TM&ARG

Discussion Paper No. 131

仙台市における震災後の起業
: 仙台市産業振興事業団アシ☆スタ支援企業へのアンケート調査

福嶋　路
（東北大学大学院経済学研究科）

2017 年 4 月

TOHOKU MANAGEMENT & ACCOUNTING RESEARCH GROUP

Discussion Paper

GRADUATE SCHOOL OF ECONOMICS AND
MANAGEMENT TOHOKU UNIVERSITY
27-1 KAWAUCHI, AOBA-KU, SENDAI,
980-8576 JAPAN

仙台市における震災後の起業
：仙台市産業振興事業団アシ☆スタ支援企業へのアンケート調査[1]

1　はじめに

震災後に起業家精神が活発化するということは、これまでの研究でも指摘されてきた。とりわけ先進国において、そのような現象は顕著に見られると言われている（品田、2013、深沼・藤田,2014、Paruchuri & Ingram,2012）。それではこれら起業の主体は一体どのような人たちだったのであろうか。また起業後の彼ら・彼女らの活動はいかなるものであったのか。

ハリケーン･カトリーナの襲来後の起業家活動について調査によると（福嶋､2015､2016）は、ハリケーン、カトリーナの襲来の直後は、他地域から移動してきた人々が起業の主体となっていたが、時を経るにつれニューオーリンズに地縁の有る人々（ニューオーリンズの大学を卒業した人と定義）たちの起業が増えていたことが示され､「起業が民主化」したことを指摘した。このような現象は東北地方においても生じているのであろうか。

本調査は、東日本大震災後の仙台市における起業家たちの実態を明らかにする。本調査は、震災後の起業家活動を網羅するものではないし、その結果には限界が有るが、震災後の起業家活動の一側面を描き出し、今後の支援体制のありかたの検討に資することを目的とする。

2　アンケート調査の概要

2.1. アンケートの背景

仙台市は必ずしも起業が活発な街というわけではなかったが、平成 23 年（2011）年 3 月に発災した東日本大震災を機に起業活動が活発化し、平成 25（2013）年には、地方政令指定都市の中で、福岡市に次いで開業率第 2 位となった（図表１）。

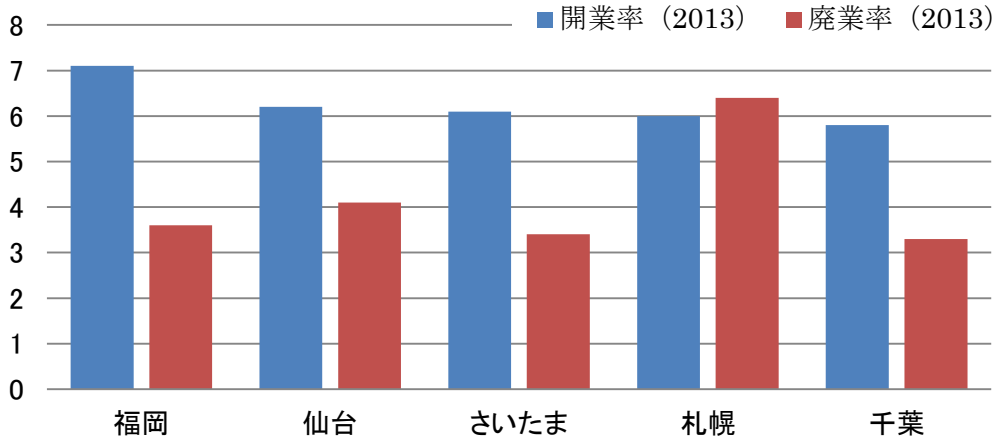
また仙台市は 2014 年 3 月に､仙台市からの委託を受けて有限責任監査法人トーマツが仙台、札幌、東京、福岡の 4 都市の起業家および起業家予備軍などを対象とした大規模な調査を行い「仙台市における起業家支援のあり方に関する調査報告書」を発表した（有限責任監査法人トーマツ、2014）。

これら調査を受けて、仙台市市長の奥山恵美子氏は「仙台を日本一起業しやすい街」に

[1] 本調査は JSPS 科研費（基盤研究(C) 15K03643）の助成を受けたものです。また仙台市産業振興事業団アシ☆スタから多大なご支援とご協力を受けました。ここに謝意を表します。

すると宣言し、この動きを加速化するために、起業支援のための施策作りに着手した。それは国家戦略特区指定という形でも結実した。

図表 1.　地方政令指定都市の開業率上位 5 都市の開・廃業率（%）(2013 年度)

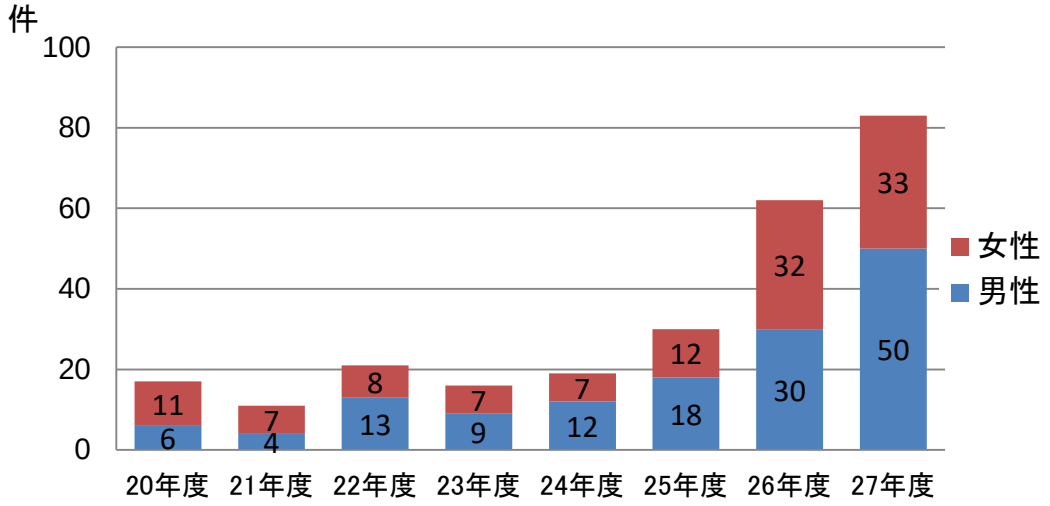


出所）福岡アジア都市研究所

仙台市の起業支援の最前線に立つのは仙台市産業振興事業団である。仙台市産業振興事業団は平成 8 年に設立して以来、仙台市の外郭団体として仙台市の経済産業振興のための活動に特化した組織である。

同財団は、平成 26（2014）年 1 月に起業支援組織「アシ☆スタ」を設立し、仙台市での起業や開業を考える市民向けの相談窓口を設置したり、企業家のためのビジネスプランコンテストを開催したりして、仙台市の起業活動をサポートしてきた。相談件数は震災直後の 200 件前後が、2015 年には 1500 件を越えるようになった。それに伴って、アシ☆スタが支援し起業した事業者数も年々増加を見せている（図 2)。

図 2. 仙台市産業振興事業団が支援した開業件数



出所）公益財団法人仙台市産業振興事業団

本調査はアシ☆スタに支援を受けた開業した事業の現状と今後の支援の方向性を確認することを目的とする。そして今後のアシ☆スタの支援活動に資するための知見を引き出していきたい。

2.2　アンケートの概要

本調査の対象は、仙台市産業振興事業団、アシ☆スタの支援を受けて設立された事業者224社である。まず、ネットによるアンケート調査の調査以来を全対象者にメールで依頼した。しかし最初の 1 週間は回答数が少なかったため、メールによって複数回催促をするのと平行して、電話での聞き取り調査も行った。ネットによるアンケート調査の回収の期間は2017年2月7日から2月26日までの19日間、電話聞き取り調査は2月24日までである。電話聞き取りは、仙台市産業振興事業団の職員が行った。

その結果、回答者数を総計で121名、回収率54%となった。回答者の開業時期は平成26（2014）年に開業した事業者が32件、平成27（2015）年は43件、平成28（2016）年開業は45件である。

表 1. アンケートの方法と回答者数

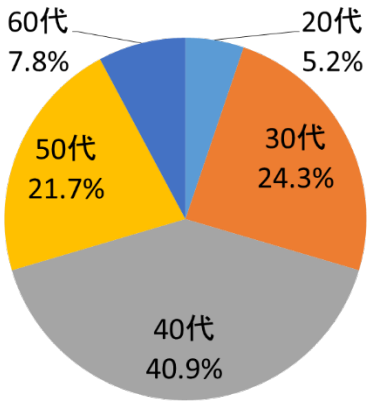
回答者数	平成26年開業	平成27年開業	平成28年開業	計
ウェブアンケート	28	33	40	102
電話	4	10	5	19
総計	32	43	45	121

2.3　回答者の属性

① 年齢

調査対象者の年齢構成は図 3 の通りである。40 代が最も多く、次いで 30 代、50 代が続く。2014 年版中小白書によると、全国でみると、起業家のうち 50 歳以上が占める割合が 60%を越え、年々増え続けている。このような現状を鑑みると、仙台市の調査対象者は全国平均と比べると若いことが伺われる [2]。

図 3. アンケート回答者の年齢

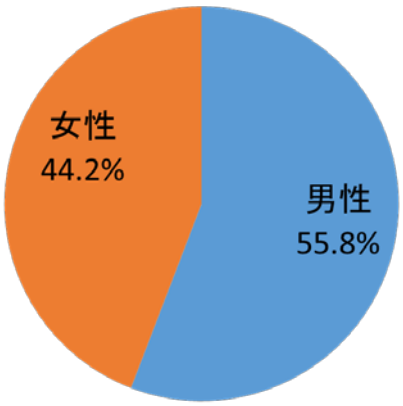


② 性別

性別を見ると男性が 55.8%、女性が 44.2%であり、男性がやや多い（図 4）。全国的に起業の主体は男性であり、およそ 8 割を占めることを考えると、女性が 4 割を占めるのは非常に高い数字であると思われる [3]。この理由について、女性の中にも開業に興味を持っている潜在的なプールがあることが伺われる。今回、アシ☆スタが女性のための相談窓口を設置し、女性相談員を増やしたこと、女性が来やすい時間帯なども考えて配慮をしたことも考えられる。

図 4. アンケート回答者の性別

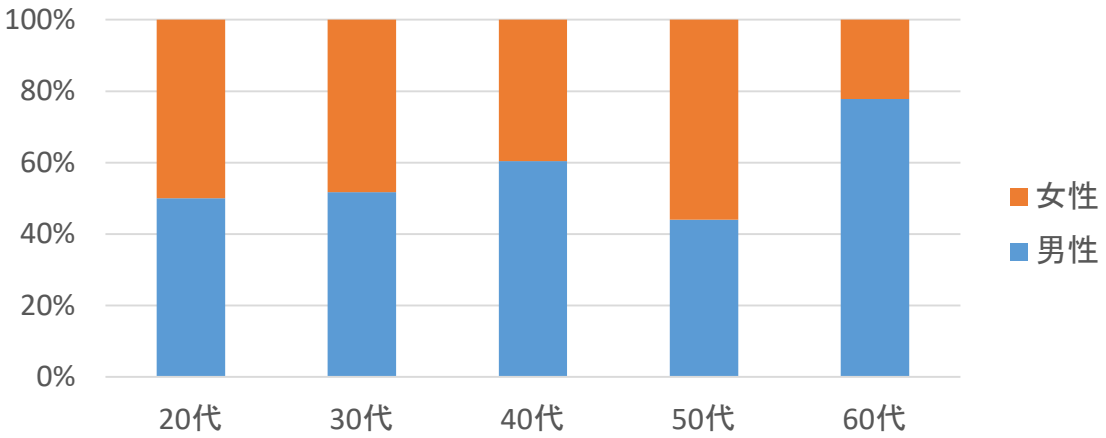
2 2014 年版 中小企業白書
3 2014 年版 中小企業白書



③ 性別と年齢構成

起業家を年齢および性別で分けて見てみると、20 代、30 代、50 代において、男女比がほぼ半分であることは注目に値する（図 5）。特に子育て世代といわれる 20～30 代においても女性の起業意欲が男性と同等であること、また 50 代においては女性の比率のほうが高いという点は注目に値する。

図 5. アンケート回答者の性別と年齢の比率



④ 操業場所

操業場所については、仙台市内が最も多く 107 名、うち青葉区が 49 名と半分近くを占めている。その後、太白区、宮城野区が続き、そのあとに若林区、泉区である。仙台駅、一番町などを擁し、オフィスや商店街が集積する青葉区での起業が圧倒的に多い（表 2）。

他方で、仙台市周辺市町村で起業するにも関わらず、仙台市産業振興事業団に来談した回答者は 14 名いる。無論、起業後に仙台市に移動した可能性も否定できないが、行政の境

界を越えた相談ニーズがあることを示している。

表 2. アンケート回答者の操業場所

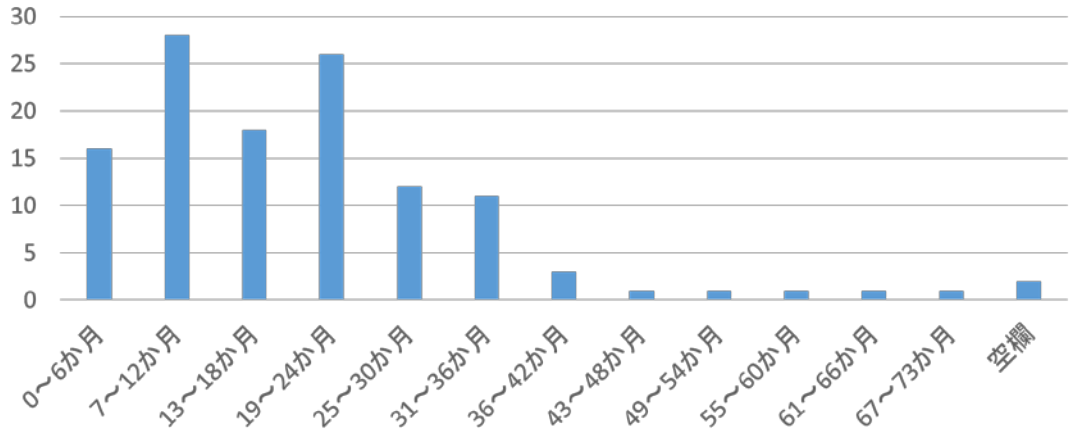
起業場所である市町村	人数
仙台市	107
（青葉区）	（49）
（太白区）	（20）
（宮城野区）	（17）
（若林区）	（11）
（泉区）	（10）
多賀城市	4
黒川郡大和町	2
柴田郡	2
石巻市	2
塩竈市	1
松島町	1
登米市	1
米沢市	1
総計	121

⑤ 操業期間

アシ☆スタが設立されたのは 2014 年であるので、多くの企業は 3 年（36 ヶ月）未満となっている。操業期間は様々であり、半年以上 1 年未満、1 年半以上 2 年未満に山が見られる（図 6）。

中には第二創業についてアシ☆スタに相談をし、新事業を開始した企業も含まれており、それら企業の操業年数は 3 年以上となっている。

図 6. アンケート回答者の操業期間



⑥ 起業経験の有無

回答者の起業経験について聞いた結果が図 7 である。回答者の 86.8%（105 名）はこれ

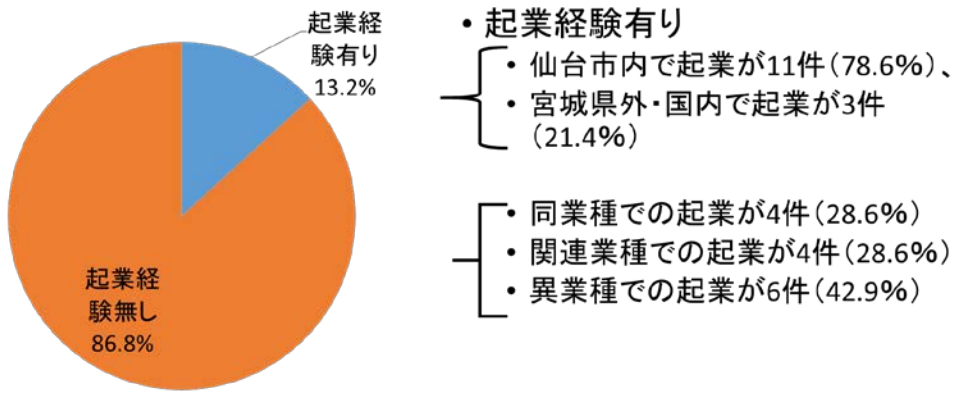
まで起業をしたことがないと答えており、起業するのは初めての人が多くを占めていることがわかった。起業初心者だからこそ、アシ☆スタに相談をきたのであると推測される。

他方、起業経験がありと答えたのは 13.2%（16 名）である。このうち、以前に起業した場所について聞いたところ、そのうちの 8 割弱（14 名）が仙台市内で企業をした経験があり、宮城県外かつ国内で起業したという回答者は 3 名であった。

また起業経験がありと答えた人に対し、以前に起業したときの業種について問うたところ、異業種での起業が最も多く 42.9%、同業種・関連業種はあわせて 57%程度であった。

起業家は以前の起業経験で学んだことを生かそうとする傾向があり、また起業した場所は仙台に集中していることから、仙台市の起業経験者についても、これまでの経験やこれまで蓄積してきた人脈を生かそうという意図あることがうかがわれる。

図 7. アンケート回答者の起業経験の有無



3. 起業家の起業に対する意向調査

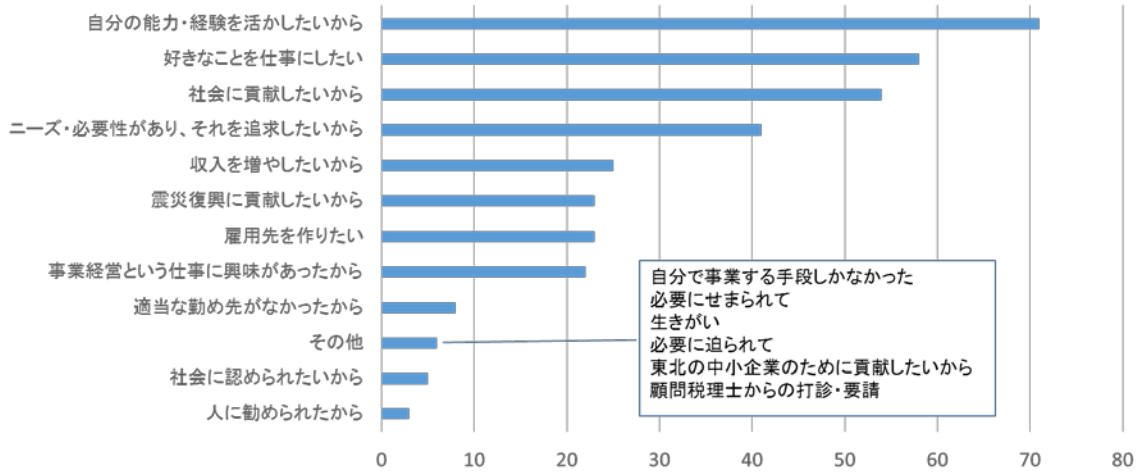
①起業動機について

起業家の起業動機について複数回答で答えてもらった。結果、「自分の能力を活かしたい」、「好きなことをやりたい」、という回答が最も多かった。続いて、「社会貢献」、「ニーズの必要性の追及」が挙げられており、「震災復興のへの貢献」という回答は 20 名程度（全体の 6 分の 1）にとどまった（図 8）。

有限責任監査法人トーマツが 2014 年に発表した震災直後の起業に関するアンケート（有限責任監査法人トーマツ、2014）においては、利他的な起業動機（震災復興のため、社会のため）を挙げる起業家が圧倒的に多かったが、本調査では、その比率が低い。このよう

なことから、今回の調査対象となった起業家は、復興モードの中で現れた起業家とは異なる動機をもっていると推測される。

図 8. 起業動機について（複数回答、回答数）

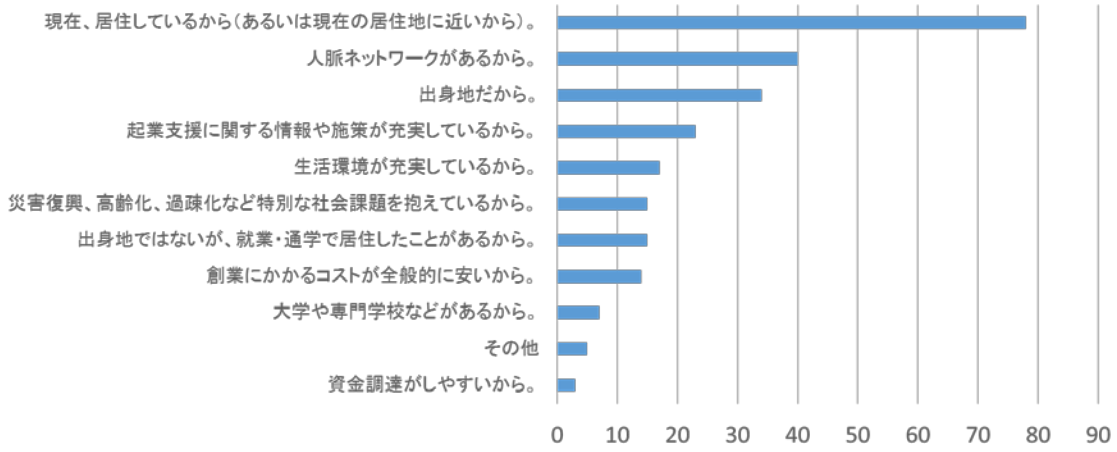


②起業の地を仙台とした理由について

本調査の回答者の 107 名が仙台を起業の地に選んでいたが、その理由について回答してもらった（図 9）。その結果、「現在、居住しているから」が圧倒的に多かった。つまり仙台での居住を前提に起業をした人が圧倒的に多いことが伺える。次いで、「人脈があるから。」「出身地だから」が続いているが、これは現在居住していることと相関関係が強い回答であると思われる。

他方、「起業支援に関する情報や施策が充実している」を挙げた人が、全体の 6 分の 1（23 名）いるのは注目に値する。また「生活環境が充実しているから」を挙げる人も多い。つまり起業環境や生活環境の整備によって、仙台に起業家を引き付ける余地があると思われる。

図 9. 仙台を起業の地と選んだ理由（複数回答、回答数）



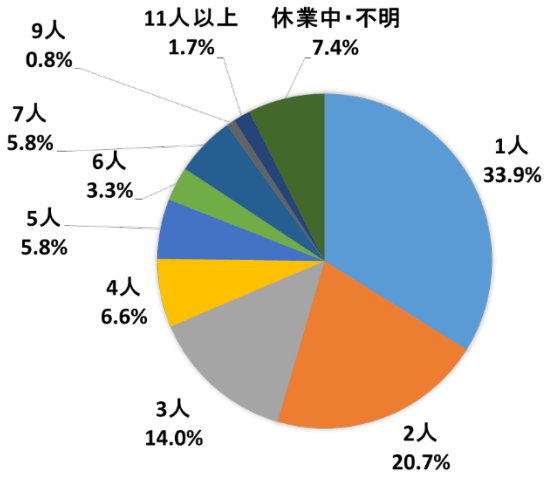
4. 起業の成果

①雇用創出

本調査の回答からみるに、アシ☆スタが設立されてから 3 年の間に、少なくとも 314 名（回答のなかった企業を全部休業・廃業したと仮定し、回答者 6 名以上の雇用者を 6 名雇用したと仮定）の雇用が起業によって生み出された。今回のアンケートの回収率は 54%であるので、実際はそれ以上の雇用が生み出されている。雇用形態の内訳は、経営者 136 名、正社員は 54 名、パート・アルバイトは 96 名、その他は 24 名である。

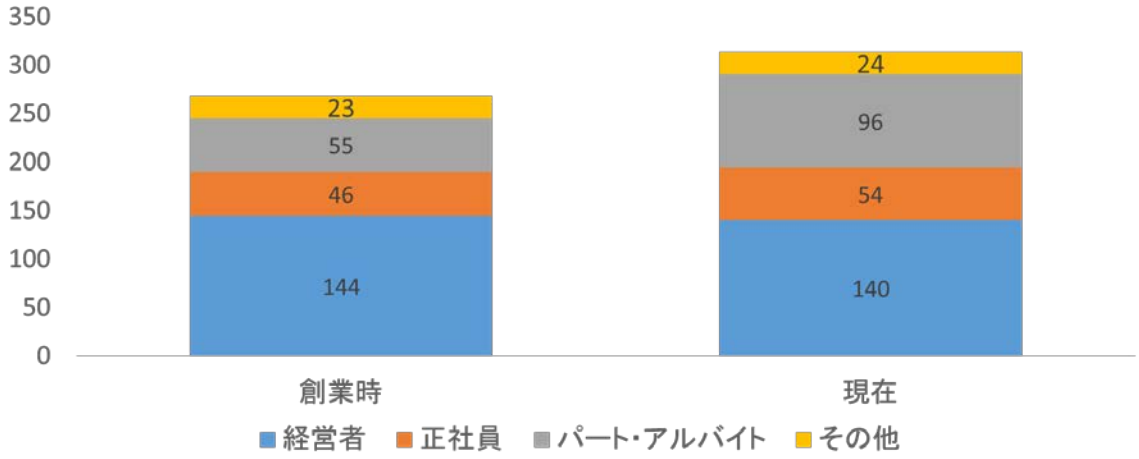
回答企業がどのくらいの雇用を生み出すかについてみてみよう。3 分の 1 が従業員 1 名の個人事業主であり、残り 3 分の 1 が 1～2 名の雇用を創出、3 名以上の雇用を生み出しているは 3 分の 1 である。中には二桁を超える雇用を生み出している事業者もいる（図 10）。

図 10. 現在の従業員数の分布



これを創業時と比較してみる。創業時の 272 名に比べると、2017 年 2 月現在では 42 名増加している。つまり創業後に雇用を増やしている。増加した雇用の形態は、正社員 8 名、パート・アルバイトについては 41 名である（図 11）。

図 11. 創業時と比較した雇用数の推移（人数）

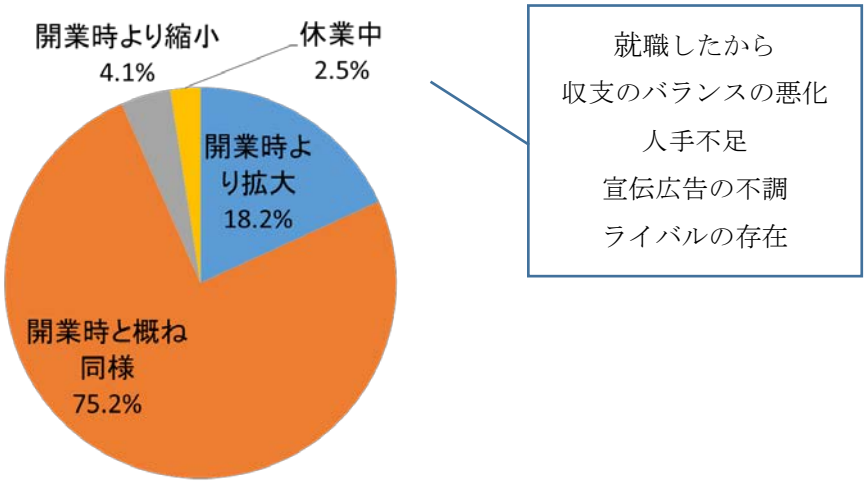


②事業の成長

創業時に比べ事業がどう変化したのかについて聞いてみた。およそ 4 分の 3 が「創業時と概ね同様」であると答え、「開業時より拡大」したのは全体の 18.2%、「開業時より縮小をした」のは 4.1%であった。休業をしている企業は 4 社であった。

休業の理由としては、「別に就職先を見つけたから」「収支バランスの悪化」「人手不足のため」「宣伝広告の不調」「ライバルの存在」などを挙げている（図 12）。

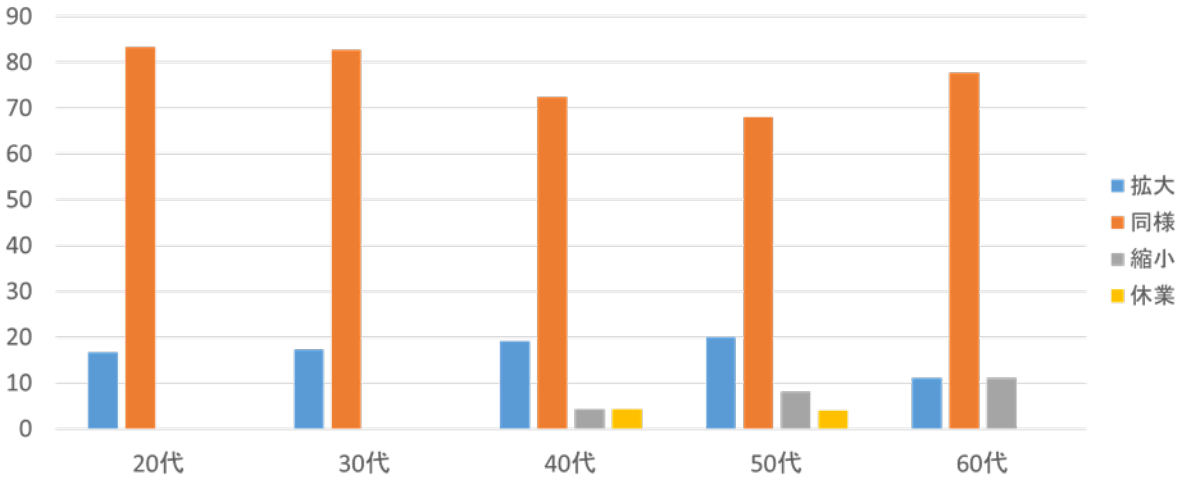
図 12. 事業の成長：創業時との比較



次に事業者の年齢と事業成長の関係を見てみると、事業拡大を果たしているのは 50 代が

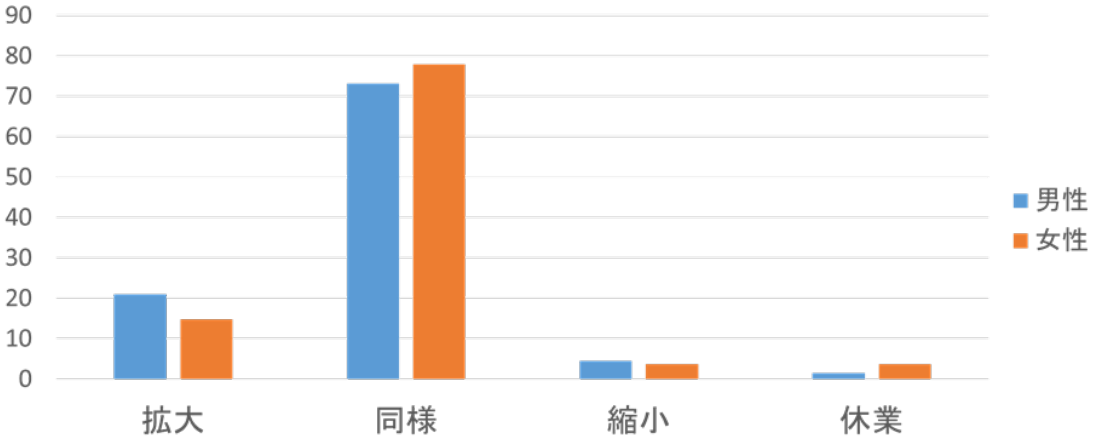
最も多く、次いで 40 代、30 代と続く。他方、縮小や休業という選択をするのは、60 代、50 代、40 代の順番であり、年齢が高いほうが縮小の選択をする傾向があることがわかる（図 13）。

図 13. 年齢と成果（各年代の中での成果の割合：%）



さらに性差別にみると、「拡大」をさせているのは男性経営者のほうが多く、女性のほうが「創業時と同様の規模」である比率が高い。女性のほうが成長に対し慎重な経営をしていると推測できる（図 14）。

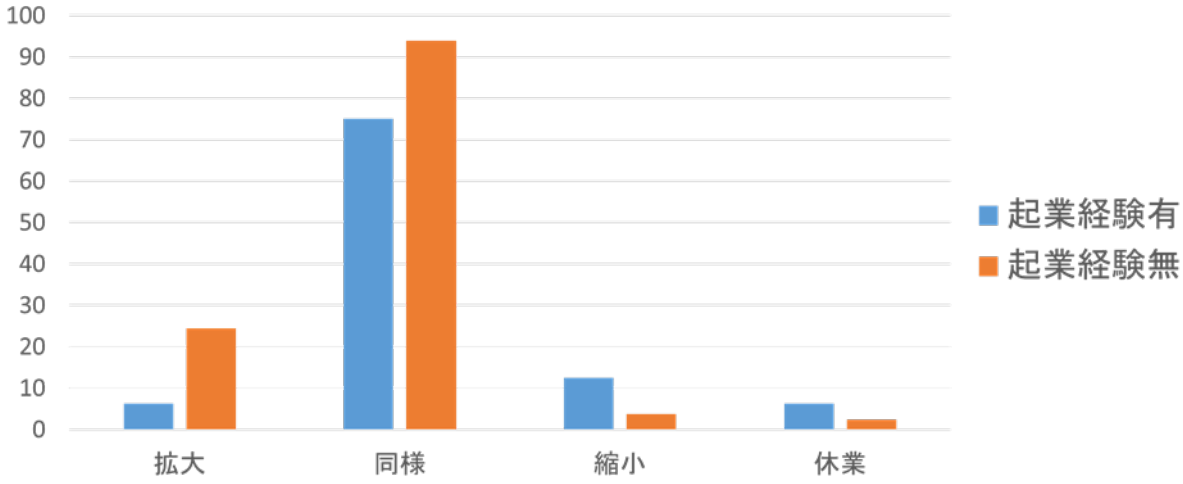
図 14. 性別と成果（各年代の中での成果の割合：%）



事業の拡大と、起業経験の有無についてみてみると、起業経験がないほうが拡大あるいは規模を維持している比率が高いことが見て取れる。限られたデータではあるが、起業経

験と現時点での業績はあまり関係がないようである（図 15）。

図 15. 起業経験の有無と成果（%）



操業期間と事業の成果については、傾向を見出すのは困難である。一見、操業期間が長いほうが事業を拡大させているようにも見えなくはないが、経営者のほうが積極的に回答する傾向があることは否めないので、一概に言いがたい（表 3）。

表 3. 操業期間と事業成果

	拡大	同様	縮小	休業	総計
0～6ヶ月	2	13		1	16
6～12ヶ月	3	24	1		28
13～18ヶ月	2	15	1		18
19～24ヶ月	5	19	1	1	26
25～30ヶ月	3	7	2		12
31～36ヶ月	4	6		1	11
37～42ヶ月	1	2			3
43～48ヶ月	1				1
49～54ヶ月	1				1
55～62ヶ月		1			1
63～70ヶ月		1			1
70ヶ月以上		1			1
空白		2			2
総計	22	91	5	3	121

③資金調達：銀行からの借り入れ

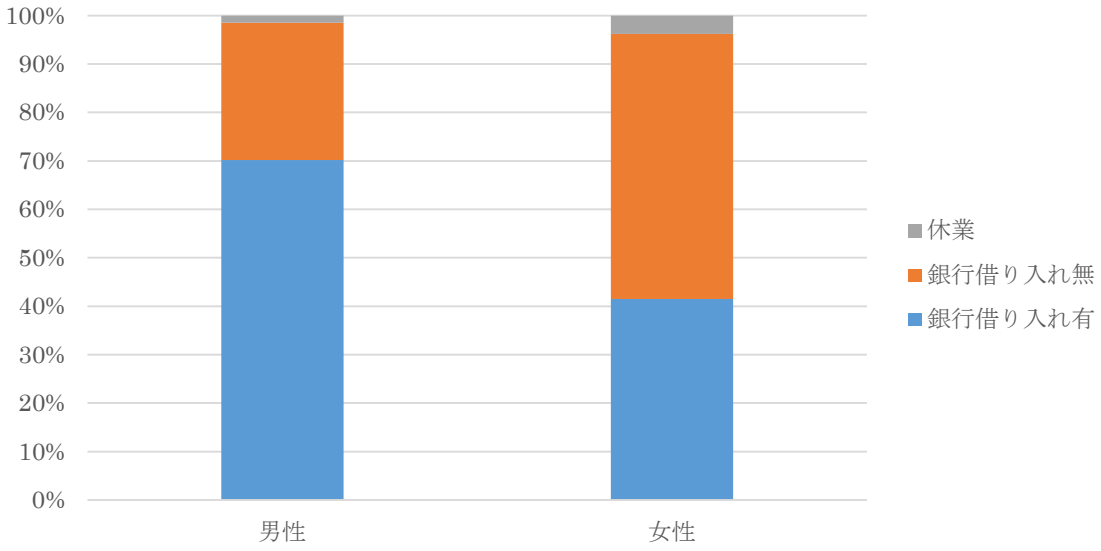
本調査対象となった回答者の 6 割が、銀行からの借り入れをしている（図 16）。

図 16. 銀行からの借入の有無



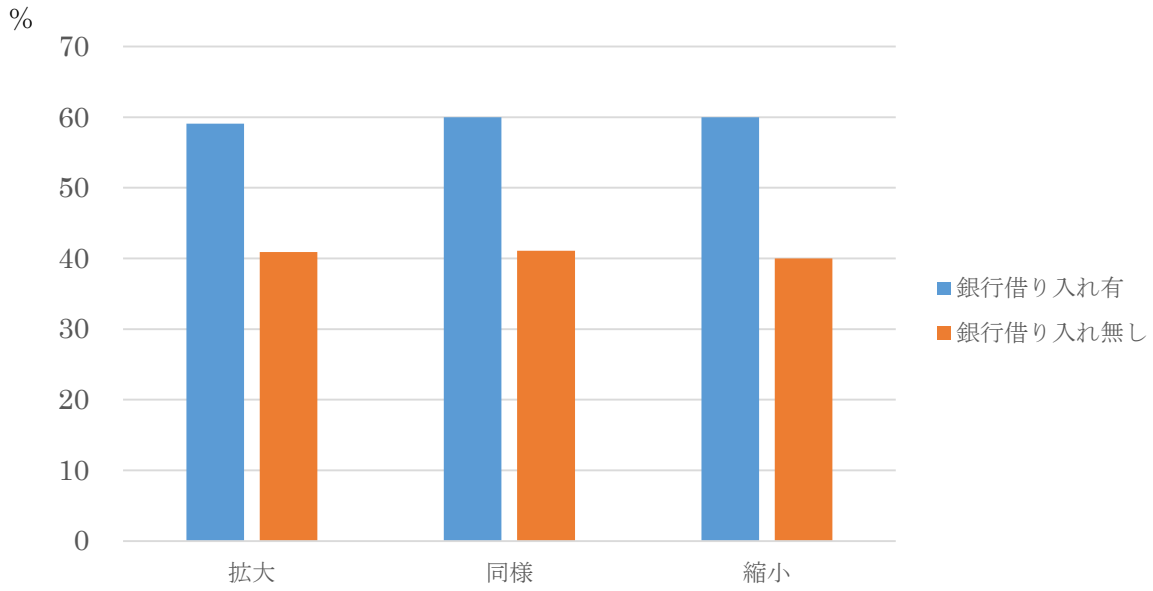
ただ銀行借り入れの有無を性差別にみると、男性で借入があるのは 7 割であるのに対し、女性は 4 割にとどまっている（図 17）。女性のほうが 3 F（自己資金、家族、友人）で賄う傾向があるのか、銀行から借入を受けにくいのか、あるいは借入をしない規模での起業を行う傾向があるのかは確認する必要はある。

図 17. 銀行からの借入の有無と性差（%）



ただし、銀行からの借入の有無と業績との関係を見ると、必ずしも借入を受けたからといって高い成果を得られるとは限らないと思われる（図 18）。

図 18. 銀行からの借入の有無と業績（%）



④月商（売上高）と利益（見通しとの比較）について

月商および利益について、回答者数の半数弱が「やや少ない」と答えている（図 19）。それぞれの程度については 3〜4 割が最も多いが、その程度は様々である（図 20）。

他方で「見込みどおり」が 3 割、「多い」という回答者も 2 割程度いたことから、半数は計画通りおよびそれ計画以上の成果を挙げていると思われる（図 19）。「多い」と答えた中には 5 割以上月商を伸ばしている回答者も 6 名いた（図 20）。

図 19. 月商について創業時の見通しと実際との比較

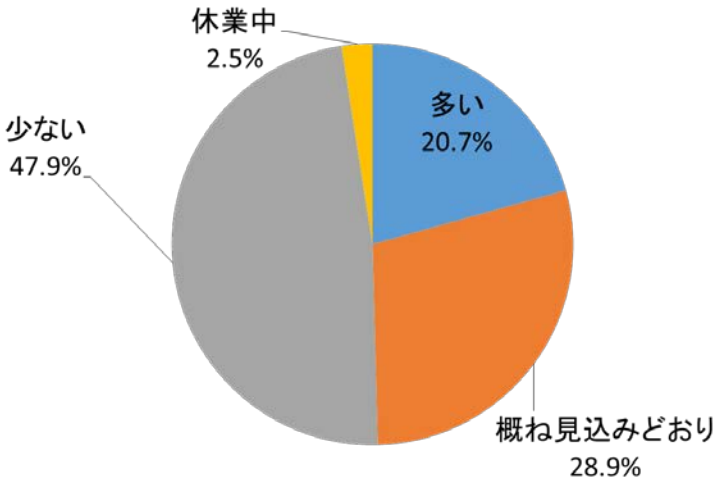
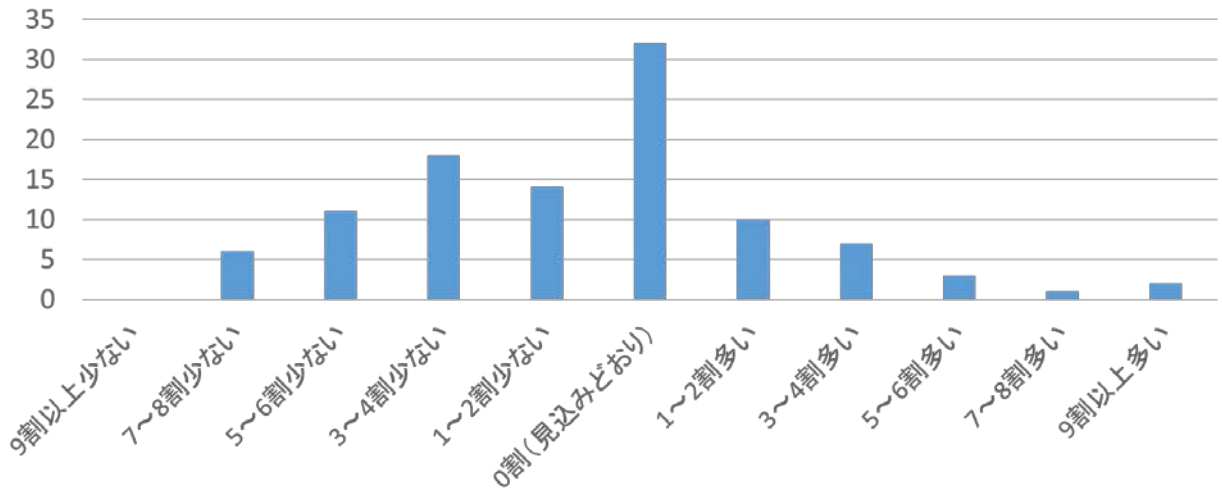
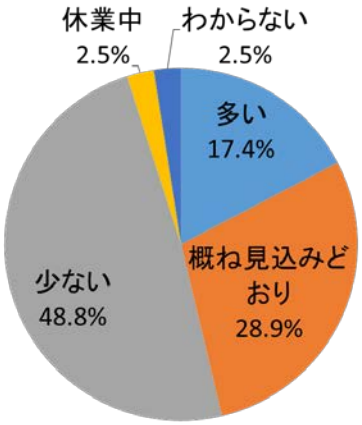


図 20. 月商について見込みと実際との比較の程度（件数）



開業前の計画と比較した直近の利益について、ほぼ売上げと同様の比率である。「見込みと比べ少ない」と答えたのが約半数、「概ね見込みどおり」が 28.9%、「多い」が 17.4%であり、45%程度が開業前の計画通りであると答えている（図 21）。

図 21. 開業前の計画・予想と比較した直近 1～2 ヶ月の利益
（利益＝売り上げ－各種経費）



最後に、月商と利益の関係を見てみよう。「月商は多いのに利益が少ない」あるいは「月商は見込みどおりなのに利益は少ない」という回答者が 8 名に対しては、理由を追求するために、なんらかの聞き取り調査が可能であろう。他方、「月商がわからない」と答えた回答者 3 名にも聞き取りをする必要が有るであろう。他方で、「月商が少ないが、利益が多い」と答えた回答者 4 名にも、その理由なのかについて問い合わせる必要はある（表 4)。

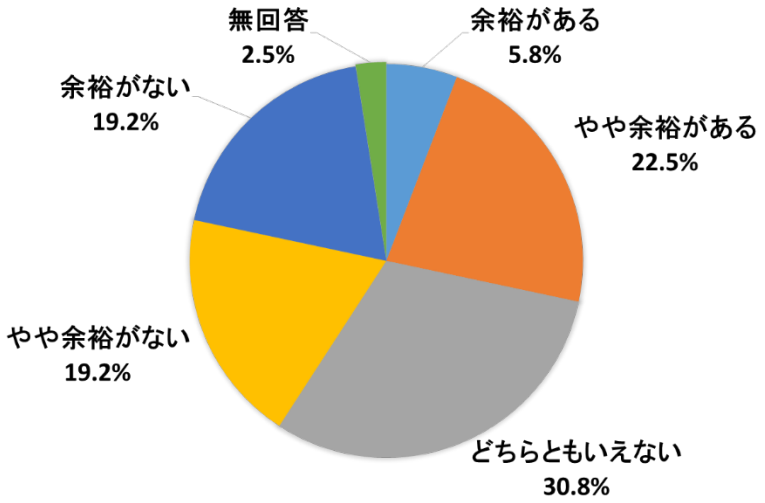
表 4.　月商と利益との関係

月商/利益	利益多い	利益見込みどおり	利益少ない	わからない	総計
月商・多い	19	1	1		21
月商・見込みどおり	2	50	7		59
月商・少ない	4	6	25		35
月商・わからない		1	2		3
休業中				3	3
総計	25	58	35	3	121

⑤運転資金ついて

運転資金については、「余裕が有る」「やや余裕がある」と答えたのは 28.3 %であり、「余裕がない」「やや余裕がない」と答えたのは 38.4%であった。「どちらともいえない」が 30.8%であった。操業期間が短いので、全体的に成長のための運転資金の需要は高いと思われる（図 22)。

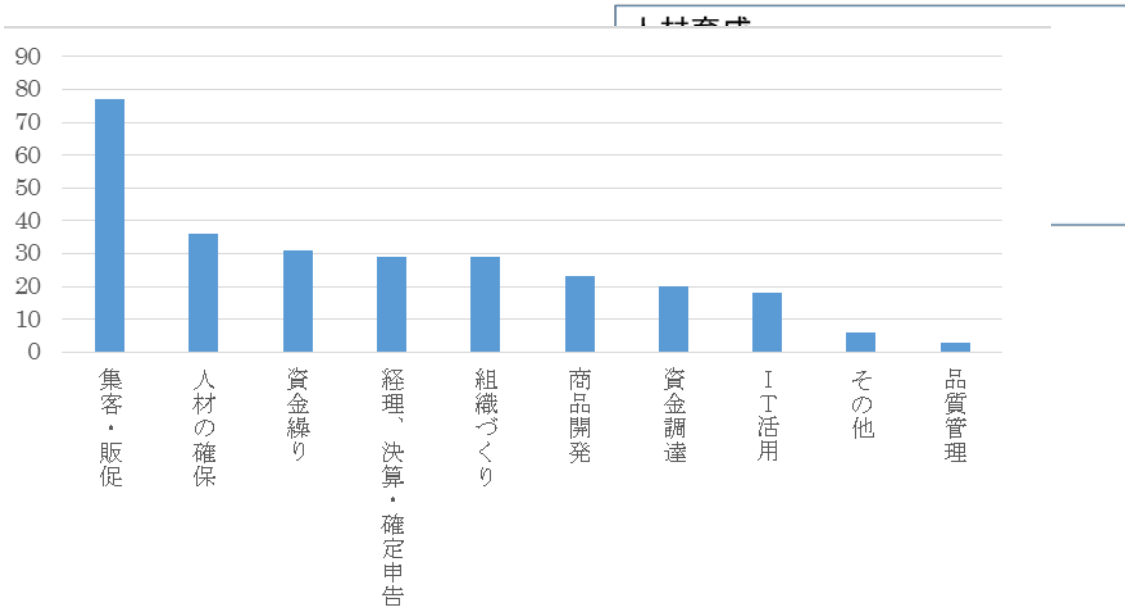
図 22.　運転資金について



⑥経営課題について

経営課題について全体の回答者の回答を見ると、最も多いのが「集客・販売促進」で、その数は群を抜いて多い。次いで、「人材の確保」、「資金繰り」、「経理・決算・確定申告」、「組織作り」などが続く（図 23）。

図 23. 企業が直面している経営課題（複数回答:件数）

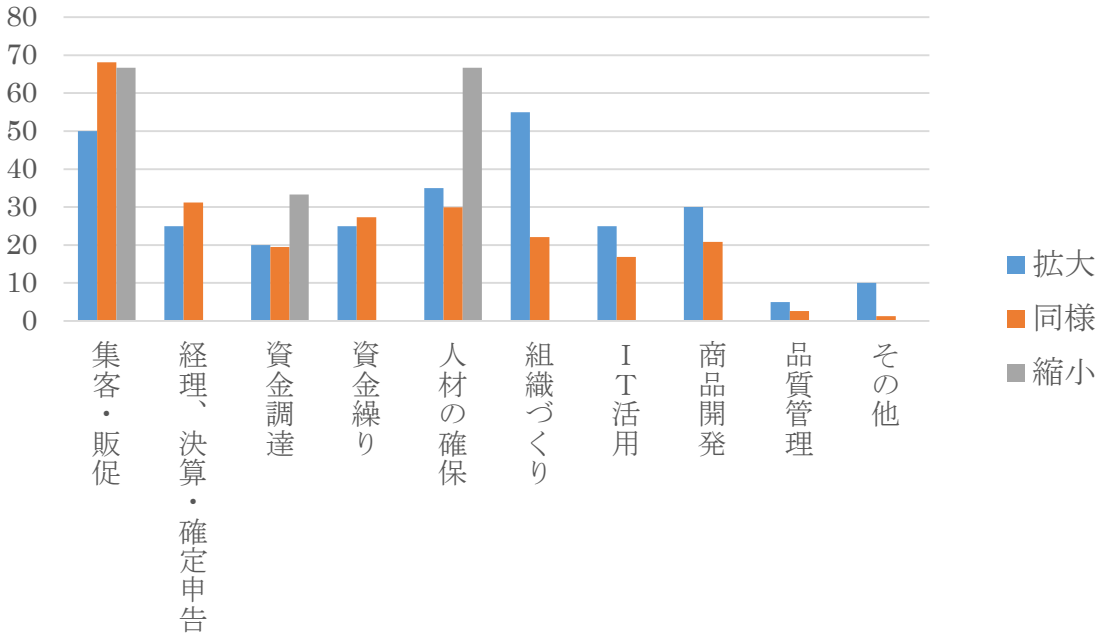


しかしこれを業績別に見ると（図 24）、事業を「拡大した」経営者は、「組織作り」を第一の課題としており、「集客・販促」はその次に挙げている。これに対し、事業が「開業時と同様」「縮小」した経営者は、集客・販促が圧倒的に多く、次いで、「人材の確保」「経理・

決算・確定申告」などが挙げられている。これは業績を拡大した経営者にとって、有る程度の集客・販促に成功したので従業員を増やし、その結果として次なる課題が彼らを管理する組織作りになったのだと推察される。

この結果から、アシ☆スタの支援企業の中で徐々に差が出始めていること、業績に応じて経営者が認識する課題が異なるようになっていることが伺われる。もともとアシ☆スタは開業時の支援が活動の焦点であったが、今後、成長した支援先のフォローを行うのなら、この差を認識したうえで、経営支援の方法を考える必要はあると思われる。

図 24. 業績別の経営課題（複数回答：%）



5. まとめ

5.1. アシ☆スタの支援の成果

①アシ☆スタの支援を受けた企業は、少なくとも 314 名の雇用を創出した。

回収率が半分程度であり、最定数しか得られなかったため、この数字にどのような評価を与えるのかは難しい。ただ他地域と比較して著しく遜色が有るとわけではない。

②異なるジャンルの起業家の発掘

これまで起業家の主体は、全国的に見ると男性とシニアであった。しかし今回の調査によると、①女性起業家と、②30 代、40 代の若い起業家が多かったことが分かる。つまり仙台市において、これまでメジャーではなかったジャンルの起業家が現れてきている。またアシ☆スタの活動は、その発掘に貢献していると思われる。

③起業初心者と起業経験者の差がない

アシ☆スタが支援したのは、起業経験のない新規創業者が多数を占めていた。しかし彼らの成果が、起業経験のある起業家と比べ、大きな差が見られなかった。無論、3 年しか経過していない中で判断するのは時期尚早かもしれないが、少なくとも初期の段階において、起業初心者にとってアシ☆スタの支援は有効であったことをうかがわせる。

5.2. 今後の支援の方向性

①企業の成長ステージに応じた支援の必要性

調査の結果から、開業から時間がたつにつれて、徐々に支援企業間の差が出始めていることもわかった。それに応じて、経営者が認識する経営課題も異なっている。アシ☆スタもそれに対応した支援メニューを考える必要が有る。例えば、ステージごとに支援メニューを変えるとか、あるいは自走をはじめた企業については他の団体の支援を紹介し、アシ☆スタは起業初心者に特化した支援を行う、等が感がえられる。

②女性起業家のてこ入れ

今回の調査では、女性起業家が多かったことは注目に値する。中には 9 割以上成長させた女性起業家も見受けられた。女性は結婚、子育てなどでハンディが有るといわれており、これまで起業家の主体とはみなされてこなかった。しかし、女性の意欲や子育て前後の年代の意欲は高く、今後環境を整備すれば増加する可能性はあるかもしれない。

6. 本調査の限界と今後の方向性

本調査の限界は以下のものが挙げられる。第一にサンプルの偏りである。仙台市産業振興事業団アシ☆スタの支援を受けた事業者は、仙台市で起業をした起業家の中で支援を必要とする事業者であった。また回収率は半数程度で、決して低くはないものの、本調査が仙台市の震災後の企業家活動の全容を明らかにしたとはいえない。よって本調査については、一般化するのは無理がある。あくまである一部の起業家の活動を記述したに過ぎない。

第二に質問票についてである。回答率を上げるために、かなり質問内容を削減したためもう踏み込んだ解釈をするためには、質問を増やすべきであった。また規模や操業時間の違いを考慮して、絶対値ではなく、総体値（事業者の見込みとの比較）を聞いたため、各企業がおかれている状況の差や回答者の主観をコントロールできていないことは否めない。

以上のような課題はありながらも、本調査によって、東日本大震災後、仙台市において起業が増えたという事実は確認された。またその主体の概要とその後の成果を明らかにすることができた。それによると、震災後現れた起業者の多くはもともと仙台市に住んでお

り、また仙台市に住むことを前提に起業を行っている。つまり仙台市の起業家シーンは、移動起業家主体の段階から、定住起業家が増加する段階に移行しつつある、つまり「起業の民主化」が仙台でも起こっている可能性を示唆することができた。

今後の方向性として、これら対象者の中から逸脱値に対するインタビュー調査（高パフォーマー、低パフォーマーなど)、あるいは起業家のタイプ分けなどを行うことが考えられる。さらに次年度以降も定期的に追跡調査を行っていくことが望まれる。

【参考文献】

福岡アジア都市研究所 (2014)「Fukuoka Growth 2014. 10.データで見る福岡の上昇気流」http://urc.or.jp/wp-content/uploads/2014/10/FukuokaGrowth201410_1_1.pdf

深沼光、藤田一郎 (2014).「東日本大震災が開業行動に与えた影響- 震災をきっかけとした開業を中心に-.」『日本政策金融公庫論集』 (22), pp. 17-32.

福嶋路 (2015)「震災後の起業家活動とエコシステムの形成：ニューオーリンズの復興から学ぶ.」『商工金融』, 65(9), pp. 4-18.

福嶋路 (2016)「第 14 章　震災後の東北地域の企業家活動－震災後起業家の実像と今後」東北大学大学院経済学研究科地域産業復興調査研究プロジェクト編『東日本大震災復興研究 5　震災復興は東北をどう変えたか　震災前の構造的問題､震災から５年目の課題､これからの東北の新たな可能性』南北社, pp. 296-314.

日本経済新聞 (2015)「仙台市支援の起業倍増」2015 年 6 月 9 日、地方経済面東北

中小企業庁 (2015)『2014 年版 中小企業白書』中小企業庁.

Paruchuri, S., & Ingram, P. (2012). Appetite for destruction: the impact of the September 11 attacks on business founding. *Industrial and Corporate Change*, *21*(1), pp. 127-149.

品田誠司. (2013).「災害後の起業家活動: なぜ, 大災害の発生が起業家の増加を引き起こすのか? 」『Venture review』 (22), pp. 43-57.

有限責任監査法人トーマツ「「仙台市における起業家支援のあり方に関する調査報告書」2014 年 3 月.