。

⇒ 「行いたいとは思わない」又は「どちらでもない」と答えた方は、「創業や新規ビジネスを考えていない方への質問」(P18の質問15～P19の質問16)に進んでください。

5-3-1. 創業や新規ビジネスを行う時に、一番役立つ（利用する）と思う交通網は何ですか？（一つ選択）

- 鉄道 空港 港 高速道路

5-4. 創業や新規ビジネスを行う場合、主な取引先やお客様はどこになると思いますか？
（最大3箇所まで選んでいただき、多い順に1~3の番号をカッコの中に記入してください）

- 和歌山県
 大阪・京都
 名古屋
 東京
 その他国内の地域（具体的には： ）
 日本全国
 海外

5-5. 創業や新規ビジネスを行う資金はどのように準備しますか？（複数選択可）

- 自己資金 家族からの支援（借入）
 親族からの支援（借入） 友人・知人からの支援（借入）
 和歌山県の支援制度 国の支援制度
 銀行からの借入 日本政策金融公庫からの借入
 投資家からの投資 他の会社からの借入
 企業内で新たにビジネスを創業するため、個人としての資金は不要
 その他（ ）

5-6. 創業直後で売上が十分に上がらない場合、資金はどのように調達しますか？（複数選択可）

- 自己資金 家族からの支援（借入）
 親族からの支援（借入） 友人・知人からの支援（借入）
 和歌山県の支援制度 国の支援制度
 銀行からの借入 日本政策金融公庫からの借入
 投資家からの投資 他の会社からの借入
 企業内で新たにビジネスを創業するため、個人としての資金は不要
 その他（ ）

よく知っている

利用したいと考えている

利用したことがある

6-2. 創業や新規ビジネスを行う都道府県で実施している創業や新規ビジネスの支援で知っている

ものは何ですか？（複数選択可）

投資ファンド

起業支援補助金

中小企業融資制度

インキュベーション施設

マッチング支援イベント

クラウドファンディング活用支援事業

創業支援センター

技術開発／研究支援

ビジネスコンテスト

その他

()

6-3. 創業や新規ビジネスを行う都道府県で実施している創業や新規ビジネスの支援で利用したいと考えているものは何ですか？（複数選択可）

投資ファンド

起業支援補助金

中小企業融資制度

インキュベーション施設

マッチング支援イベント

クラウドファンディング活用支援事業

創業支援センター

技術開発／研究支援

ビジネスコンテスト

その他

()

6-4. 創業や新規ビジネスをする人を増やすためには、創業や新規ビジネスを行う都道府県からどんな支援があると良いと思いますか？（複数選択可）

創業や新規ビジネスを考えている人向け相談会／セミナー

創業や新規ビジネスのアイデア実現セミナー／相談会

会社の作り方セミナー

会社の経営セミナー

資金に関する相談会／マッチング会

特許／発明セミナー

技術習得のためのインターンシップ

経営を学ぶためのインターンシップ

地域／業界などの交流会

その他 ()

6-5. 創業や新規ビジネスを行う市区町村で実施している創業や新規ビジネスの支援を知っていますか？（一つ選択）

- 全く知らない 聞いたことはある
 よく知っている 利用したいと考えている
 利用したことがある

6-6. 創業や新規ビジネスを行う市区町村が実施している創業や新規ビジネスの支援で知っているものがあれば以下の欄にお書きください。

6-7. 創業や新規ビジネスを行う市区町村が実施している創業や新規ビジネスの支援で利用したいと考えているものがあれば以下の欄にお書きください。

質問 7. ビジネスの将来についてお尋ねします。

7-1. 将来的には、世界への進出を考えていますか？ 一つ選んでください。

- 考えている 少し考えている どちらとも言えない あまり考えていない 全く考えていない

7-2. 東京以外で創業や新規ビジネスを行う方だけお答えください。

将来的には、東京への進出を考えていますか？ 一つ選んでください。

- 考えている 少し考えている どちらとも言えない あまり考えていない 全く考えていない

質問 8. 最後に、会社を経営するにあたって、大切にしている理念等があれば以下の欄にお書きください。

アンケートは以上となります。ご協力ありがとうございました。
記入漏れがないかご確認の上、ご提出をお願いいたします。

質問 11. 具体的な創業や新規ビジネスについてお尋ねします。

11-1. 創業や新規ビジネスは、どのような形態で行いましたか？ (一つ選択)

- 新たに会社を立ち上げた (起業)
- 会社は作らずに個人で事業を行った (自営業・個人事業主)
- 今ある会社を引き継ぐが、新たな分野で創業や新規のビジネスを行った (第二創業)

11-2-1. 創業や新規ビジネスはどこで行いましたか？

都道府県名 ()

市区町村名 ()

11-2-2. その場所でビジネスを行った理由をお書きください

11-3-1. 創業や新規ビジネスを行う上で、一番役に立っていると思う交通網は何ですか？ (一つ選択)

- 鉄道 空港 港 高速道路

11-4. 創業や新規ビジネスの主な取引先やお客様はどこですか？

(最大3箇所まで選んでいただき、多い順に1~3の番号をカッコの中に記入してください)

- () 和歌山県
- () 大阪・京都
- () 名古屋
- () 東京
- () その他国内の地域 (具体的には:)
- () 日本全国
- () 海外

12-3. 創業や新規ビジネスに役立った創業や新規ビジネスを行っている都道府県で実施している支援は何ですか？（複数選択可）

- | | |
|--------------------------------------|--|
| <input type="checkbox"/> 投資ファンド | <input type="checkbox"/> 起業支援補助金 |
| <input type="checkbox"/> 中小企業融資制度 | <input type="checkbox"/> インキュベーション施設 |
| <input type="checkbox"/> マッチング支援イベント | <input type="checkbox"/> クラウドファンディング活用支援事業 |
| <input type="checkbox"/> 創業支援センター | <input type="checkbox"/> 技術開発／研究支援 |
| <input type="checkbox"/> ビジネスコンテスト | <input type="checkbox"/> その他 |

()

- 特になし

12-4. 創業や新規ビジネスをする人を増やすためには、創業や新規ビジネスを行っている都道府県からどんな支援があると良いと思いますか？（複数選択可）

- 創業や新規ビジネスを考えている人向け相談会／セミナー
- 創業や新規ビジネスのアイデア実現セミナー／相談会
- 会社の作り方セミナー
- 会社の経営セミナー
- 資金に関する相談会／マッチング会
- 特許／発明セミナー
- 技術習得のためのインターンシップ
- 経営を学ぶためのインターンシップ
- 地域／業界などの交流会
- その他（)

12-5. 創業や新規ビジネスを行っている市区町村で実施している創業や新規ビジネスの支援を知っていますか？（一つ選択）

- | | |
|---------------------------------|-----------------------------------|
| <input type="radio"/> 全く知らない | <input type="radio"/> 聞いたことはある |
| <input type="radio"/> よく知っている | <input type="radio"/> 利用したいと考えている |
| <input type="radio"/> 利用したことがある | |

12-6. 創業や新規ビジネスを行っている市区町村で実施している創業や新規ビジネスの支援で知っているものがあれば、以下の欄にお書きください。

12-7. 創業や新規ビジネスに役立った創業や新規ビジネスを行っている市区町村で実施している支援があれば、以下の欄にお書きください。

質問 13. ビジネスの将来についてお尋ねします。

13-1. 将来的には、世界への進出を考えていますか？ 一つ選んでください。

考えている 少し考えている どちらとも言えない あまり考えていない 全く考えていない

13-2. 東京以外で創業や新規ビジネスを行っている方だけお答えください。

将来的には、東京への進出を考えていますか？ 一つ選んでください。

考えている 少し考えている どちらとも言えない あまり考えていない 全く考えていない

質問 14. 最後に、会社を経営するにあたって、大切にしている理念等があれば以下の欄にお書きください。

アンケートは以上となります。ご協力ありがとうございました。
記入漏れがないかご確認の上、ご提出をお願いいたします。

和歌山県におけるベンチャーエコシステムの形成に向けて
～和歌山県の第二創業の実態～
受託研究報告書
2020年

国立大学法人 筑波大学 ビジネスサイエンス系 准教授
木野 泰伸
