慶應義塾大学学術情報リポジトリ
Keio Associated Repository of Academic resouces

Title	移住起業家の特性と支援への満足度分析に基づく適切な移住起業支援の検討 : 移住起業側の主体から見るベーシックインカム支給による移住起業支援に対する提言
Sub Title	Characteristics of rural migration entrepreneurs and appropriate migration and entrepreneurial support : proposal for supporting migrant entrepreneurs by providing basic income
Author	黒田, 藍子(Kuroda, Aiko) 岸, 博幸(Kishi, Hiroyuki)
Publisher	慶應義塾大学大学院メディアデザイン研究科
Publication year	2020
Jtitle	
JaLC DOI	
Abstract	
Notes	修士学位論文. 2020年度メディアデザイン学 第838号
Genre	Thesis or Dissertation
URL	https://koara.lib.keio.ac.jp/xoonips/modules/xoonips/detail.php?koara_id=KO40001001-00002020-0838

慶應義塾大学学術情報リポジトリ(KOARA)に掲載されているコンテンツの著作権は、それぞれの著作者、学会または出版社/発行者に帰属し、その権利は著作権法によって保護されています。引用にあたっては、著作権法を遵守してご利用ください。

The copyrights of content available on the KeiO Associated Repository of Academic resources (KOARA) belong to the respective authors, academic societies, or publishers/issuers, and these rights are protected by the Japanese Copyright Act. When quoting the content, please follow the Japanese copyright act.

修士論文 2020 年度

移住起業家の特性と
支援への満足度分析に基づく
適切な移住起業支援の検討

— 移住起業側の主体から見るベーシックインカム支給による
移住起業支援に対する提言 —

慶應義塾大学
大学院メディアデザイン研究科

黒田　藍子

本論文は慶應義塾大学大学院メディアデザイン研究科に
修士 (メディアデザイン学) 授与の要件として提出した修士論文である。

黒田　藍子

研究指導コミッティ：

岸 博幸 教授	(主指導教員)
加藤 朗 教授	(副指導教員)

論文審査委員会：

岸 博幸 教授	(主査)
加藤 朗 教授	(副査)
山岡 潤一 専任講師	(副査)

修士論文 2020 年度

移住起業家の特性と支援への満足度分析に基づく適切な移住起業支援の検討

— 移住起業側の主体から見るベーシックインカム支給による移住起業支援に対する提言 —

カテゴリ：社会科学

論文要旨

増田寛也によって「地方消滅論」が唱えられ、日本の人口減少そして地方自治体の存続に対して警鐘が鳴らされている。こうした日本を持続可能とするためには「地方分散型」社会の実現が望ましく、ヒト・モノ・カネが循環するような分散型の社会システムに転換をしていく必要がある。こうした分散型の社会システムを加速させるのは、自ら地方での生活を選び、その中で貪欲に自己探求を行い、仕事を作り出す人々であると考える。そこで本研究ではこうした現在東京に暮らしているものの、潜在的に地方に移住し起業することが見込まれる層に対して、ベーシックインカムプロジェクトをベースに、どのような施策を展開することが望ましいかを示す。そのために、まず現段階で地方へ移住し地方で起業をした人物へのヒアリングを行うとともに先行研究を整理し、こうした行動をとる人物に共通する人物的特性と支援に対する選好を明らかにする。その上で現状の支援施策との対比を行い、より効果的な地方への移住・起業支援の施策モデルを提示する。

キーワード：

地方創生, 起業, 移住

慶應義塾大学大学院メディアデザイン研究科

黒田　藍子

Abstract of Master's Thesis of Academic Year 2020

Characteristics of Rural Migration Entrepreneurs and Appropriate Migration and Entrepreneurial Support

— Proposal for Supporting Migrant Entrepreneurs by Providing Basic Income —

Category: Social Science

Summary

The theory of "regional extinction" has been advocated by Hiroya Masuda, and alarm bells have been sounding about Japan's declining population and the survival of local governments. In order to make Japan sustainable, a "decentralized" society is desirable, and it is necessary to shift to a decentralized social system where people, goods, and money circulate. We believe that the people who will accelerate this decentralized social system are those who choose to live in the countryside, greedily explore themselves, and create jobs in the process. In this research, we will show what kind of measures, based on the basic income project, are desirable for such people who currently live in Tokyo but are expected to potentially move to rural areas and start their own businesses. In order to do so, we will first conduct interviews with people who have migrated to rural areas and started their own businesses in rural areas, as well as summarize previous research to identify the personal characteristics and preferences for support common to people who take such actions. Then, we will compare and contrast the current support measures and propose a more effective policy model for supporting migration to rural areas and entrepreneurship.

Keywords:

local Creation, entrepreneurship, immigration

Keio University Graduate School of Media Design

Aiko Kuroda

目　　次

第 1 章　はじめに **1**
1.1. 研究の概要 1
1.2. 研究の背景 1
1.3. 研究の意義 7
1.4. 本論文の構成 8

第 2 章　関連研究 **9**
2.1. 移住起業者の可能性に関する先行研究 9
2.2. 移住・起業に関する先行研究 11
2.2.1　移住に関する先行研究 11
2.2.2　起業に関する先行研究 14
2.3. 移住・起業に対する支援に関する先行研究 18
2.4. 移住起業家に対する一次ヒアリング 24
2.4.1　ヒアリングの概要 24
2.4.2　ヒアリングの結果 25
2.4.3　ヒアリングの考察 26

第 3 章　仮説 **29**
3.1. 仮説 29
3.2. プロトタイプモデル 30

第 4 章　分析 **34**
4.1. 移住起業家の特性に対する調査 34
4.1.1　移住起業家の特性に対する調査の概要 34

4.1.2 調査の結果と考察 36
4.1.3 移住起業家の特性と満足度比較による分析 57
4.2. 移住起業家の支援策に対する満足度の調査 59
4.2.1 移住起業家の特性に対する調査の概要 59
4.2.2 調査の結果と考察 60
4.2.3 現行の支援施策と起業家の満足度比較による分析 64
4.3. 支援施策の現状 67
4.3.1 行政による支援施策 68
4.3.2 民間による支援施策ー音威子府村ベーシックインカムプロジェクト 70
4.3.3 支援施策の現状と起業家の満足度比較による分析 73

第 5 章 結論：提言 75
5.1. 研究成果のまとめ 75
5.2. 提言 76
5.2.1 提言内容 76
5.2.2 提言に対するフィードバック 77
5.3. 今後の展望 78

謝辞 79

参考文献 80

図　目　次

2.1　移住先で希望する働き方 10
2.2　移住相談者年齢層の推移 13
2.3　開業率・廃業率の推移 14
2.4　各国の TEA 15
2.5　起業無関心層の割合の推移 16
2.6　都道府県別開廃業率 (2017 年) 17
2.7　施策分類と取組み自治体数 19
2.8　天草市起業創業・中小企業支援センターアマビズのホームページ 20
2.9　内閣官房・内閣府総合サイト みんなで育てる地域のチカラ 地方創生ホームページ 21
2.10　INACOME 農林水産省の起業促進プラットフォームのホームページ 22
2.11　移住スカウトサービス SMOUT のホームページ 1 23
2.12　移住スカウトサービス SMOUT のホームページ 2 23

3.1　ベーシックインカムを応用した杉村モデル 31

4.1　移住のタイミングと現在の仕事を決めたタイミングの関係性 . . 35
4.2　回答者の男女比率 36
4.3　回答者の年代比率 36
4.4　回答者の現在の居住地 37
4.5　移住の種類 38
4.6　都市生活年数 39
4.7　移住のタイミングと仕事を決めたタイミング 40
4.8　現在の仕事を決めたきっかけ 42

4.9 移住起業家の性格特性 (項目別) 45
4.10 移住起業家の性格特性 (集約) 46
4.11 自己充実的達成動機 (項目別平均) 53
4.12 競争的達成動機 (項目別平均) 53
4.13 移住・起業に対する満足度 54
4.14 将来的に地方に住み自分で仕事をし続けることについての想像可能程度 56
4.15 支援への満足度 61
4.16 支援への満足度 (グループ別) 62
4.17 支援実施自治体のべ数 (カテゴリ別) 69

表　目　次

2.1　農山村への移住志向の変遷 12
2.2　事前ヒアリングの対象者 25

4.1　ビッグファイブの尺度 (項目) 43
4.2　移住起業家の性格特性 (個人) 44
4.3　達成動機測定尺度 47
4.4　自己充実的達成動機 (個人) 48
4.5　競争的達成動機 (個人) 49
4.6　自己充実的達成動機の回答比率 (項目別) 50
4.7　競争的達成動機の回答比率 51
4.8　移住・起業に対する満足度と都市生活経験の関係性 58
4.9　移住に対する満足度と動機・性格の５因子の関係性 58
4.10　起業に対する満足度と動機・性格の５因子の関係性 59
4.11　支援の項目 60
4.12　移住に対する満足度と支援に対する満足度の関係性 65
4.13　起業に対する満足度と支援に対する満足度の関係性 66
4.14　移住・起業に対する満足度と今後の生活への期待感の関係性 . . 67

第 1 章
はじめに

1.1. 研究の概要

本論文では、実際に地方に移住し起業を行った人々へ調査を行い、人物的特性及び支援に対する選好、移住や起業に対する満足度を明らかにし、支援の現状と比較することで、ベーシックインカム支給を活用したより適切な移住・起業に対する支援のあり方についての提言を行う。

1.2. 研究の背景

「地方創生」という言葉が広く認知される契機となったのは、2014 年 5 月に増田寛也を座長とする日本創生会議・人口減少問題検討分科会が「2040 年までに全国の市町村の半数が消滅する可能性がある」と発表し、注目を集めたことである。この発表は通称「増田レポート」と呼ばれる[1]。この「増田レポート」では、出産の可能性が高い 20〜39 歳の女性の人口が減る自治体では、長期的な人口減少が起きること (レポートでは、20〜39 歳の女性の人口が 5 割以上減少する自治体を「消滅可能性自治体」と呼ぶ)、そして地方と大都市圏の経済的な格差から人口移動に更なる拍車がかかることに警鐘を鳴らした。この「増田レポート」に応対する形で、国が推進することになったのがいわゆる「地方創生」である。日本政府は「地方創生」が日本経済活性化にとって重要だと認識し、2014 年 6 月の「経済財政運営と改革の基本方針 2014」において地域経済の活性化のための「ローカル

1 「増田レポート」は『中央公論』2013 年 12 月号、2014 年 6 月号、7 月号に増田寛也が発表した文書の総称である。

アベノミクス」を打ち出した。そしてさらに 2014 年 9 月にこうした政策の運用に当たって「まち・ひと・しごと創生本部」を設置した。

「増田レポート」に対する批判はあらゆる学域からなされているが、ここでは山下祐介による批判を取り上げる [1]。「増田レポート」は地方の中核都市に人口を集中する「選択と集中」を行うことで地方の持続可能性を高めようとする。一方で山下は、あくまで「東京一極集中」解消という増田の趣旨には同調しながらも、「選択と集中」に対して「多様性の共生」をもって弱者の切り捨てであると痛烈に批判している。この他「増田レポート」へは、人口動態に対するシミュレーションの精度やそもそも少子化・人口減少の原因に対する考察の浅さなどの観点から批判がなされている。

このように批判が行われる一方で、地方が「消滅」してしまうことにより、どういった問題が起こるのだろうか。そもそも問題は起こるのだろうか。そこで地方を存続させる意義や地方の未来像を考える前に、日本の未来像について検討する必要がある。

日本の未来像について、広井は『人口減少社会のデザイン』の中で 2 つのシナリオを示す [2]。本書では、AI を利用し日本の未来のシミュレーションを行った結果として、主なシナリオとして都市部への人口一極集中が起こる「都市集中型」か地方への人口分散が起こる「地方分散型」のどちらかになることを示唆し、さらに 8〜10 年後までにどちらかのシナリオを選択して適切な政策を実行する必要があるとする。

短期的に経済合理性だけを追求するのならば無論「都市集中型」が優れていることは想像するに難しくない。しかし 2 つのシナリオのうち日本の持続可能性という観点から、「地方分散型」の社会が望ましく、こうした社会ではヒト・モノ・カネができる限り地域で循環するような「分散型の社会システム」に転換がなされているべきだという。こうした「分散型の社会システム」に類似する経済学のトレンドがある。Roworth Kate は「成長依存から脱却し、私たちが相互に依存し合い、恩に報い合い、近似し合いながら、持続可能な未来を目指すことの必要性の高まり」を指摘し、ドーナツ経済学という新しい経済学のあり方を示す [3]。

こうした経済の方針は実際にアムステルダムで採択されており、今後も地域規模、国規模、そして世界規模で実践していくことが持続可能な世界を作る上で重要になってくると指摘されている。日本も地域レベルで、相互に助け合うことでヒト・モノ・カネが循環し、生産が行われる分散型の社会システムを実現していくことが望ましいと考えられる。そしてこうした分散型の社会システムを加速させる社会的制度及び人材、特に地域に根ざした影響力のある人材が必要となってくることは言うまでもない。

こうした人材を都会から誘致し分散型社会の社会システムを加速させる取り組みがある。複数の地方自治体がベーシックインカムの支給を行うことで地方への移住とその地域での起業を加速させようとしている。宮城県七ヶ宿町では役場が最大 3 年間の月 20 万円のベーシックインカムの支給に加え、それ以外に事業立ち上げの専門家のサポートをつけている [4]。その他にも石川県加賀市、宮城県南三陸町、奈良県奥大和地域・奈良県宇陀市は一般社団法人 Next Commons Lab による起業家育成と事業創造のプラットフォーム「Next Commons Lab（ネクストコモンズ・ラボ)[2]を導入し、起業家に条件付きベーシックインカムの支給と起業の支援を行なっている [5]。筆者はこうしたベーシックインカム支給の取り組みは非常に時代を先取っていると強く関心を抱いている。今後将来的に AI によって人間の行なっていく既存の仕事がどんどん減っていく時代に突入することは間違いない。その上で、人間に残された仕事の余地は先例に縛られることのない創造的、挑戦的な仕事のみに人間は取り組んでいくことになるだろう。そうした中で、ベーシックインカムの支給により、人間が最低限の生活が脅かされることなくあらゆることに挑戦することができるようになれば、人々は挑戦することに積極的になり、人々の流動性は加速し、分散型社会の実現する日が近付くことだろう。こうした自治体の取り組みは来たる時代を先取ってその効果を確かめているといえる。

社会の変化に伴い、社会の中で生きる個人の思想や価値観も大きく変化している。端的にこの現代社会では「かけがいのない個人」である自己を探求することが非常に難しくなっている。

2 http://nextcommonslab.jp/

東浩紀はポストモダン時代の人間の思想を、哲学者のヘーゲルとコジェーヴを引用しながら説明する [6]。コジェーヴが解釈するヘーゲルは「人間が人間的であるためには、与えられた環境を否定する行動がなければならない。言い換えれば、自然との闘争がなければならない」としている。これを踏まえ、コジェーヴは戦後のアメリカで台頭してきた消費者の姿を「動物」とする。「消費者の「ニーズ」をそのまま満たす商品に囲まれ、またメディアが要求するままにモードが変わっていく戦後のアメリカ社会」の消費者の姿は、自然と闘争することなく調和して生きているようで「動物的」なのである。さらにこの「人間」と「動物」の差異は欲望と欲求で説明される。「コジェーヴによれば人間は欲望をもつ。対して動物は欲求しかもたない。「欲求」とは、特定の対象をもち、それとの関係で満たされる単純な渇望を意味する。一方人間が持つ「欲望」とは「欲求とは異なり、望む対象が与えられ、欠乏が満たされても消えることがない」とされる。これは空腹という「欲求」が食事によって完全に満たされることと異なり、性的な「欲望」が生理的な絶頂のみでは満たされず更に「嫉妬されたい」「他者が欲しがる対象を手に入れたい」といった「欲望」が連鎖的に生まれることから理解できる。東は、現代の日本社会では「動物の時代」だとする。現代は「たいていの生理的な欲求を動物的にすみやかに満たすことができる時代」であり、「欲望」に類される「競争や嫉妬や誹謗中傷のような人間的なコミュニケーションが展開されたとしても、それらは本質的にはまねごとであり、いつでも「降りる」ことが可能なもの」である。かつては「人間固有の「生きる意味」への渇望を…人間固有な社交性を通して満たすことができていた」が、「ポストモダンの人間は、「意味」への渇望」を社交性を通しては満たすことができず、むしろ動物的な欲求に還元することで孤独に満たしている」のである。コジェーヴが「動物的」だとする戦後のアメリカ社会の消費者は「物質主義」という言葉からも説明することができると考えられる。物質主義とは物の存在や価値に重きを置く人々の考え方であり、20 世紀の人々は、物質的消費の拡大に対してかつてない熱狂的関心をもった。「動物化」した人間はまさに「意味」への渇望を、物欲という即時的に満たすことができる欲求に還元して (還元した気になって) いたのではないか。

そして現代の、GAFA への情報が一極集中が進むような高度情報化社会は、こ

うした「動物化」をさらに加速させる。身の回りの商品がAIによってレコメンドされ、検索結果もまた自分の過去の検索履歴に基づいて提示される。そうした環境は快適であり、徐々に人間はこうした環境に適応していくこととなる。

資本主義はこの「動物化」を、価値観の普遍化という観点から一層押し進める。大澤は「経験可能領域」という言葉を以下のように説明する。「僕らの行為や体験というのは、意味づけられており、まさにそのことによって可能になるんです。意味づけられているということは、それが、ある状況のもとで、適切であるか不適切であるかといった区別が付されているということです。そういう意味づけをされている行為と体験の領域のことを、一般的に「経験可能領域」というふうに呼びたいんです。つまり、規範が、ポジティヴにかネガティヴにか意味づけるべく準備している——予期している——行為と体験の集合です。」そしてこれを踏まえ、さらに資本主義下の射界システムについて以下のように述べる。「〈資本〉というのは、社会的に承認されている経験可能領域を普遍化していくダイナミズムなんです。経験可能領域を、より包括的なものへと次々と置き換えていくダイナミズムが、〈資本〉という現象なんです。そして、こういうダイナミズムが、社会的にノーマルなものとして——正則なものとして——認められているような社会システムのことを、〈資本主義〉と呼ぶ」とする。さらに＜資本＞の原理のもとでは「その人がどのような共同体の出身であるかとか、どういう特殊な背景をもっているかということに、基本的に無関係」であり「これが、人々の特殊な性質を還元していく」と指摘する。

こうした環境の変化や「動物化」は必ずしも全ての人間個々人にとっての不幸ではない。考えるべきは、こうした現状において、自己を探求したいという人間的な「欲望」を持った人々、裾野を広げていうのならば人々が「欲望」を持った瞬間を社会の中でどう殺さないかである。

「自分とは何者なのか」こうした問いに答えるために、多くの人間は歴史や宗教といった自分を規定できる原典となりうるものを利用してきた。しかし、東は「人間は環境の産物」であり、そもそも「「かけがいのない個人」などというものは存在」せず「ぼくたちが考えること、思いつくこと、欲望することは、たいてい環境から予測可能なことでしかない」とする。その上で東は、「外側から見れば

単なる環境の産物」でありながら「内側からは「かけがえのない自分」だと感じてしまう」矛盾を乗り越えるためには「環境を意図的に変え」ることが重要であると指摘する。「環境が求める自分のすがたに、定期的にノイズを忍び込ませる」ためには「弱い絆 (ウィークタイ)」、偶然の出会いが重要になってくる。こうした弱い絆、偶然な出会いが見つける手段こそが「リアル」である。

現代では、「動物化」した社会の中に「かけがえのない個人」を探究したいという「欲望」を昇華させる偶然の出会いの余地を残していくことが望ましいと考えられる。

先述のように＜資本主義＞に基づく社会の中では、あらゆる環境まで普遍化が押し進められている。しかし私は、「地方」、特に過疎化の進んだ地域にはこうした現代での偶然な出会いを意図的に多く経験することができるポテンシャルがあると確信している。さらに、現代社会の中でこうした自己探究を志すものにとっての地方での生活は大きな可能性を秘めていると考える。

地方での生活を選び、その中で自ら貪欲に偶然の出会いを求め、そしてそこから「かけがいのない個人」である自分との邂逅を果たす。さらにその地域でのつながりを生かして、自分のモチベーションに密接した仕事に挑戦している人々は、地域内 (無論外とのつながりもある) の循環を加速させるエンジンになるであろう。実際に今日に至るまでに出会った人々はより自由な働き方や社会貢献を通じ自己実現をしようと試み、地域の中でつながり作りを促進し、仕事を通じて地域課題の解決に取り組んでいる。

本論文では、目指すべき分散型社会のロールモデルとなり得る、自らの意思で地方での生活そして起業を決断した人々から、移住・起業を迷う人々の決断を促進するための、適切な支援のあり方のヒントを学ぶ。この際に挑戦を促進する起爆剤足り得るベーシックインカムがどのような効果を持つかに着目していく。

地方に移住し起業する可能性を潜在的に持つのはどういった人々なのか。先行研究では地方に移住した人々や起業した人々について、移住／起業に関してそれぞれ動機やモチベーション、移住／起業に間する支援、満足度などを分析するものがある一方で、移住と起業、相互に関わる要因を複合的に評価しようと試みる

ものが少ない。

そこで本論文では、現状の移住に対する満足度と起業に対する満足度に対して移住者個人の内面と移住者に対する外部からの支援がどのような因子として影響するかを多面的に明らかにし、これらを通じて地方に移住し、起業しうる人々の行動を促進する効果的な支援施策の提示を試みる。

1.3. 研究の意義

本研究の狙いは大きく分けて 2 つある。1 つ目は移住し起業を行う人物らにとって潜在的な人物としてどのような共通点があり、どのような支援を評価しているのか。そしてこうした人物的特性及び支援に対する満足度がどのように移住・起業の満足度に貢献しているのかを検討することである。そして 2 つ目は、こうした検討を踏まえ明らかになった人物の特性や効果的な支援を踏まえ、実際に運用されている移住・起業支援施策との比較を行い、より効果的な支援方法を提示することである。

なお本論文では「地方」とは三大都市圏 (東京圏、大阪圏、名古屋圏)[3]の中でも特に人口の多い東京都特別区、さいたま市、千葉市、川崎市、横浜市、相模原市、名古屋市、京都市、大阪市、堺市、神戸市を除く地域とする。以降言葉の定義として先行研究中の言葉と区別するためにカッコ付きの「地方」を用いることとする。

また「移住」とは、一般的に永住に限定した意味と一時的であっても移動先で暮らすというより広い意味合いがあるが、本論文では「ライフスタイル移住」の先行研究に従い [7]、「移住」をワーキングホリデーや「長期滞在」も含む概念とする。

そして「起業」とは将来の財やサービスを発見し、評価・開発することと定義される [8] が、ここでは広く法人の設立はもちろん、個人事業主まで含むものとす

3 国土交通省の定義では「東京圏」とは首都圏整備法による既成市街地及び近郊整備地帯を含む市区町の区域、「大阪圏」とは近畿圏整備法による既成都市区域及び近郊整備区域を含む市町村の区域、「名古屋圏」とは中部圏開発整備法による都市整備区域を含む市町村の区域をいうものとする。

る。以降言葉の定義として先行研究中の言葉と区別するためにカッコ付きの「起業」を用いることとする。

本研究では「地方」に「移住」し「起業」した者を移住起業家とする。

1.4. 本論文の構成

本論文では、まずこの第 1 章「はじめに」で、本研究の背景や意義、本論文の構成を示す。第 2 章「関連研究」で、移住起業のポテンシャル、そして移住や起業に関わる先行研究、現行の支援の施策に関わる先行研究、そして第 3 章の仮説を構築にあたり行ったヒアリングの結果と分析を示す。第 3 章「仮説」で、関連研究を踏まえた移住起業家と施策に対する仮説とプロトタイプモデルを示す。第 4 章「分析」では、仮説をもとに行ったアンケートを分析し、移住起業家の特性と支援に対する満足度を示す。また、現在行われている支援の現状についても示す。第 5 章「結論：提言」では、調査を踏まえた提言及び提言に対するフィードバックを提示し、総括を行う。

第 2 章
関 連 研 究

本研究では、地方への移住・地方での起業を加速させる提言を行う。その上で本章では、移住起業者の可能性、移住・起業それぞれの現状、現行の支援状況、仮説及びプロトタイプモデルを構築するための移住起業家に対するヒアリングについて関連研究として記す。

2.1. 移住起業者の可能性に関する先行研究

全章で述べた通り (1.2)、本論文は現在の移住起業家が目指すべき分散型社会に求められる人材たり得るという観点に基づいている。以下では先行研究が示す移住起業家の果たす役割、量的ポテンシャルを示す。増田寛也による「地方消滅論」に対し、多くの角度から批判がなされていることは先述の通りである 1.2。しかしいずれにせよ地方自治体での人口減少は深刻であり、多くの地方、そして都市部でも課題が生じている。過疎地域では労働力不足、経営者の後継者不足、働く場所・働き方の多様性の低下、地方経済・社会の持続可能性の低下といった課題が指摘される [9]。内閣府も「稼ぐ地域をつくるとともに、安心して働けるようにする」ことを地方創生の基本目標の 1 つに掲げている。過疎地域で主産業である第一次産業については農業生産額は横ばい、水産物の漁獲量・生産量は右肩下がりと全体として好調とは言いがたい。最新のテクノロジーとかけあわせることによって、生産力をあげる事例も見られるものの、こうした進展をうむために何にせよ地域に根ざし新たなビジネスの視点を持ち込む役割が必要不可欠な状況である。こうした状況を踏まえ、各自治体は移住者数を増やす取り組みを行っているものの、雇用の創出という観点からさらにこの取り組みを加速させる余地があるので

はないか。既存の産業に依存せず、自ら稼ぐことができる仕事を創出することができる人材を積極的に確保することが可能であれば、既に地域内に存在する農林水産業などの雇用数によって制約を受けることなく移住者を増やすことができると考える。起業に積極的な地域移住者が増えていることが指摘されている。移住希望者に対し移住先での働き方の希望のアンケート結果では、2010 年では農業が 39.1 %と一番多く、あらたに「起業」する自営業が 9.6 %となっていた。2013 年になると、農業が 16.8 %と激減し一方で「起業」に該当する自営業が 15.2 %に増加、さらにその他の項目が 0.1 %から 28 %と飛躍的に伸びている [10]。このその他の項目には「地域おこし協力隊」や「地域活性化の仕事」などの個別回答が含まれている。いずれにせよ自営業が 15.2 %というのは大きな働き方に対する意識の変化を示すものと考えられる。(図 2.1)

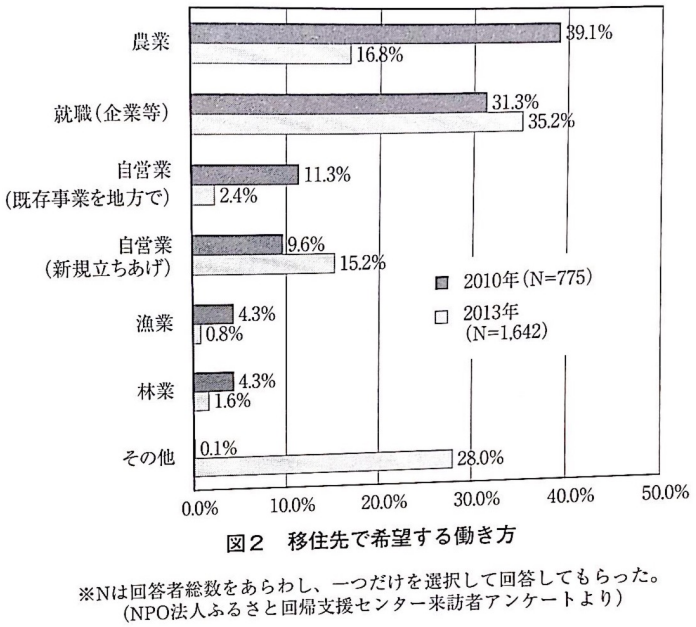

図 2.1　移住先で希望する働き方

こうした起業を行う者が地域内にいることで生じるメリットは経済的なものだけに留まらない。長野県上田市での調査は、若い創業者たちの活動が経済的利得に還元されない互助的つながりに支えられており、このつながりが上田の社会関

係資本や文化資本を明らかに底上げしていると示す [11]。

先行研究から、地方に移住し起業する人々の量的ポテンシャルが見込め、さらにそういった人々が経済的な観点に止まらず、コミュニティや文化の保持という観点からも地域社会の未来を担う可能性があることが推察される。

2.2. 移住・起業に関する先行研究

2.2.1 移住に関する先行研究

従来の移住は、生存のための経済的・宗教的・政治的理由など送り出し側の社会からのプッシュ要因と、受け入れ側社会におけるプル要因のマクロな相互作用からとらえられていた。一方、現在の中間層における移住は、必ずしも生存に必要な手段としての移住ではなく、より個人の生き方に対する願望や理想が移住の意思決定に影響を与えるようになっているとされる [7]。こうした移住について広く「ライフスタイル移住」という言葉で説明がなされる。この「ライフスタイル移住」は世界的な潮流であり、日本では「田園回帰」という形態で説明されることが多い。具体的な例として、若い世代を中心に都市部から過疎地域などへの農山漁村へ移住しようとするケースが報告されている [12]。

なお、「ライフスタイル移住」と「田園回帰」の相違点については石川が 2 点で整理する [13]。1 点目は「海外におけるライフスタイル移住の受け入れ地域が、主に移住者による消費を期待している (中略) のに対し、田園回帰論では、移住者に働き手として住民とともに地域づくりを担う役割を期待している」こと。さらにこの担い手は「居場所探し志向」と「地域おこし志向」の 2 タイプにわかれることが指摘されており、いずれも農村への憧れそのものではなく、地域との関わりの中でアイデンティティを探究することを目的としていると指摘される [14]。2 点目は、それぞれの研究の観点からの違いである。「ライフスタイル移住に関する研究では、移住者自身のライフヒストリーや移住に対する意識が注目されるのに対し、農山村移住に関する研究では、移住者と地域の相互作用が、比較的ミクロなスケールで記述され、移住による両者の違いが議論されている」ことである。

「田園回帰」として説明される、農山村への移住志向の変遷について筒井は以下のように整理する [15]。(表 2.1)

表 2.1 農山村への移住志向の変遷

年代	特徴	時代背景
1960 年代〜1970 年代	学生運動やヒッピーブーム・ムーブメントの影響による農山村でのコミューン形成、地方出身者の U ターンの動き	人口地方還流 有機農業運動
1980 年代〜1990 年代前半	リゾート地等での脱サラ・ペンション経営、田舎暮らし関連の書籍の発刊	バブル経済 リゾートブーム
1990 年代後半	経済的豊かさから「精神的豊かさ」環境問題からの移住、「新・農業フェア」の開始、中高年の第二の人生	バブル崩壊 カントリーライフ
2000 年代前半	NPO 法人ふるさと回帰支援センターの設立、団塊世代の大量退職への対応→定年延長で問題にならず	自然志向 ロハス
2000 年代後半	若者の農村回帰、フロンティアとしての農山村へのまなざし (田舎で働き隊、地域おこし協力隊等の施策開始)	リーマン・ショック 食の安心安全への関心の高まり
2011 年代以降	ライフスタイルを変えたい人々、定年延長後の大量退職 (2012 年問題)	東日本大震災とその後の社会変化

このように現代の日本での農山村への移住には「ライフスタイルを変えたい」という趣向が深く関連していることが示される。

また地方暮らしや I、J、U ターンを希望する人々の移住相談センターである NPO ふるさと回帰支援センターは近年は 20 代、30 代、40 代の年代が相談の 4.4 約 7 割を占めると、農村への移住者の若年化状況を報告している [10]。(図 2.2)

さらにこうした状況について、「若者の地方への移住希望者の増加の背景には、東京を中心とした大都市での暮らしの魅力が相対的に低下していること、また、経済的な豊かさだけではない精神的な豊かさを重視するなど、東日本大震災を契機とした多様な価値観を持つ人たちや新しい価値観を重視する人たちが若年層を中心に増加していることも要因」とされている [16]。

このように若者を中心として地方への移住の傾向が見られ、さらに「ライフス

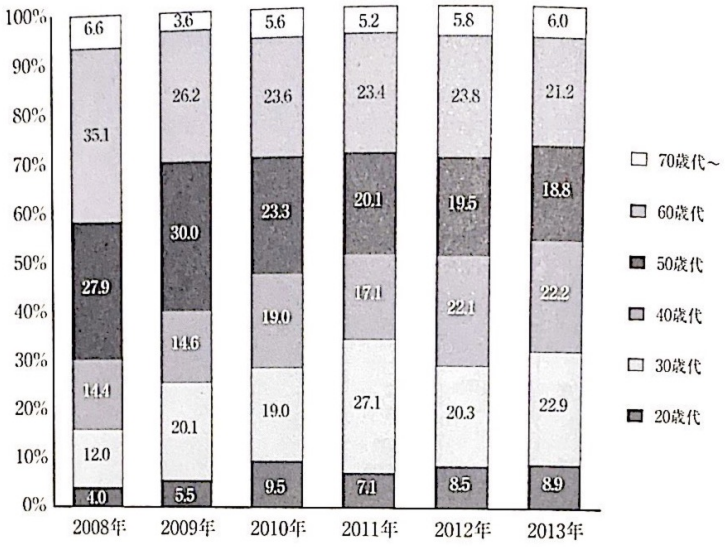

図１　移住相談者年齢層の推移

（NPO法人ふるさと回帰支援センター来訪者アンケートより）

図 2.2 移住相談者年齢層の推移

タイル移住」という従来とは異なる形での移住が増加していることが指摘される。

それでは地方へ移住を行う人にはどのような特徴があるのか。對間は大都市圏から地方圏への移住行動の個人的要因を以下のように示す [17]。「個人的要因に関して、両親の「いずれかが地方圏出身である人は、将来、地方圏に移住する傾向が見られた。また、過去の仕事や観光等での訪問が移住に寄与していたことや、観光者数と移住者数の間には正の関係があったことから、一度、訪問するきっかけを与えることが、移住促進に効果的であることが示唆される。また、地方圏の訪問によって、その地域に愛着 (特に人に対して) を感じることが移住に寄与することが示唆された」。このように家族環境や訪問歴が関係すると示される一方でより内面的な、性格や動機といったものと移住行動そのものや移住の満足度との関係が示されてはいない。

2.2.2 起業に関する先行研究

日本では未だ起業が身近な出来事ではない。こうした起業の状況は多くの数字から説明される。日本における新規開業の実態として、中小企業白書では、2018年度段階での開業率が 4.4 %であるとしている [18](図 2.3)。

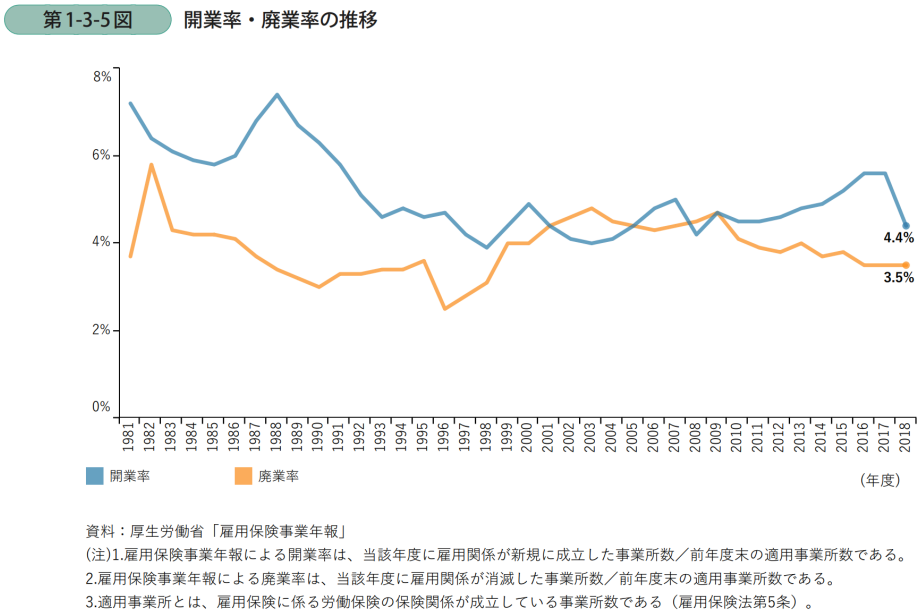

図 2.3 開業率・廃業率の推移

これは新規開業率が 10%を超える欧米諸国と比較して低い値であり、他に総合起業活動指数 (TEA) が 5.3 と非常に低いことも、日本における起業に対する意識の低さを示している。総合起業活動指数とは成人人口 100 人当たりの（懐妊期＋誕生期）の段階にある起業家の人数である [19]。(図 2.4)

また、特筆すべきは起業無関心層の割合の高さである。起業意識の程度を測る項目のうち、「周囲に起業家がいる」、「周囲に起業に有利な機会がある」、「起業するために必要な知識、能力、経験がある」という 3 つの項目のうちいずれにも「該当しない」と回答した人を「起業無関心層」としている。米国や英国と比べ、日本では 77.3 %と高い値を示している [20]。(図 2.5)

図表 2-2　各国の TEA

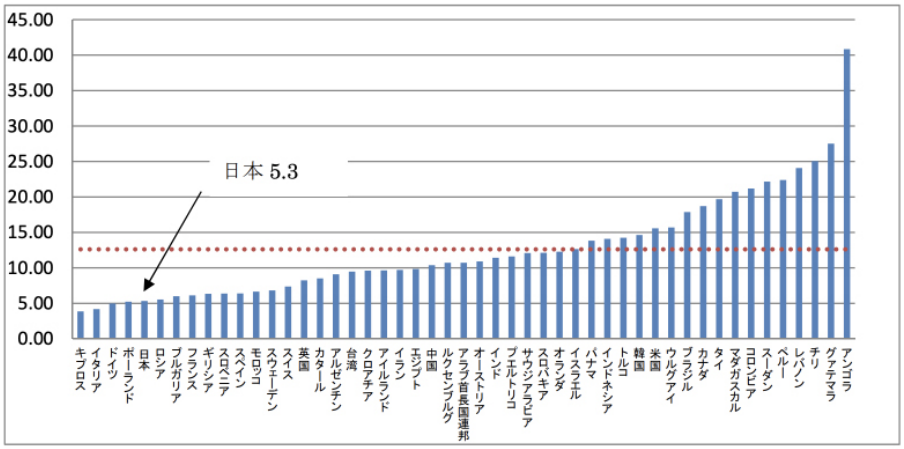

図 2.4　各国の TEA

このように起業が依然として身近なものではない現代で、地方の起業の状況は以下の通りである。

都道府県別の開廃業率を見ると、開業率では埼玉、千葉を抑えて沖縄がトップであり、さらに他の地方も三大都市圏に大きく劣ることのない開業率を示している [21](図 2.6)。

このように地方での開業率は決して低くないが、あえて地方で起業するメリット、デメリットについて、石丸は以下のように整理する [22]。「地方圏では、小規模な市場のため、競合する相手が少なく、市場で「目立つ」という利点もある。また、インフォーマルな情報交換など人的ネットワークの形成にも有利であり、とりわけ帰郷した起業家にとっては、旧友とのネットワークは取引関係上有利であるとされている。」一方で「大都市から隔絶した地方市場には、メリットなみならずデメリットも存在している。大都市圏と異なり、北海道では「スピード感」「刺激」が欠如し、情報量が少ないことが事業展開上の難点としている起業家もいる。また、市場が小規模であることは、起業家にとっても深刻な問題であり、原材料納入業者や加工業者を道外に依存せざるをえない場合があり、高コストにつながっ

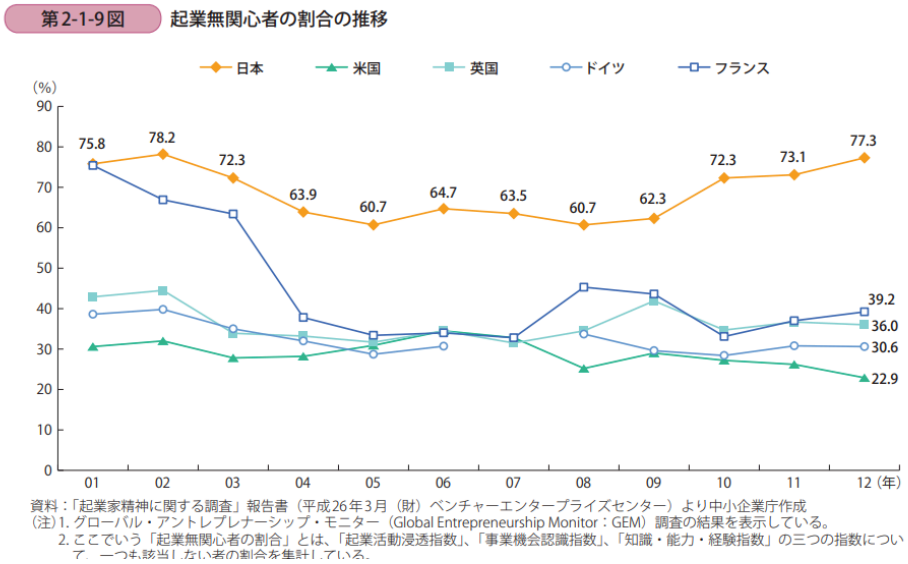

図 2.5　起業無関心層の割合の推移

ている。大都市圏から移動した起業家はネット取引を活用しながらも、大都市圏で構築したかつての取引関係の維持にも努めている」。

それでは地方で起業を行う人にはどのような特徴があるのか。地方で起業した人物に対するケーススタディ的先行研究はあるものの、人物的特性に見られる傾向にフォーカスした先行研究は十分ではない。またそもそも地方に移住した上での起業した者に対する先行研究も不十分である。それらの一方で一般的な起業家の人物的特性については先行研究がある。Kerr らは起業家のパーソナリティ特性についての文献レビューを行っている [23]。このレビューにおいてはマサチューセッツ州ケンブリッジにおける起業家の異質性には独自の要因がないこと、ましてや国や業界単位での起業家の特製に大きな違いがないとされており、このレビューで示される起業家の特性は日本の起業家に対しても共通する部分があると言える。同レビューでは起業家の特性をビッグファイブモデルから説明する研究に言及する。人におけるいくつかの特性を見いだし、その特性の程度によってその人らしさを表現しようとする試みの中で、現在最も支持される 5 つの特性から人を表そうとする考え方がビッグファイブモデルである [24]。ビッグファイブモデルにお

第1-5-4図　都道府県別開廃業率（2017年度）

	開業率	廃業率
北海道	4.4%	3.8%
青森	3.3%	3.4%
岩手	3.1%	3.4%
宮城	5.2%	3.1%
秋田	2.8%	3.4%
山形	3.4%	3.2%
福島	4.8%	3.1%
茨城	6.0%	4.1%
栃木	5.4%	3.6%
群馬	5.7%	2.9%
埼玉	7.4%	3.0%
千葉	7.2%	3.2%
東京	5.9%	3.5%
神奈川	7.1%	3.2%
新潟	3.0%	3.4%
富山	3.3%	4.3%

	開業率	廃業率
石川	4.1%	3.5%
福井	3.3%	3.2%
山梨	4.9%	3.4%
長野	3.7%	3.2%
岐阜	4.4%	4.0%
静岡	4.8%	3.3%
愛知	6.2%	3.9%
三重	5.5%	3.3%
滋賀	4.7%	3.4%
京都	5.7%	3.9%
大阪	6.4%	4.2%
兵庫	6.4%	3.2%
奈良	5.6%	3.0%
和歌山	4.5%	2.7%
鳥取	4.0%	3.4%
島根	3.1%	3.1%

	開業率	廃業率
岡山	5.4%	3.0%
広島	4.4%	3.0%
山口	4.8%	3.1%
徳島	3.7%	3.2%
香川	4.4%	3.1%
愛媛	4.6%	3.0%
高知	3.7%	3.4%
福岡	6.9%	3.8%
佐賀	4.9%	3.3%
長崎	4.7%	3.4%
熊本	5.5%	3.1%
大分	4.8%	3.7%
宮崎	4.4%	3.1%
鹿児島	4.4%	3.6%
沖縄	9.3%	4.0%
全国計	5.6%	3.5%

資料：厚生労働省「雇用保険事業年報」
（注）1. 開業率＝当該年度に雇用関係が新規に成立した事業所数／前年度末の適用事業所数×100
2. 廃業率＝当該年度に雇用関係が消滅した事業所数／前年度末の適用事業所数×100
3. 適用事業所とは、雇用保険に係る労働保険の保険関係が成立している事業所である（雇用保険法第5条）。

図 2.6　都道府県別開廃業率 (2017 年)

ける 5 つの因子の名称は完全に統一されていないが、一般的には、Extraversion / surgency (外向性)、Agreeableness (調和性/協調性)、Conscientiousness (誠実性/良識性/統制性)、Neuroticism / emotional stability (神経症傾向/情緒安定性/情緒不安定性)、Openness to experience / intellect / culture (開放性/経験への開放性/知的好奇心) という 5 つに分類される。Antoncic らは、他の特徴から違いを示すことが難しいとする一方で起業家は一般集団よりも経験に対してオープンな傾向があると裏付けている [25]。

その他、日本の若手起業家の性格的特徴とリーダーシップによる類型化を行なった北中は、ビッグファイブ分析において「経験への開放性、勤勉性、外向性の三つの性格に 80 %の起業家が集中」することを示している。ここで示される経験への開放性の高さは先述の Kerr らの指摘と共通する部分である。その他同氏は「「コミュニケーションスタイル」[1]では、56 %の起業家が「プロモーター」のカテ

1　株式会社コーチ・トゥエンティワンの診断テスト CSI を利用したもの。「感情表出」と「自己主張」という 2 つの軸でコミュニケーションタイプを以下の 4 つに分けて説明するものである。「コントローラー：行動的で自分が思ったとおりに物事を進めることを好む。プロモーター：アイディアを大切にし、人と活気あることをするのを好む。サポーター： 他人を援助することを好み、協力関係を好む。アナライザー： 行動に際して多くの情報を集め、分析、計画を

ゴリーに入ることや、「「PM 理論」[2]の結果では、P（パフォーマンス）と M（メンテナンス）の両方に秀でた PM 型が半数近くを占め、P だけなら 8 割という結果」がでることを示している。[27]

このように起業家の性格の特性調査を試みる先行研究は見られる一方で地方に移住した上で起業を行う人物に限定する性格や動機に関する先行研究は十分とはいえず、調査の余地があることが明らかになった。

2.3. 移住・起業に対する支援に関する先行研究

UIJ ターン者を対象とする支援は行政が主体のものと民間が主体のものにわけることができる。

自治体による UI ターン者に対する施策は住田 [28] が詳しい。住田は UI ターン者向けの施策[3]について、奨励金、住宅関係、就業関連、交流体験、その他という大分類を行い、それぞれの中に中分類を行なっている。奨励金の中の中分類には祝金奨励金 (結婚関連)、子育て女性、教育助成、奨励金 (定住)、奨励金 (就業)、住宅関係の中の中分類には住宅関連費用の助成、住宅の建設、住宅・宅地の提供、就業関連の中の中分類には起業立地の奨励、就業関連費用の助成、研修関連の助成、交流関係の中の中分類には交流・体験施策がある。

好む」[26]

2　PM 理論とは P（パフォーマンス）と M（メンテナンス）から人間の特性を分析するものであり、「【1】PM(P・M ともに大きい) 生産性を高め、目標を達成する力があり、集団を維持し、まとめる力もある。リーダの理想像。【2】Pm 型 (P が大きく、M が小さい) 生産性を高め、目標を達成する力はあるが、集団を維持し、まとめる力は弱い。【3】pM 型 (P が小さく、M が大きい) 生産性を高め、目標を達成する力は弱いが、集団を維持し、まとめる力はある。【4】pm 型 (P・M ともに小さい) 生産性を高め、目標を達成する力が弱く、集団を維持し、まとめる力も弱い。リーダー失格タイプ。」[27] の 4 タイプを説明に用いる。

3　当時は国土庁が「UJI ターン応援市町村」という言葉を使っているように J ターンという言葉自体はあったため、なぜ本論文で J ターン者を省いているかは不明。

表－6　施策分類と取組み自治体数

施策大分類	施策中分類	現在・過去取組んだ施策		現在取組んでいる施策	
		N=377		N=285	
奨励金	祝金奨励金（結婚関連）	189	50.1%	117	41.1%
	子育て助成	209	55.4%	159	55.8%
	教育助成	108	28.6%	69	24.2%
	奨励金（定住）	121	32.1%	82	28.8%
	奨励金（就業）	133	35.3%	101	35.4%
住宅関連	住宅関連費用の助成	147	39.0%	99	34.7%
	住宅の建設	146	38.7%	77	27.0%
	住宅・宅地の提供	183	48.5%	109	38.2%
就業関連	企業立地の奨励	136	36.1%	84	29.5%
	就業関連費用の助成	138	36.6%	90	31.6%
	研修関連の助成	123	32.6%	79	27.7%
交流体験	交流・体験施策	94	24.9%	54	18.9%
その他	その他	15	4.0%	9	3.2%

図 2.7　施策分類と取組み自治体数

本論文が公開された 2001 年段階では、「どちらかといえば安易で短期的な施策」である奨励金最も多く、これについて「手軽に取組め、実施率が高い反面、差別化がはかりにくい反面、差別化が図りにくい」と指摘される。その一方で就業関連や交流体験を行う自治体が少ない。そして「「住宅」「就業」「交流」「奨励金」の４つに分野にわたる施策展開をしている自治体１割に満たない」ことも指摘される。最新の調査がないものの、資金力はあるものの現段階として移住からその後の就業、生活に至るまで複合的な施策が欠如していることが推察される。

市区町村の中で起業の支援として注目されるのは「ビズモデル」である。「ビズ」はビジネスの略語であり、「ビズモデル」のもとでは、事業に関する相談に無料で何度でも応じる「伴走型」支援が行われている。この「ビズモデル」を実践する団体の１つがアマビズである。天草市起業創業・中小企業支援センターアマビズ[4]は天草地域の起業や創業、自営業をスタートしようとする人々はもちろん、既に事業を営んでいる人々までもを対象とした無料相談所 (産業支援拠点) である

4　http://ama-biz.jp/

(図 2.8)。

図 2.8　天草市起業創業・中小企業支援センターアマビズのホームページ

「開設３周年[5]の記者会見をした内山センター長によると、相談件数は当初目標の「年間６００」を大きく超え、３年間で４４４５件にのぼった」とされ、この「相談件数は、中小企業庁が設置した無料の経営相談所「熊本県よろず支援拠点」と比べると５・２倍、新規創業件数は、日本政策金融公庫がかかわる熊本県内分の１・５倍に相当する」[29]。このように地域でビズが設立されている場合、起業及び経営にあたって大きな役割を果たしていることがわかる。

また、行政からの支援の１つとして、地域を超えた団体からの支援も存在する。

内閣官房・内閣府は「みんなで育てる地域のチカラ地方創生」[6]のホームページの中で国の施策や事例等を紹介するとともにふるさと求人・移住支援金・起業支援金を支給を行っている (図 2.9)。

5　記事掲載当時、2018 年。

6　https://www.kantei.go.jp/jp/singi/sousei/

図 2.9　内閣官房・内閣府総合サイト みんなで育てる地域のチカラ 地方創生ホームページ

起業支援金とは地域の課題に取り組む「社会性」「事業性」「必要性」の観点をもった起業（社会的起業）を支援するものである（最大 200 万円)。また、移住支援金は地域の重要な中小企業等への就業や社会的起業をする移住者を支援するものである（最大 100 万円、ただし単身の場合は最大 60 万円)。これらを合計して地方に移住して社会的事業を起業した場合には最大 300 万円 (単身の場合は最大 260 万円) を受給することができる。その他関連事業として、移住者に対する住宅ローンの金利の引き下げ、本事業により移住者を採用した事業主に対する採用活動に要した経費の一部助成、起業者に対する新規開業資金等の貸付利率の引き下げ、マイホームを借上げ・賃貸住宅として転貸などが行われている [30]。

また農林水産省が「INACOME」（イナカム)[7]というプラットフォームの運営を通じて起業の促進をする支援を行っている (図 2.10)。

7　https://inacome.jp/

図 2.10　INACOME 農林水産省の起業促進プラットフォームのホームページ

ステークホルダーとして、起業者・起業希望者、農林水産省、企業支援組織等が存在し、農山漁村における資源と人材、資金を組み合わせ、農山漁村地域に新たなビジネスを生み出すことを目的としている。

その他、政府、都道府県庁、さらに近隣の複数市区町村で作ったグループによる支援などが行われている。

一方民間から行われている支援は多岐に渡っているため網羅的にまとめることが難しく、移住に関するプラットフォームサービスを示す。

移住スカウトサービス SMOUT[8]はプロフィールや興味があることを公開しておくと、登録者が活躍できる地域や楽しく暮らせる地域から「スカウト」が届くサービスである (図 2.11)。

8　https://smout.jp/

図 2.11　移住スカウトサービス SMOUT のホームページ 1

「スカウト」システムはもちろん、地域が力を入れている活動や募集する人材を発信しており (図 2.12)、仕事を想定しながら移住先を検討することができるようになっている。

図 2.12　移住スカウトサービス SMOUT のホームページ 2

他にも類似したマッチングサービスはみられるものの、直接的な資金を注入することが難しいという現状がある。

以上のように、行政・民間はそれぞれ資金や情報・知見の提供などを通じて UIJ ターン者の移住・起業に対する支援を行っている。総じて見ると、行政の支援には予算が潤沢にあるものの、ビズのような伴走的支援はまだ不足しており、一方

で民間の支援は機動力があるものの資金力が十分だとすることは難しい。このような状況を踏まえ、支援における役割の分担を適切に行なっていくことが必要であることがわかる。

2.4. 移住起業家に対する一次ヒアリング

2.4.1 ヒアリングの概要

ヒアリングの目的

当該一次ヒアリングでは、「移住起業家」の特性と効果的な施策に関する施策の仮説を導くために、先行研究を補足しうる内容を聞き取ることとする。

ヒアリング方法

Web 会議サービス Zoom を用い、30 分〜1 時間程度対象者に対し事前に用意したヒアリング項目を元にヒアリングを行った。

ヒアリング項目

ヒアリングの内容としては名前、年齢、性別、出身、経歴 (学歴、職務経験)、起業の目的 (会社勤めへの疲弊感や時間からの開放、経済的理由、自己実現等)、起業のきっかけ、会社名、職種 (IT 系、マスコミ、教育系、食べ物、スポーツ、コンサル、美容等)、会社の規模、経営の現状、精神的満足感、経済的満足感、自己実現の達成度、ストレスの感じ方、起業前の準備、起業が成功する条件、起業が失敗する要因、事業を継続させる秘訣、事業の継続を妨げる要因、移住と起業の最終目的、地方での移住生活・起業のそれぞれのアドバンテージ、地方での移住生活・起業のそれぞれのディスアドバンテージ、実際に利用した支援、必要だと感じた支援の項目、今後の生活・仕事の展望を中心に行った。

ヒアリングの対象者の選定

ヒアリング対象者は、北海道音威子府村ベーシックインカムプロジェクト (以下、ベーシックインカムプロジェクト)[9]で実際に移住起業を行った２名、及びその２名を起点とし、紹介を通じて知り合った７名を対象として行った。ヒアリング対象の性別、年代、居住地（現在はその地域から引っ越している場合はかつて居住中に起業を行った地域)、主たる職業、起業年は以下の通りである (表 2.2)。

表 2.2 事前ヒアリングの対象者

整理番号	性別	年代	居住地	移住年	職業 (主たる起業項目)	起業年
1	男	20 代		2019	パン屋	2020
2	男	20 代	音威子府	2020	コーヒー卸し	2020
3	男	20 代	名寄	2019	ビール醸造	2019
4	女	20 代	下川	2017	ライター	2020
5	女	30 代	滝上	2016	デザイン	2016
6	女	20 代	稚内	2012	インストラクター	2017
7	男	20 代	音威子府	2018	ゲストハウス・スナック	2018

2.4.2 ヒアリングの結果

ヒアリングで印象的だった観点について示す。

まずヒアリング対象者すべてが三大都市圏を含む、自身の出身地や現在の居住地よりも人口が多い都市部での生活・就業経験があった。

ヒアリングの中で特に共通して見られた回答項目は移住・起業の動機である。移住・起業の動機として「東日本大震災を踏まえ、都市での生活に不安を感じた」「自然に近いところで生活をしている方が安全だと感じた」といった都市生活への不安と共に、「都市での生活では経済的自由があっても精神的な自由がなく消耗してしまうと感じた」「利益が生まれなくても、家族がいるので最低限は生きてい

9 Creative industry のリアルプロジェクト。起業意欲のある若者にベーシックインカムというインセンティブを付与することにより過疎地に移住させ、そこで何事にも縛られない自由な発想で移住者がやりたいと思う起業を実行することを支援する。詳細については後述する (3.2)。

ける」「元々は地方に閉塞感を感じて都会に出たが、たくさんの人々と関わった中で場所に対して閉塞感を感じなくなり、自分自身が根をはって仕事をするのならば (人脈的にも) 地元しかないと思った」といった、心の豊かさを追求する回答が聞かれた。こうした回答からは企業に帰属し、高給をもらい社会的な承認を得ることよりも、収入がたとえ減っても個人で働きながら時間的自由を得て、自分の過去の経験を生かして満足感を得ることを重視しているものと思われる。一方で「(出身地域) に戻ろうという選択肢はなかった。しがらみがない方が（仕事も生活も）やりやすい。」という対象者もあり、地域の選定には個々の趣向が強く働きかけていることがわかった。実際に 7 人中 4 人は移住前までゆかりのない地域を居住地域に選択している。

また支援の項目については、金銭的な支援を積極的に活用していたのはベーシックインカムプロジェクトの 2 名のみであり、他の対象者はほとんどこうした支援を活用していなかった。ベーシックインカムプロジェクトの 2 名は、生活を必要最低限補償するベーシックインカムの精神的支柱としての価値を評価する。一方で地域の自治体からの創業支援にかかる補助金については「事業を最低でもこれくらいの期間やらないといけない、もらえるのが先といった制約があり利用が困難だった」というネガティブな評価があった。それ以外の支援の項目に関しては、地域おこし協力隊制度を活用した対象者もいたが、それ以外の対象者は移住・起業に関わる支援を活用していなかった。

また、移住や起業にあたって必要であったと感じる支援については、「手続きが複雑でありその支援が欲しかった」や「起業の経験がなく不安」であり「経営に関してのアドバイスが欲しかった」という対象者がいた。

2.4.3 ヒアリングの考察

ヒアリング結果は移住起業家に共通する動機として経済的にというよりも精神的なゆとりを求める傾向があることを示した。

この移住起業家の内面に根差す動機は「ライフスタイル移住」という言葉と関連すると考えられる。

ライフスタイル移住とは、前述の通り 2.2.1、従来のような移住理由ではなく、より広範な意味での生活の質の向上を目的とする移住のことである。こうしたライフスタイル移住について長友らは、移住者の多くは移住に際して経済的動機以外の要素が大きな役割を果たしていることを指摘している [31]。

実際に北海道清里町・小清水町の移住者を対象とした調査では、対象者の収入の変化については，移住前と比較して移住後に「10%以上減少した」が 5.9%,「20%以上減少した」が35.3%であった一方、「あまり変わらない」と回答した人は 32.4%であった。これに対し「10%以上増加した」「20%以上増加した」の合計は 8.8%であった。こうした状況で移住地域の満足度は「満足している」「やや満足している」が、73.5%を占めており、「満足していない」は 5.9%であった。総じて収入が減少した人が多いのにも関わらず、移住地域の満足度は比較的高いことが判明している [32]。

これに関連して、起業に対しても経済的動機よりも、より自己実現のためといった非経済的動機が関わっており、同じく社会的評価よりも自己を意識した動機があると考えられる。ライフスタイル移住者の仕事に関して石川は 3 つの分類が可能であるとする [13]。1 つ目は、移住前の収入源との関わりを維持するもの。2 つ目は移住者が何らかの技術を持って移住し、移住先におけるワークライフバランスを志向するもの。そして 3 つ目が仕事を移住先に対応したものに変えるものである。移住者による起業はここに分類されるとする。この 3 つ目の仕事の分類に関連する概念として downshifting が挙げられている。これは「高収入だが多忙で自己犠牲を要求される仕事を辞めて、収入が減っても時間の使い方や仕事の進め方を自分自身で決められるような働き方に変えることによって、生活の質の向上を目指す」ものである。地方での起業を選ぶ背景にはこうした傾向があると考えられる。堀野らは達成動機を競争的動機と自己充実的達成動機に分類する。競争的動機とは従来の成功動機の概念を受け継ぐものとして、「他者をしのぎ、他者に勝つことで社会から評価されることを目指す達成動機」であり、自己充実的達成動機は、「他者・社会の評価にはとらわれずに、自分なりの達成基準への到達をめざす達成動機」と定義する [33]。こうしたヒアリング、先行研究を踏まえ、移住起業家は経済的メリットや社会的ステータスよりもいわゆる自己充実的達成動機

を重じていると考えられる。

また先述の通り対象者のいずれもが都市生活の経験について言及した。都市生活の中で疲弊を感じたからこそ「生活の質の向上」を求めて移住を行うというのは「ライフスタイル移住」の文脈と関わるところである。そしてこれに加え、都市生活経験は起業とも関係すると考えられる。先行研究の中で、地方の起業家は、生育から開業まで自地域で完結することは少なく、開業のために必要な座学や体験を、東京を中心とした大都市に依存していることが指摘されている [22]。そこで移住起業家にとって移住・起業することに、都市生活経験が影響を与えていると考えられる。

そして、支援に関しては直接的に使うことができる金銭の支援よりも、移住や起業を行う際の丁寧な手続き的支援、そして移住起業家が移住時点で不足している地域の情報や創業のノウハウを共有してくれるような支援が有用であると考えられる。

しかし、実際に自治体や民間が類似するサービスを提供していても、詳しくその実情について調べなかったという対象者もいたため、適切な方法での情報発信もあわせて必要になってくると考えられる。

第 3 章
仮　　説

先行研究の文献調査及び一次ヒアリングを通じ、移住起業家の特性及び必要とする支援について以下の仮説を立て、プロトタイプモデルを作成した。

3.1. 仮説

移住起業家の個人の特性については以下の仮説を立てる。

- 都市生活経験があること。
- 性格的特性として、ビッグファイブで開放性が高く、新しい経験に対して非常に積極的であること。
- 動機として経済的な豊かさや名声を得ることではなく社会貢献や自己実現などが主軸であり、競争的動機よりも自己充実的達成動機が強いこと。

また移住起業家が支援に対し感じることとして以下の仮説を立てる。

- 経済的な支援を重要視していないこと。
- 手続き的な支援や仕事にあたって地域の情報や経営手法など専門的な指導の支援を必要としていること。
- 地域の情報にアクセスしやすい環境があること。

そして、個人の特性が上記の移住起業家の特性に近く、選好する支援が実際に充足された場合に、移住・起業に対する満足度が向上すると考える。

3.2. プロトタイプモデル

本論文でのプロトタイプモデルはCreative industryのリアルプロジェクトである北海道音威子府村ベーシックインカムプロジェクトを題材とする。

そもそもベーシックインカムとは、生活保護など既存の社会保障制度と異なり、所得の多寡を問わずに、全国民が無条件で一定額のお金を定期的に政府から受け取る仕組みである。ベーシックインカムが注目されてきた背景には、貧富の差の拡大がある。こうした貧しい層の中には、ワーキングプアと呼ばれる生活保護の条件は満たさないものの収入が不十分で生活に苦しむ人々もいると指摘される。

さらにこの議論は新型コロナウイルス感染拡大による景気の悪化や失業の増加を受けて活発になっている。実際に一律10万円の特別定額給付金が支給された経験によってベーシックインカムの支給のイメージを持ちやすくなっただろう。2020年9月23日にBS-TBSの「報道1930」で東洋大学教授・パソナグループ取締役会長の竹中平蔵氏が、「毎月7万円のベーシックインカム」を導入することによって「生活保護が不要になり、年金もいらなくなる」という発言したことは大きな話題になった。さらに同氏は自著の中で「毎月20万円もらえるとなれば、働かない人も増えるでしょう。これが月に7万円なら、不足分を働いて補おうとなります。このようにして、極めて公平な社会保険制度を、新たに作り上げていくべきです」[34]としており、竹中自身は生活に最低限必要な金銭を支給するというよりも、その先の労働を喚起するための起爆剤として解釈している。

こうしたベーシックインカムを支給することのメリット・デメリットについて多くの観点からの整理がなされているがここでは深澤の意見を引用する。「肯定的な意見として、既存の社会保障制度である生活保護や失業保険、年金といった制度の代替としてBIを導入することで、財源は確保することができるというものがある。また制度を運用していく上で、申請や許可が必要ないといった点から、生活保護などよりも給付への判断にかかる人的コストがかからないという利点もい存在する。一方で、BIの導入で、政府から給付金だけで生活を十分賄うことができるようになる場合、給付金のみで生活しようとして働く意欲を失う人が出てくるという指摘がある。この場合、BIのみから所得を受けて生活する人は、労働による賃金収入など他からの所得が無く、国に納める税金も少なくなる。そういっ

た労働意欲の低下が多数発生した結果として、国の財政状況が悪化するといった懸念がある」[35]。このような長所短所があることは言うまでもないが、今後ベーシックインカムの議論が活発化していくことは疑いようがない。世界的に見てもベーシックインカムは非常に注目を集めている。実際に、「スペイン政府は BI の概念の下で生活困窮者向けの最低所得保障制度を導入し、ドイツやアイルランドでは試験的に BI を実施する社会実験が検討されている」[36]。

変化を続ける社会の中で起こりうる課題の解決手法として、筆者もまたベーシックインカムのポテンシャルに注目している。ここで述べた課題の解決のみならず、本論文では、先述のように最低限度の生活を保証することによって、生活が破綻するというリスクを恐れず挑戦を行う人々が増え、人々の流動性が高まり、分散型社会を加速させる効果を持つことを期待している。

北海道音威子府村では杉村太蔵氏による北海道音威子府村ベーシックインカムプロジェクトを行っている。プロジェクトでは起業意欲のある若者にベーシックインカムというインセンティブを付与することにより過疎地に移住させ、そこで何事にも縛られない自由な発想で移住者がやりたいと思う起業を実行することの支援を行なっている。

以下が杉村モデルの基本スキーム図である (図 3.1)[1]。

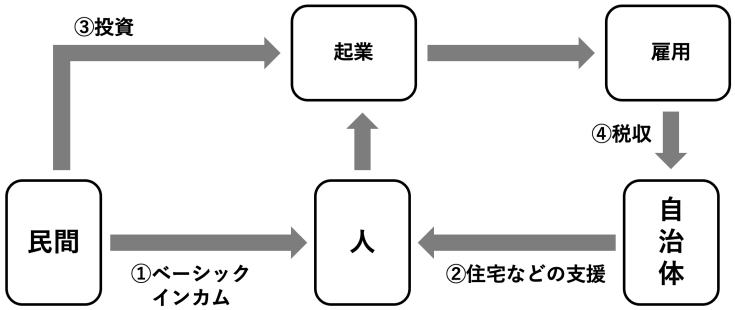

図 3.1 ベーシックインカムを応用した杉村モデル

1 杉村太蔵氏博士論文プロポーザルより筆者作成。

同氏は博士論文プロポーザル内で「まずは報徳仕法にならい、政府が公共事業や補助金を出すのではなく、民間が過疎地域の活性化に意欲的な個人に対してベーシックインカムを支給する。自治体はそうした個人に対してベーシックインカムを支給する。自治体はそうした個人に対して規制緩和で起業を支援する。個人が起業し、さらに民間は投資をして実際に企業を増やす。企業は雇用を生み、税収をもたらす」スキームだと本プロジェクトを説明する。実際に、「まずは都市部在住者を対象に、音威子府村のような過疎化した農村漁村に移住して、そこで起業を目指すことを条件に、筆者からベーシックインカムとして 1 年間、最低所得保障として毎月 8 万円と食費・住宅・通信費、光熱水費を支給するという内容で募集」を行い、実際にこれまでに 3 組 4 名が移住、そして起業に取り組んだ。

このような民間によるベーシックインカム支給の取組の発端について杉村氏は以下のように述べる。「政府や自治体も政策を総動員してこの課題[2]に取り組んでいますが、残念ながら結果が出ていません。一方で内閣府が実施した「東京在住者の今後の移住に関する意向調査」では、東京都から移住する予定または移住を検討したいと思っている人は約 4 割もいることがわかりました。しかし、実際は東京都から転出する人の数よりも、転入する人の数の方が多く、東京一極集中の是正にはつながっていません。潜在的には東京から地方に移住したいと思っている方々がこれだけ多くいるのにもかかわらず、その後押しが政治や行政の力ではできない、このことが最近よくわかってきました。では、なぜ政治や行政ではできないのか？実際に地方に移住しようとする場合、最大の心配事は仕事です。収入面です。地方に移住してスローライフを送りたい。故郷に帰って余生を過ごしたい。ただ、本当に生活ができるのかどうかが不安。だから東京から出ることができない。ここが一番のポイントです。政府や自治体が行う政策は我々から税金を徴収して、その税金から納税者の公平性を最大限重視して公共のために施される政策、これを「公共政策」と呼びますが、これからの新しい時代では公共政策だけでは複雑怪奇な現代社会の問題解決には限界があると私は考えています。これからは民間の資金で社会問題を解決する、これを私は「民間政策」と呼ぶようにしていますが、この民間政策では公共政策と違い、公平性の観点を一切無視で

2 筆者注：地方における人口減少問題。

きます。スピーディーにピンポイントでこれまでにない政策を打つことができます。有権者を説得したり、議会の承認が不要だからです [37]。

民間だからこその判断・実行にかかる機動力を生かした地方での移住・起業を加速させる制度的可能性を持ち、かつ実際に移住・起業の実績のある本スキームに対し、上記の仮説を踏まえて以下の提案を行う。

- 事前の移住起業家の選考にあたって都市生活経験があることを重視すること。
- 事前の移住起業家の選考にあたって性格的特性・動機に関する選考を行うこと。その際にビッグファイブで開放性が高く、強い自己充実的達成動機を持つ者を評価する。
- 事前の移住起業家の選考にあたって移住地域での起業の実務的なサポートに価値を見出していることを重視すること。
- 実際の支援とし、ベーシックインカムの支給額を減らしてでも事業に必要な資金として繰り出すことができるようにすること。
- 移住前から自治体や民間団体が提供する支援の内容を移住前から綿密に共有を行うこと。

既存のベーシックインカムプロジェクトにこうした改善を踏まえ、移住・起業をさらに加速させていくことを試みる。

第 4 章
分　　析

4.1. 移住起業家の特性に対する調査

4.1.1 移住起業家の特性に対する調査の概要

調査の目的

関連研究と一次ヒアリングをもとに構築した仮説をもとに、移住起業家のより詳細なパーソナリティがいかなるものか、そしてどのような支援を好むのかを調査する。あわせてその特性と支援に対する選好が移住・起業に対する満足度にどのような影響を与えるか調査する。さらに移住・起業の満足度と将来の生活に対する期待感の関係についても調査を行う。

調査の方法

「移住起業家」の特性については性別、年代、移住の種類、現在の世帯人数、出身地、現在の居住地、現在の居住地に移住した年、移住の種類 (U ターン、I ターン、J ターン、多拠点生活、その他)、移住移動歴、都市 (人口がおよそ 30 万人以上) 生活年数、現在の仕事、現在の仕事を開始した年、ここまでの職歴、移住のタイミングと現在の仕事を決めたタイミング (移住前からやりたい仕事が明確にありそれを元に移住の検討を始めた、漠然と移住を考える中でやりたい仕事が確定した、移住地候補を具体的に絞った中でやりたい仕事が確定した、移住地が決まり実際に移住する前にやりたい仕事を確定した、移住後にやりたい仕事が確定した)、現在の仕事を決めたきっかけ (自分の主たる前職との関連、自分の元々の副業と関連、自分の前職とは関係なく自分の関心、ご友人からのご紹介、親族から

のご紹介、役場からのご紹介、その他民間団体からのご紹介) と、あわせて個人のパーソナリティと動機に関する調査を行った。

移住のタイミングと現在の仕事を決めたきっかけについては、以下の図を提示し該当するタイミングもしくはそれ以外のきっかけについて自由記述とした。

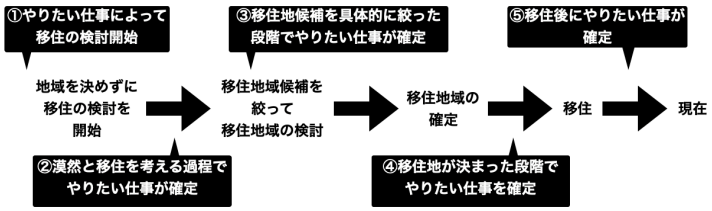

図 4.1 移住のタイミングと現在の仕事を決めたタイミングの関係性

個人のパーソナリティについては、先出のビッグファイブの尺度を用いる。通常の質問項目数が 60 個と多いため、他の質問と並行した回答を依頼することを考慮し、並川らが提唱する 29 項目で完結する短縮版の形式を採用する [38]。この計 29 項目に対する 5 件法によって測定した。

動機については、先行研究 [33] より達成動機測定尺度を用いた。この尺度では、先述のように、動機を競争的達成動機と自己充実的達成動機にわけて説明しており、競争的動機にかかる 10 項目と自己充実的達成動機にかかる 13 項目、計 23 項目を 5 件法で測定した。

あわせて、移住・起業に対する満足感および、将来の生活に対する期待感として今後将来的に地方で (現在お住まい以外の地域も含む三大都市圏外) に住み自分で仕事をし続けることについて想像できるかについて 5 件法で測定した。この質問にはそれぞれ自由記述で補足のコメントを書くことができるようにした。

本調査は「移住起業家」19 人に対し Google フォームを利用し、2020 年 11 月に回答を収集した。実際に調査対象者は、20 代〜50 代の男女 19 名である。この調査方法は、移住起業家の支援に対する満足度の調査 (4.2.1) でも同様である。

4.1.2 調査の結果と考察

性別

男性 12 名、女性 7 名。

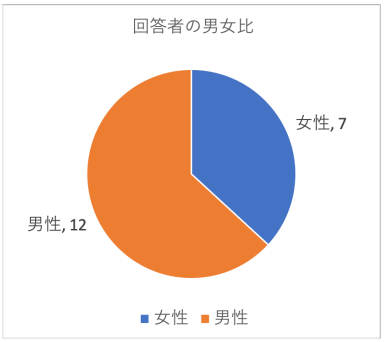

図 4.2 回答者の男女比率

年代

20 代 8 名、30 代 7 名、40 代 3 名、50 代 1 名。

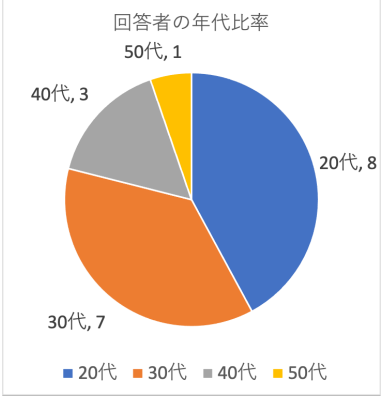

図 4.3 回答者の年代比率

(自身を含めた) 現在の世帯人数

1 人 (自身のみ)9 名、2 人 5 名、3 人 3 名、4 人 1 名、20 人 (シェアハウス)1 人。

出身地

北海道旭川市、北海道釧路市、北海道名寄市、北海道紋別郡、岩手県二戸市、埼玉県 (市区町村回答なし)、東京都目黒区、神奈川県横浜市、神奈川県相模原市、茨城県取手市、福井県鯖江市、岐阜県中津川市、静岡県静岡市、和歌山県雲南市、三重県伊勢市、広島県安芸高田市、大分県 (市区町村回答なし)、長崎県佐世保市 (2 名)。

現在の居住地

北海道名寄市、北海道紋別郡、北海道中川郡音威子府村 (3 名)、北海道宗谷郡猿払村、北海道釧路市、千葉県木更津市、埼玉県大宮、神奈川県藤沢市、東京都荒川区 (神奈川県鎌倉市と二拠点生活)、長野県下高井郡、静岡県静岡市、福井県鯖江市 (東京都江東区と二拠点生活)、福井県鯖江市、広島県安芸高田市、島根県安来市、福岡県福岡市、大分県 (市区町村回答なし)、長崎県佐世保市

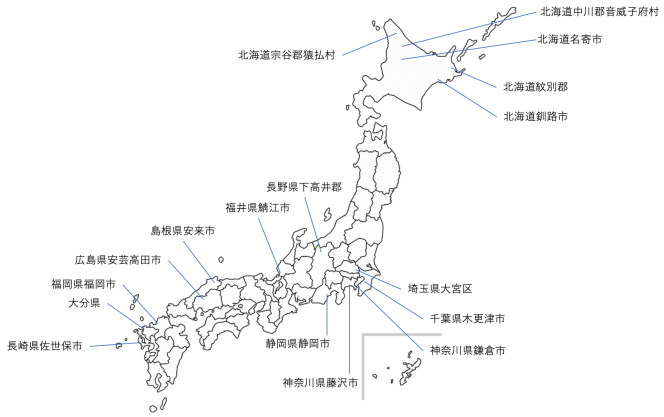

図 4.4 回答者の現在の居住地

現在の居住地に移住した年

2009 年 1 名、2010 年 1 名、2011 年 1 名、2014 年 1 名、2016 年 3 名、2017 年 2 名、2018 年 3 名、2019 年 4 名、2020 年 3 名。

移住の種類

U ターン (地方からどこか別の地域へ移り住み、その後また元の地方へ戻り住む) : 7 名、I ターン (生まれ育った地域（主に大都市）からどこか別の地方へ移り住む) : 6 名、J ターン (地方からどこか別の地域（主に大都市）に移り住み、その後生まれ育った地方近くの（大都市よりも規模の小さい）地方大都市圏や、中規模な都市へ戻り住む) : 1 名、多拠点生活:4 名、その他:1 名 (地方から大都市、大都市から出身とは異なる地方に移住)。

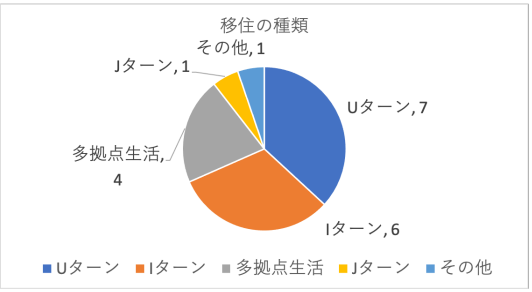

図 4.5 移住の種類

都市部で生活した年数 (都市とは人口がおよそ 30 万人を上回るもの)(複数回の場合は合計年数)

1 年 2 名、2 年 1 名、4 年 2 名、5 年 3 名、6 年 1 名、8 年 1 名、10 年 3 名、19 年 1 名、20 年 1 名、23 年 1 名、24 年 1 名、25 年 2 名。

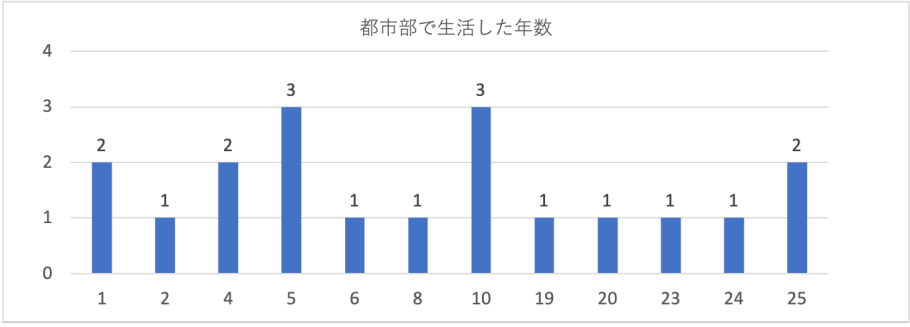

図 4.6 都市生活年数

移住した先での現在のお仕事 (複数ある場合は収入が多い順)

ゲストハウス経営、会社経営・個人での不動産家賃収入、オンラインレッスンサービス、企業役員（東京の企業）・企業顧問（宮城県）・宗教法人顧問（京都・福井）・講師（東京・京都）・僧侶（福井）、住宅設計アシスタント、EC サイト運営会社の海外輸入関連 (リモート)・個人事業 (翻訳など)、NPO 法人運営、ビアバー経営・ビール醸造家、サービス業、会社経営、ビデオグラファー、バー経営、コーヒー関係、製造販売・小売業、旅館業、会社経営・飲食店経営・ハローワーク職員、ヨガインストラクター (フィットネスインストラクター)、映像制作、デザイン・ゲストハウス。

現在のお仕事を開始した年

2009 年 1 名、2010 年 2 名、2015 年 2 名、2016 年 3 名、2018 年 2 名、2019 年 5 名、2020 年 2 名。

移住のタイミングと現在の仕事を決めたタイミングの関係

前述のように (図 4.1) (1) 移住前からやりたい仕事が明確にありそれを元に移住の検討を始めた、(2) 漠然と移住を考える中でやりたい仕事が確定した、(3) 移住地候補を具体的に絞った中でやりたい仕事が確定した、(4) 移住地が決まり実際に

移住する前にやりたい仕事を確定した、(5) 移住後にやりたい仕事が確定した、その他 (自由記述) のうち、(1) の選択者が 9 名、(2) の選択者が 1 名、(3) の選択者が 1 名、(5) の選択者が 4 名、その他の選択者が 4 名。

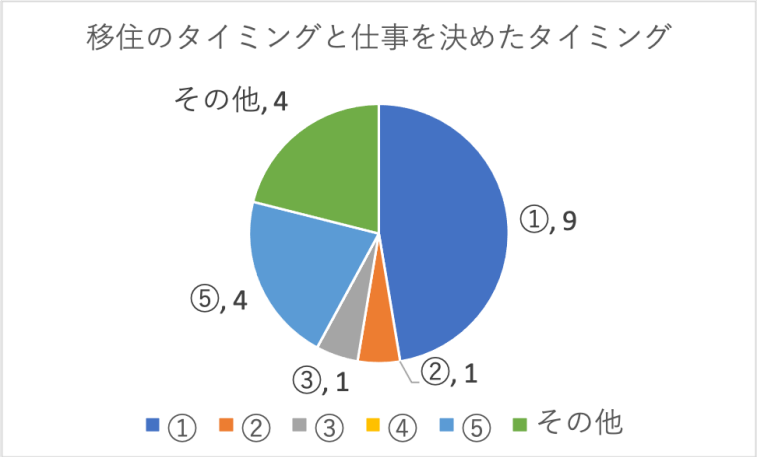

図 4.7 移住のタイミングと仕事を決めたタイミング

その他の回答は以下の通りである。「移住という気持ちはなく今いる場所、行きたい場所でできることをしてきました。」「地域おこし協力隊を受任した（2016 年）ので移住した。並行して別の仕事も行なっていた。」「移住地とやりたいことが同時に決定している（U ターンして事業をすることが決定している、しかし事業内容は不明瞭ではある）」「もともと地元で仕事をしたいと思っており、学生時代にやりたい仕事が確定した」。

このように移住前からやりたい仕事が決まっており、それを元に移住の検討を始めた人が主流でありながらも、その他の中で (5) に近い回答があることを踏まえると移住後に (移住地が決まった後に) やりたい仕事を確定した人のグループが次点であることがわかる。これを踏まえ、やりたい仕事を完全に決めてから移住地を探すパターンと、住みたい場所を完全に決めてからやりたい仕事を探すパターンのどちらかが一般的であり、並行的に移住地と仕事を探すパターンは少ないことがわかる。

またどういった理由で移住・起業地域を決定するのか。地域の選定の背景には

大きく 2 つのパターンがある。1 つ目は地元に回帰するタイプ、2 つ目は全く人生においてゆかりのなかった地域をあえて選択するタイプである。こうした地域を選定する理由についてヒアリングで以下のような回答があった。地元に回帰する理由として、「地元の同世代とか下の地域の人がこのままじゃ地域がなくなると話し、独自の活動を始めているのを見たりそういうきっかけが色々あって帰ってみようかな」「都会を経験して出身地域に戻る経緯として 40 歳の時に自分で事業をやろうと考えた。その事業の 1 つとして自分が自分がやりたいビジネスと実家の環境の親和性が高いと感じた。そもそも実家に帰る前提ではなく、仕事内容から考えた。」「子どもに、生まれてすぐ東京で育ったけど、やっぱりそこからでも田舎で生活して田舎の実家を認識して欲しいと感じた」「(都市部での仕事で) 本当に心身疲れていて一旦帰ろうと思ったときに、帰る場所はやっぱり地元だった。」といった回答が得られた。この他の回答も踏まえると子どもを持つ (自分の生まれ育った環境で同じように育って欲しい)、地域が衰退している実感を持つ、人生を一度休憩したいといった局面から地元を選択している場合が多いと考えられる。一方でゆかりのなかった地域を選択する理由として、「出身地域に行こうとは思わなかった。全く知らない人ばっかりだからやりやすい部分がある。地元だったらどこ中 (学校) 出身で、とかそういうところから話が始まるそれだから話が始めやすいというのもたくさんあるんだろうなとも思うけど、一方でしがらみや動きにくさも出てくると感じた。」という回答が得られた。

現在の仕事を決めたきっかけ

自分の主たる前職との関連の選択者が 5 名、自分の元々の副業と関連の選択者が 9 名、ご友人からのご紹介の選択者が 2 名、親族からのご紹介の選択者が 1 名、その他民間団体からのご紹介の選択者が 1 名、その他の選択者が 1 名。

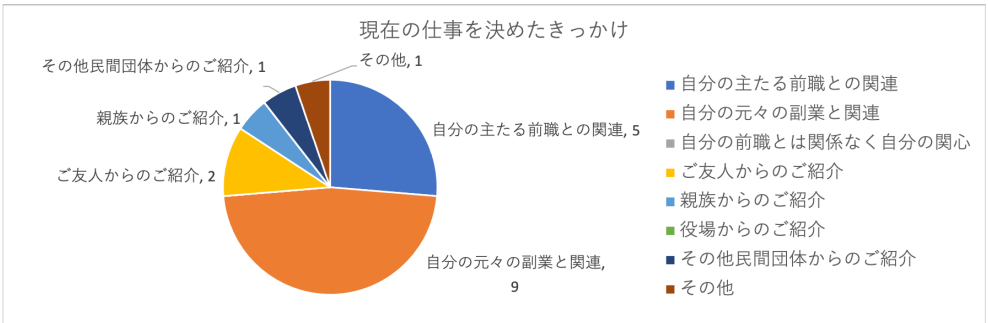

図 4.8 現在の仕事を決めたきっかけ

その他の回答は「やりたいことが明確にできた」。

このように移住者の仕事の多くは前職や以前の副業の内容に紐づいており、民間団体や役場からといった地域から提供される仕事を現在の仕事の起点としているケースは少ないことがわかる。

移住起業家の性格特性

先出 (2.2.2) のビッグファイブモデルは 5 つの因子で性格を説明する。

先述の通り、5 つの因子は、Extraversion / surgency (外向性)、Agreeableness (調和性/協調性)、Conscientiousness (誠実性/良識性/統制性)、Neuroticism / emotional stability (神経症傾向/情緒安定性/情緒不安定性)、Openness to experience / intellect / culture (開放性/経験への開放性/知的好奇心) である。鈴木は 5 つの因子について以下のように説明する。「外向性は、活動的で積極的に人と関わり話好きであるという特徴であり、調和性は良心的であり他者を信頼し協力的であるという特徴であり、誠実性は、十分に考えて自律して目標を達成するという特徴です。また、神経症傾向[1]は、感情が不安定で衝動的であるという特徴、開放性は、想像的・創造的であり好奇心があるという特徴です」[24]。

測定方法として、29 個の項目（表 4.1) に対し「あてはまらない」(1 点) から「あてはまる」(5 点) の内で、自分にもっともあてはまると思うところの数字を選択

1 情緒不安定性のこと。

表 4.1 ビッグファイブの尺度 (項目)

項目 1	無口な	項目 16	外交的
項目 2	いい加減な	項目 17	怠惰な
項目 3	不安になりやすい	項目 18	緊張しやすい
項目 4	多才の	項目 19	頭の回転が速い
項目 5	短気	項目 20	寛大な
項目 6	社交的	項目 21	陽気な
項目 7	ルーズな	項目 22	計画性のある
項目 8	心配性	項目 23	憂鬱な
項目 9	進歩的	項目 24	興味の広い
項目 10	怒りっぽい	項目 25	自己中心的
項目 11	話好き	項目 26	軽率な
項目 12	成り行きまかせ	項目 27	好奇心が強い
項目 13	弱気になる	項目 28	親切な
項目 14	独創的な	項目 29	几帳面な
項目 15	温和な		

する。

その上で以下のように得点化を行う。

- 外向性：項目 1(逆転項目) ＋項目 6 ＋項目 11 ＋項目 16 ＋項目 21
- 調和性：項目 5(逆転項目) ＋項目 10(逆転項目) ＋項目 15 ＋項目 20 ＋項目 25(逆転項目) ＋項目 28
- 誠実性：項目 2(逆転項目) ＋項目 7(逆転項目) ＋項目 12(逆転項目) ＋項目 17(逆転項目) ＋項目 22 ＋項目 26(逆転項目) ＋項目 29
- 情緒不安定性：項目 3 ＋項目 8 ＋項目 13 ＋項目 18 ＋項目 23
- 開放性：項目 4 ＋項目 9 ＋項目 14 ＋項目 19 ＋項目 24 ＋項目 27

(注) 逆転項目については 6 から引いた数を出しておき、それを計算に使う。

表 4.2 移住起業家の性格特性 (個人)

回答者	外向性	調和性	誠実性	情緒不安定性	開放性
A	16	18	12	18	19
B	23	24	25	5	22
C	22	26	26	6	27
D	19	22	28	14	24
E	19	11	18	21	22
F	25	18	21	11	26
G	24	16	26	5	24
H	23	25	16	9	22
I	20	17	24	19	25
J	21	25	12	18	20
K	23	19	13	16	23
L	23	26	26	13	23
M	20	22	22	12	23
N	19	22	16	13	19
O	25	24	17	10	25
P	22	23	27	13	22
Q	24	25	22	14	23
R	15	11	14	15	17
S	19	16	15	13	20

回答者 19 名ににそれぞれ A から S までアルファベットを振り、個人ごとの項目別得点は以下の通りであった (表 4.2)。

また、項目別での平均した得点は以下の通りであった (図 4.9)。

項目別で見ると、「無口な」が 1.52 点、「憂鬱な」が 1.57 点と目立って低く、「好奇心が強い」が 4.26 点、「社交的」「話好き」「外向的」が 4.21 点、「陽気な」「興味の広い」が 4.21 点 (小数点第 3 位以下切り落とし) と高くなっており、活発な行動に紐づく要素の得点が高い。

さらに、移住起業家の性格特性を全員分集約させた得点は以下の通りであった (図 4.10)。

外向性が 21.15 点、調和性が 20.52 点、誠実性が 20 点、情緒不安定性が 12.89 点、開放性が 22.42 点である。比較するデータとして後藤らが行った大学 1 年生 775 名を

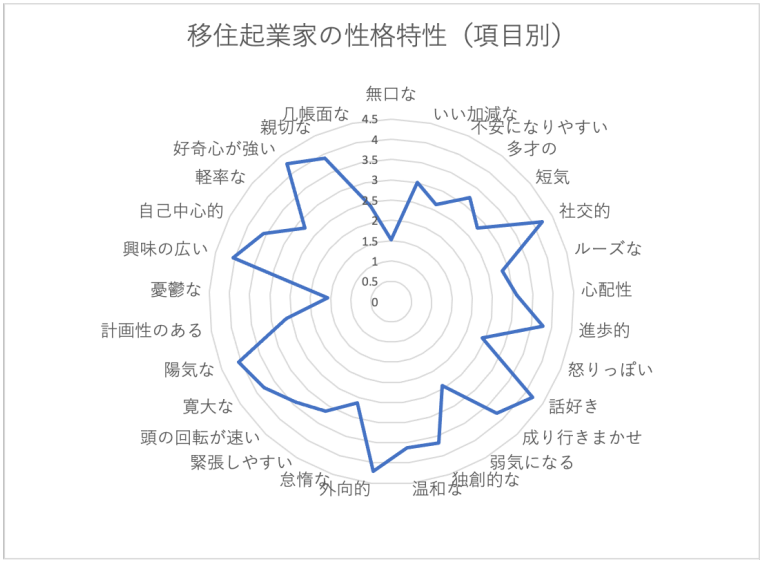

図 4.9 移住起業家の性格特性 (項目別)

対象とする調査 [39] によると、各因子の平均値は、外向性は 15.95(SD=4.13)、調和性は 20.31(SD=4.13)、誠実性は 19.93(SD=4.86)、情緒不安定性が 17.84(SD=3.97)、開放性は 18.19(SD=3.48) である。このデータと比較すると移住起業家は外向性、開放性が高い傾向があることが示される。先行研究 2.2.2 の通り、経験に対して開放的、開放性の高さを確かめることができた。

追加で行ったヒアリングでは移住・起業前の不安感、及びその克服についての話を伺う中でこうした性格的傾向を知覚することができた。移住や起業を行う前に対象者らは「現在住んでいる地域との生活環境の大幅な違いに適応できるか」「地域に知り合いがおらず馴染むことができるか」「今までと比較して給料が下がって生活レベルが維持できないことに耐えられるか」「(デザインを仕事として行っていく上で) トレンドの最先端である都会から離れることで仕事の質に影響が出てしまうのではないか」といった不安感を抱えていた。こうした不安感に対して、対象者は先に地方に移住し自ら起業を行った同業や近い業種で働いている人物に対して話を聞くことの意味はあるものの「不安はいつまでたっても不安だから悩んでもしょうがない」から割り切り、移住・起業に踏み切ったという。特に金銭的な不安感について補足する。先述のように対象者は移住前から生活レベルを落とす

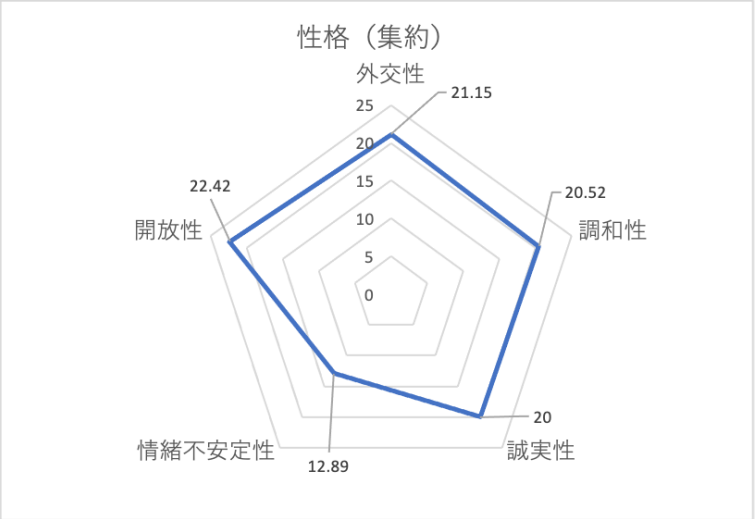

図 4.10 移住起業家の性格特性 (集約)

ことになることに対する不安感を述べる一方で「当初、起業しても生活していけるような 2 年分くらいのお金は用意してあった。」「地域に戻って起業がうまくいかなくても最悪アルバイトしてお金を貯め直してもう一回挑戦しようと思った。」など、生きていく上で必要最低限の資金に対する不安感は持っていなかった。対象者の多くが突生活経験で地域での数年の必要最低限の数年生きていくために必要な資金を貯めていいた、もしくは、最低限の生活を送る上での金銭はどのような方法であっても自分で確保する覚悟があったことがわかる。

移住起業家の動機

堀野は人間の動機を競争的動機と自己充実的達成動機とう 2 つの動機にわけて捉えている。競争的動機とは従来の成功動機の概念を受け継ぐものとして、「他者をしのぎ、他者に勝つことで社会から評価されることを目指す達成動機」であり、自己充実的達成動機は、「他者・社会の評価にはとらわれずに、自分なりの達成基準への到達をめざす達成動機」と定義されている [33]。

測定方法として、自己充実的達成動機にかかる 13 個の項目および競争的達成動機にかかる 10 個の項目、合計 23 個の項目（表 4.3) に対し「あてはまらない」(1

表 4.3　達成動機測定尺度

自己充実的達成動機	競争的達成動機
目標を持ちたい	相手に負けるのはくやしい
個性を生かしたい	人より優れていたいと思う
人と比べることができない	社会の高い地位を目指すことは重要
工夫をすることが好き	競争して勝つとうれしい
自分なりに一生懸命やること	他の人に負けないためにする
みんなに喜んでもらえること	他の人よりうまくやりたい
手掛けたものは最善をつくしたい	成功したいと強く願う
自分にしかできないことをしたい	会社は社会で高く評価される所を選ぶ
何かを一生懸命やってみたい	成功は名誉や地位を得ること
学んで自分を深めたい	今は強いものが出世し勝ち抜く
一日何をするか考えることは楽しい	
自分なりに努力してやってみたい	
したいことを考えるとわくわくする	

点) から「あてはまる」(5 点) の内で、自分にもっともあてはまると思うところの数字を選択する[2]そして自己充実的達成動機 13 項目の合計点 (13〜80 点) を 自己充実的達成動機得点として用い、競争的達成動機 10 項目の合計点 (10〜50 点) を競争的達成度動機特点として用いる。そしてそれぞれ点数が高いほど、自己充実的達成動機、競争的達成動機が高いことを意味する。

回答者 19 名ににそれぞれ A から S までアルファベットを振り、個人ごとの項目別得点は以下の通りであった (表 4.4)(表 4.5)。

項目別に点数ごとの回答者の比率は以下の通りであった (表 4.6)(表 4.7)。それぞれの項目において最も比率が高かったものを太字で示した。自己充実的達成動機では 13 の項目のうち、9 個の項目で 5 点の回答者比率が最多であり、4 個の項目で 4 点の回答者比率が最多となり、全ての項目の回答者比率が高得点であることがわかる。一方で競争的達成動機では 5 点の回答者数が最多となる項目が「相手に負けるのはくやしい」「他の人よりうまくやりたい」の 2 項目のみである。ま

2　通常は両項目について、「全然あてはまらない」から「非常によくあてはまる」までを 1 点〜7 点の 7 段階で評定する。今回はその他の質問項目と合わせ集計上 5 段階で評定をした。

表 4.4 自己充実的達成動機 (個人)

回答者	目標を持ちたい	個性を生かしたい	人と比べることができない	工夫をすることが好き	自分なりに一生懸命やること	みんなに喜んでもらえること	手掛けたものは最善をつくしたい	自分にしかできないことをしたい	何かを一生懸命やってみたい	学んで自分を深めたい	一日何をするか考えることは楽しい	自分なりに努力してやってみたい	したいことを考えるとわくわくする	個人別合計点	個人別平均点
A	5	4	3	5	4	3	3	4	4	5	2	2	5	49	3.77
B	5	5	2	3	2	5	4	2	1	5	2	4	5	45	3.46
C	5	4	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	63	4.85
D	4	5	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	4	56	4.31
E	5	4	3	4	3	5	5	5	3	4	5	5	5	56	4.31
F	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	65	5.00
G	1	4	2	4	4	5	5	2	2	4	4	2	5	44	3.38
H	5	5	5	5	5	5	3	4	5	4	3	4	5	58	4.46
I	5	5	1	4	3	5	5	5	2	5	5	5	5	55	4.23
J	4	5	5	5	4	3	4	3	4	4	4	5	5	55	4.23
K	4	4	4	4	4	5	4	5	4	4	4	4	4	54	4.15
L	5	5	5	4	5	5	4	5	5	5	5	4	5	62	4.77
M	4	2	4	4	4	4	4	4	4	5	4	4	5	52	4.00
N	3	4	4	4	4	5	5	4	4	4	4	4	4	53	4.08
O	5	5	2	5	1	5	3	5	1	5	5	5	5	52	4.00
P	5	5	4	5	4	5	5	4	2	3	3	5	4	54	4.15
Q	5	5	2	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	62	4.77
R	4	4	4	4	3	3	2	3	2	3	2	2	4	40	3.08
S	5	5	3	4	3	4	4	4	2	4	3	3	5	49	3.77

表 4.5 競争的達成動機 (個人)

回答者	相手に負けるのはくやしい	人より優れていたいと思う	社会の高い地位を目指すことは重要	競争して勝つとうれしい	他の人に負けないためにする	他の人よりうまくやりたい	成功したいと強く願う	会社は社会で高く評価される所を選ぶ	成功は名誉や地位を得ること	今は強いものが出世し勝ち抜く	個人別合計点	個人別平均点
A	5	2	3	5	2	4	4	3	2	3	33	3.30
B	5	3	3	5	2	3	5	4	3	4	37	3.70
C	4	2	2	2	1	2	2	2	1	1	19	1.90
D	4	4	4	4	3	4	3	3	2	2	33	3.30
E	5	4	4	5	2	5	3	1	2	5	36	3.60
F	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	10	1.00
G	4	2	2	4	2	5	2	1	2	3	27	2.70
H	3	1	4	1	1	3	3	1	1	1	19	1.90
I	5	5	3	4	3	5	5	2	2	2	36	3.60
J	4	4	1	4	3	4	1	4	1	1	27	2.70
K	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40	4.00
L												
M	3	2	2	2	2	2	4	2	1	1	21	2.10
N	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	30	3.00
O	5	5	5	5	2	5	5	1	3	5	41	4.10
P	5	3	4	4	3	5	5	4	2	2	37	3.70
Q	2	2	2	2	2	3	3	2	2	2	22	2.20
R	5	4	3	5	3	3	3	3	3	3	35	3.50
S	4	3	2	3	2	2	3	4	3	2	28	2.80

た、その他の項目でも 1 点や 2 点が最多となる項目も見られるなど、全体的に競争的動機が自己充実的達成動機よりも弱い傾向が見られる。

表 4.6: 自己充実的達成動機の回答比率 (項目別)

項目	点数	人数	比率
目標を持ちたい	1	1	5.3%
	3	1	5.3%
	4	5	26.3%
	5	12	**63.2%**
個性を生かしたい	2	1	5.3%
	4	7	36.8%
	5	11	**57.9%**
人と比べることができない	1	1	5.3%
	2	4	21.1%
	3	3	15.8%
	4	6	**31.6%**
	5	5	26.3%
工夫をすることが好き	3	1	5.3%
	4	10	**52.6%**
	5	8	42.1%
自分なりに一生懸命やること	1	1	5.3%
	2	1	5.3%
	3	4	21.1%
	4	8	**42.1%**
	5	5	26.3%
みんなに喜んでもらえること	3	3	15.8%
	4	3	15.8%
	5	13	**68.4%**
手掛けたものは最善をつくしたい	2	1	5.3%
	3	3	15.8%
	4	6	31.6%
	5	9	**47.4%**
自分にしかできないことをしたい	2	2	10.5%
	3	2	10.5%
	4	7	36.8%
	5	8	**42.1%**
何かを一生懸命やってみたい	1	2	10.5%
	2	5	26.3%
	3	1	5.3%

表は次ページに続く

前ページからの続き

項目	点数	人数	比率
	4	6	**31.6%**
	5	5	26.3%
学んで自分を深めたい	3	2	10.5%
	4	7	36.8%
	5	10	**52.6%**
一日何をするか考えることは楽しい	2	3	15.8%
	3	3	15.8%
	4	6	31.6%
	5	7	**36.8%**
自分なりに努力してやってみたい	2	3	15.8%
	3	1	5.3%
	4	7	36.8%
	5	8	**42.1%**
したいことを考えるとわくわくする	4	5	26.3%
	5	14	**73.7%**

表 4.7: 競争的達成動機の回答比率

項目	点数	人数	比率
相手に負けるのはくやしい	1	1	5.6%
	2	1	5.6%
	3	3	16.7%
	4	6	33.3%
	5	7	**38.9%**
人より優れていたいと思う	1	2	11.1%
	2	5	**27.8%**
	3	4	22.2%
	4	5	**27.8%**
	5	2	11.1%
社会の高い地位を目指すことは重要	1	2	11.1%
	2	5	**27.8%**
	3	5	**27.8%**
	4	5	**27.8%**
	5	1	5.6%
競争して勝つとうれしい	1	2	11.1%
	2	3	16.7%
	3	2	11.1%

表は次ページに続く

前ページからの続き

項目	点数	人数	比率
	4	6	**33.3%**
	5	5	27.8%
他の人に負けないためにする	1	3	16.7%
	2	8	**44.4%**
	3	6	33.3%
	4	1	5.6%
他の人よりうまくやりたい	1	1	5.6%
	2	3	16.7%
	3	5	**27.8%**
	4	4	22.2%
	5	5	**27.8%**
成功したいと強く願う	1	2	11.1%
	2	2	11.1%
	3	7	**38.9%**
	4	3	16.7%
	5	4	22.2%
会社は社会で高く評価される所を選ぶ	1	5	27.8%
	2	4	22.2%
	3	4	22.2%
	4	5	**27.8%**
成功は名誉や地位を得ること	1	5	27.8%
	2	7	**38.9%**
	3	5	27.8%
	4	1	5.6%
今は強いものが出世し勝ち抜く	1	5	27.8%
	2	5	**27.8%**
	3	4	22.2%
	4	2	11.1%
	5	2	11.1%

さらにこの傾向は項目別の平均をそれぞれ見ると顕著である (図 4.11)(図 4.12)。自己充実的達成動機の項目が平均して 4.14 点を超えるのに対し、競争的達成動機の項目は平均して 2.95 点であり、自己充実的達成動機の強さを確認することができる。

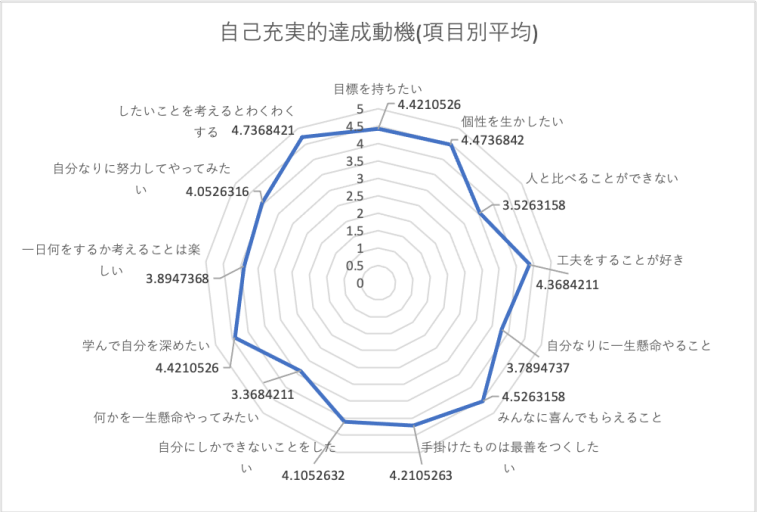

図 4.11 自己充実的達成動機 (項目別平均)

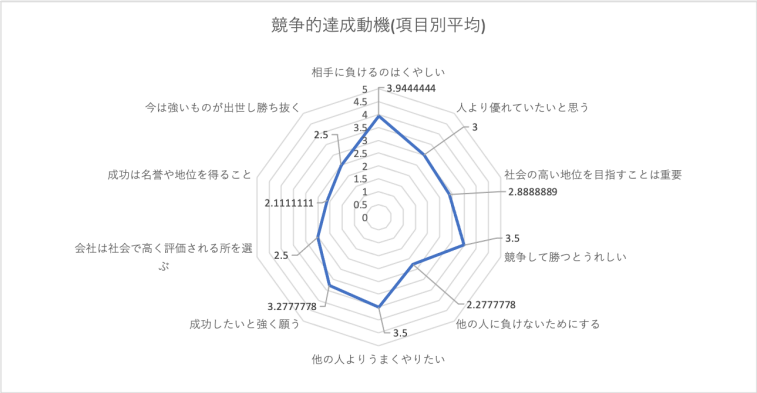

図 4.12 競争的達成動機 (項目別平均)

インタビューでもこうした傾向を補足する話があった。

特に起業に対する動機やモチベーションについて関して、フィットネストレーナーの方からは「(都会で働いて) 自分の知らないトレーニング方法がたくさんあることを知った一方で、(地方の) 地域内ではこうしたノウハウが十分に認知され活用されていない現状を認識し、自分が地域内に戻ることで、こうしたノウハウ

を生かして地域内の運動の選択肢を増やしていきたい」、コーヒー焙煎士の方からは「(都市部ではない」地域でスペシャルティーコーヒーの魅力をまっとうに広げたい」、野菜の流通業の方からは「モチベーションは地域への貢献、そして世の中のためになっている・社会課題の解決につながっているという実感」などの回答が得られた。多くの対象者がかつての生活と比較して大幅に収入が減ることや社会的地位を失うことを認識した上で、自らの信念に基づいて移住や起業を行っていた。

移住・起業の満足度

移住・起業それぞれに対する満足度がどれくらいか、「満足していない」(1 点)から「満足している」(5 点) の内で、自分にもっともあてはまると思うところの数字を選択してもらった。その結果、それぞれ 5 項目についてそれぞれ回答した人数は以下の通りである (図 4.13)。

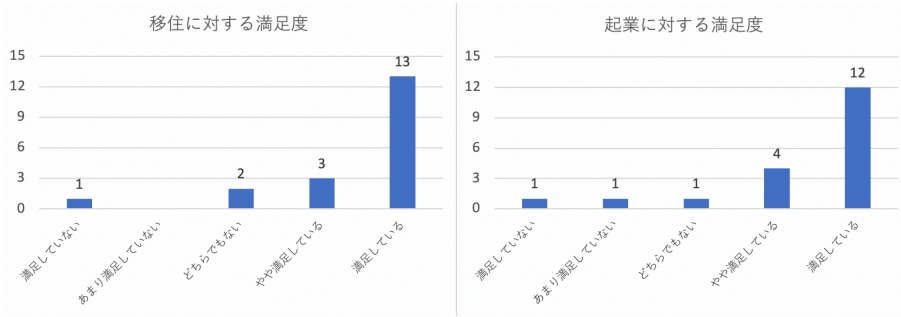

図 4.13 移住・起業に対する満足度

19 名の回答者のうち、移住に対しては 13 名が、起業に対しては 12 名が「満足している」を選択している。両者ともに満足していないを選択した回答者は自由回答で「社会人になり特定の地域に住み続けれたことがないので満足はしていません、起業に関しては終わりがないからこそやりがいがあると感じています。企業勤めはどうしても安定してしまい満足しやすいのでやりがいが減ってしまう印象です。」と記述しており、決してネガティブな回答ではないことを推察できる。

一方でこの回答から「特定の地域に対する愛着」がより充足されれば、移住に対する満足度が向上する可能性が考えられる。

以下は自由回答記述の内容である。

- 移住して良かったと思うのは実際に住み始めてからなので、今ある魅力をPRする必要性があるかと思いました。
- 移住で幸福度が上がった（家族・生活スタイル）
- 今後、事業の拡大をしていける環境や人間関係の形成が出来ているという点で満足度が高い。
- 社会人になり特定の地域に住み続けれたことがないので満足はしていません。起業に関しては終わりがないからこそやりがいがあると感じています。企業勤めはどうしても安定してしまい満足しやすいのでやりがいが減ってしまう印象です。満足していないは自分にとってはポジティブな意味合いで回答しました。
- 自分は都会と田舎のハイブリッド生活を実現できている点で大いに満足している。田舎だけでも閉塞感があったり、情報弱者になってしまう懸念がある。都会だけの生活も日々のことに忙殺され、感覚が麻痺する。両方を行ったり来たりすることで、頭の切り替えや多角的視点を得ることができる。
- 都内にいる意味は？で迷ったら移住した方がいいと思います

また、ヒアリングで以下のような回答も得られた。「僕の特性上、周りに人がたくさんいるとその人の「気」にやられてしまう。非常に共感性が高くナイーブで、近くにたくさん人がいるとその人の「気」を強く意識してしまう。以前東京の真ん中で働いていた時に人が多すぎて疲れてしまった。こうした経験を踏まえて、(現在いる地域は) 人と関わる量をを自分でコントロールできる場所であり僕にとって居心地が良い。」このように先天的に地域での暮らしにマッチする対象者もいた。その他、前述 4.1.2 のように地方での生活を送る以前にトレンドの最先端である東京から離れることへの不安感を述べていた対象者は実際に地方での生活

をおくり、「実際にミニシアターに行ったりおしゃれなお店に行ったりは出来ないけれど、そうした感度が高いもの自体はネット上にあるし触れて学ぶことができる。コロナの影響でオンラインで触れることができるコンテンツもさらに増えている。」として環境的ディスアドバンテージを感じていない様子であり、こうした状況も満足度に貢献しているものと思われる。

今後の生活への期待感

将来の生活に対する期待感として今後将来的に地方 (現在お住まい以外の地域も含む三大都市圏外) に住み自分で仕事をし続けることについて「想像できない」(1 点) から「想像できる」(5 点) の内で、自分にもっともあてはまると思うところの数字を選択してもらった。その結果、5 項目についてそれぞれ回答した人数は以下の通りである (図 4.14)。

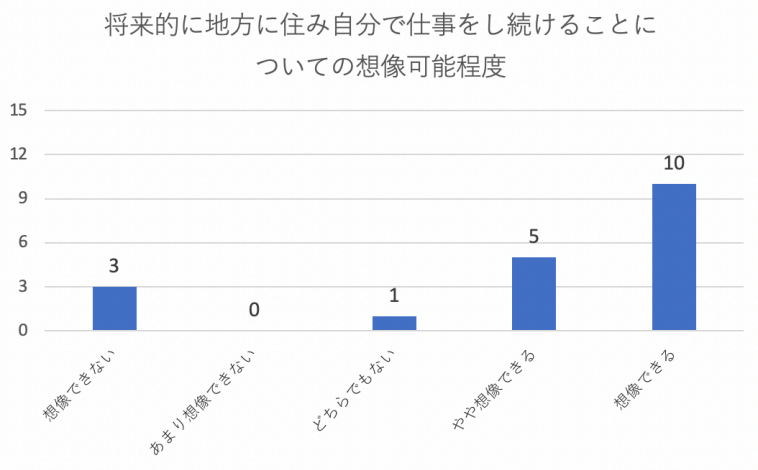

図 4.14 将来的に地方に住み自分で仕事をし続けることについての想像可能程度

その結果、19 名中 10 人が想像できる、さらに 5 名がやや想像できるとした：以下は自由回答記述の内容である。

- 移住した A 市は、行政も手厚くサポートしてくれるし、何よりも地域の人々が温かく、なにかアクションを起こそうとすると絶対仲間ができる・サポー

トし合える信頼関係が容易に築けるので、皆でどんどん行動していきたいです。

- 労働収入に頼らない、収入の柱が必要だと思う
- 地方でもコーヒーでも生業として成立するということは証明したいと考えています。
- 事業を拡大して社会的影響力を発揮したい
- 末端の地方で、社会的に重要度の高い最先端事業を進めていけるのが理想
- 三大都市圏にも住みたいと思ってます。
- 現状の２拠点生活を続けられるのが一つの理想。ただし、拠点というのはそこのコミュニティに属し、社会生活を行うことを伴うと自分は捉えているので、最近流行りの多拠点というのは不可能と考える（出張ならできるが）。2拠点の維持でもかなりコストはかかる。設備も倍必要だし、移動コストもそれなりにかかる。もし収入面でこれらのコストを賄えなくなると、2拠点生活も苦しくなる。
- 週３日働く生活でみんな穏やかに生きれる社会になるともいます
- ジムの習慣化がうまくいけばいいと思っています。
- ビジネス（キャリア）中心に考えると平日は都心部、休日は地方のバランスが最適だなと個人的には感じている

4.1.3 移住起業家の特性と満足度比較による分析

移住起業家の特性として都市生活経験が、移住・起業に対するそれぞれの満足度にどのような影響を与えているかを示す (表 4.8)。

表 4.8 移住・起業に対する満足度と都市生活経験の関係性

変数 1	変数 2	相関	p 値
移住に対する満足度	都市生活経験年数	-0.132	0.591
起業に対する満足度	都市生活経験年数	-0.326	0.173

今回は都市生活経験年数を年数ごとに 5 段階で分け、その該当グループに都市生活年数が少ない方から 1、2、3、4、5 点を振り、移住・起業の満足度とのそれぞれの関係性を調査した。その結果、どちらにも有意な相関は見られなかった。この原因として、都市生活経験が 20 年を超える対象者がおり、5 点グループが他のグループから外れたものになっている可能性がある。また、年数そのものには大きな原因がない可能性もあり、都市生活経験の有無と満足度の関係性で検討を行うべきだったところ、都市生活経験のない対象者がおらずその検証ができなかった課題が残る。

移住起業家の特性として動機、性格の 5 因子が、移住に対する満足度にどのような影響を与えているかを示す (表 4.9)。

表 4.9 移住に対する満足度と動機・性格の 5 因子の関係性

変数 1	変数 2	相関	p 値
移住に対する満足度	自己充実的達成動機合計値	0.413	**0.079**
	競争的達成動機合計値	-0.028	0.911
移住に対する満足度	外向性	0.123	0.617
	調和性	-0.090	0.715
	誠実性	0.000	1.000
	情緒不安定性	0.432	**0.065**
	開放性	0.235	0.333

まず移住に対する満足度に対しては自己充実的達成動機との有意な正の相関が認められており、ここは仮説通りである。一方同じく仮説立てた開放性とは相関が認められなかったが、移住に対する満足度と情緒不安定性の間には正の相関が見られた。情緒不安定性が高い、感情が不安定で衝動的であることは都市生活よりもスローな地方部での生活が精神的に合っていることを示唆する可能性がある。

次に動機と性格の５因子が、起業に対する満足度にどのような影響を与えているかを示す (表 4.10)。

表 4.10　起業に対する満足度と動機・性格の５因子の関係性

変数 1	変数 2	相関	p 値
起業に対する満足度	自己充実的達成動機合計値	0.367	0.123
	競争的達成動機合計値	-0.348	0.157
起業に対する満足度	外向性	0.270	0.263
	調和性	-0.032	0.897
	誠実性	-0.164	0.501
	情緒不安定性	0.049	0.842
	開放性	0.215	0.378

起業の満足度との間にはそれぞれ相関が見られなかった。先行研究 (2.2.2) の中で起業家が開放性が高い傾向があることを示していたため、そこに反する結果となっている。

4.2. 移住起業家の支援策に対する満足度の調査

4.2.1 移住起業家の特性に対する調査の概要

調査の目的

関連研究と一次ヒアリングをもとに構築した仮説及び、移住起業家のより詳細なパーソナリティがいかなるものかを調査する。あわせてその特性と移住・起業に対する満足度及び将来の生活に対する期待感の関係性を調査する。

調査の方法

「移住起業家」に対する支援については、独自に既存の支援メニューを 16 個の支援項目にわけ、それぞれの支援項目が移住や起業、その他の現在の生活にいた

るまでにどのくらい大切であったか「あてはまらない」から「あてはまる」の内で 5 段階の評価を求めた。あわせて、任意の自由記述でその他移住・起業に際して重要だったと感じる支援があれば支援の概要と 5 段階評価、実際に利用した支援のうち改善点があると感じた支援があればその支援の概要と改善点、実際には利用しなかった／できなかったもしくは支援がなかったものの利用したかった支援についての回答を求めた。あわせて、移住・起業に対する満足感および、将来の生活に対する期待感として今後将来的に地方で (現在お住まい以外の地域も含む三大都市圏外) に住み自分で仕事をし続けることについて想像できるかについて 5 件法で測定した。この質問にはそれぞれ自由記述で補足のコメントを書くことができるようにした。

支援項目の満足度の測定方法として、16 個の項目（表 4.11) に対し「あてはまらない」(1 点) から「あてはまる」(5 点) の内で、自分にもっともあてはまると思うところの数字を選択する。

表 4.11　支援の項目

試住に対する補助金	起業に関する手続き的支援
地域おこし協力隊制度	移住に関する手続き的支援
単身での移住に対する補助金	事業に対する補助金
2 人以上の世帯での移住に対する補助金	広く生活に使うことができる補助金
起業を前提とした移住への補助金	起業家同士の交流の機会の提供
移住に関する情報提供	地域内部の人々との交流の機会の提供
起業に関する情報提供	オフィス環境利用支援 (コワーキングスペース等)
仕事の決定に対する相談等の支援	事業の継続のための経営相談等の支援

4.2.2 調査の結果と考察

実際に利用した支援への満足度

16 の項目に対する項目別満足度の点数は以下の通りである (図 4.15)。項目別で見ると地域の人々との交流機会の提供が 3.42 点、地域の人々との交流機会の提供が 3.15 点、事業に対する補助金が 3.10 点、仕事の決定の相談支援が 3.10 点、起業

の情報提供が、起業家同士の交流の機会が 3.05 点と上位になっている。一方で、2 人以上世帯の移住の補助金が 1.15 点、単身の移住の補助金が 1.47 点、試住の補助金が 1.78 点と下位になっている。

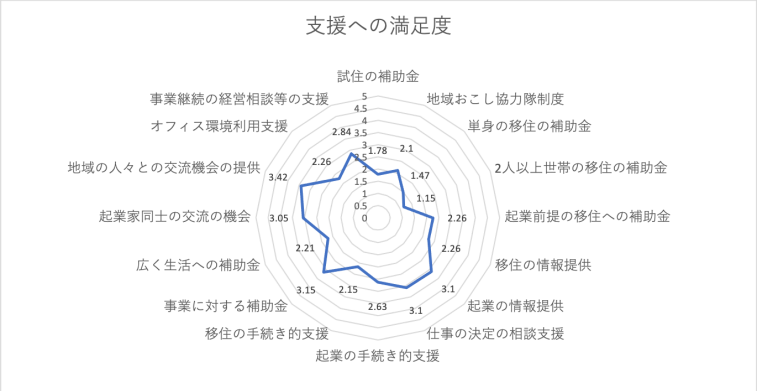

図 4.15　支援への満足度

その他移住・起業に際して重要だったと感じる支援の概要について自由記述では以下の回答が得られた。

- 木更津市創業支援センター
- 商業・サービス競争力強化連携支援事業・ひろしまベンチャー基金・中小企業持続化補助金
- 杉村太蔵さんからの移住支援
- 自分の場合は特に支援は必要なかった。支援ではないが、S 市は地域おこし協力隊が兼業で行えたので受任できた。協力隊単独の収入では無理。
- 起業者同士が気軽にあつまるようなスペースが欲しい
- 村営住宅を使えたこと
- コワーキングスペース主催のメンタリング

さらにこの項目を補助金支援グループ (試住の補助金、単身の移住の補助金、2人以上世帯の移住の補助金、起業前提の移住への補助金、事業に対する補助金、広く生活への補助金)、情報支援グループ (移住の情報提供、起業の情報提供、仕事の決定の相談支援、事業継続の経営相談等の支援)、手続き支援グループ (起業の手続き的支援、移住の手続き的支援)、交流機会支援グループ (起業家同士の交流の機会、地域の人々との交流機会の提供)、その他グループ (オフィス環境利用支援、地域おこし協力隊制度) に分ける。そうすると、交流機会支援グループが 3.24 点、情報支援グループが 2.83 点、手続き支援グループが 2.39 点、補助金支援グループが 2.01 点となっている。このように事業に対する補助金をのぞいた補助金支援の点数が低いことがわかる。

図 4.16　支援への満足度 (グループ別)

自由記述の回答を見ても、移住起業家が起業に関わる情報提供や交流機会の提供に対して魅力を感じている一方で、事業に直接使える以外の補助金に対して強い関心を示していないことがわかる。

実際に利用した支援のうち改善点があると感じた支援と改善点

自由記述で得られた回答は以下の通りである。

- U ターン者への支援、企業への支援

- はばたく中小企業・小規模事業者 300 社・中国地方ニュービジネス大賞
- 地域おこし協力隊の制度自体は悪くはないと思うが、3 年で起業するのは至難の業。協力隊の任期自体は 3 年だが、先輩隊員の蒔いたタネを後輩が受け継ぐなど、協力隊制度をより身のある（実のなる）ものにするための工夫が必要。
- 移住に関しての支援の充実

実際には利用しなかった／できなかったもしくは支援がなかったものの利用したかった支援

自由記述で得られた回答は以下の通りである。

- 移住に関する支援
- 起業支援の補助金を利用したかったが、申請から受給までの期間が長かったため断念した。
- 何も調べていない
- 移住者には畑付きの古民家を住居として提供すれば良いと思う。田舎においては非貨幣経済（例：物々交換）の割合が都会より高い。非貨幣経済を享受できるには、家庭菜園などの資源が必要。
- 支援はあるけどめんどくさいから受けない
- 移住に関しては特になし
- 地方創生移住支援事業（神奈川県は東京圏のため利用不可でした。。）
- 移住に関する支援はほとんど受けられていません（残念…）、該当地域での移住に関する情報・実際に移住する際の金銭的補助などあると嬉しいですね！事業開始への金銭的支援はいくらあってもいいですね !!

起業にあたっての資金援助はあるだけあって困らないとする一方で広い意味での経済的支援に対する評価が低いことが判明した。一方で、交流機会支援が情報支援をうわまった背景には、そもそも移住者の住む地域の中にその項目に該当する支援がなく、「実際に」利用する機会がなかったことで点数が低くなっている可能性がある。

移住・起業の満足度

移住や起業に対する満足度は前節の通り 4.1.2 である。

今後の生活への期待感

今後の生活への期待感は前節の通り 4.1.2 である。

4.2.3 現行の支援施策と起業家の満足度比較による分析

支援に対する満足度が、移住に対する満足度にどのような影響を与えているかを示す (表 4.12)。

表 4.12 移住に対する満足度と支援に対する満足度の関係性

変数 1	変数 2	相関	p 値
移住に対する満足度	試住の補助金	0.232	0.340
	地域おこし協力隊制度	0.365	0.124
	単身の移住の補助金	0.112	0.647
	2 人以上世帯の移住の補助金	0.131	0.593
	起業前提の移住への補助金	0.220	0.366
	移住の情報提供	0.340	0.154
	起業の情報提供	-0.054	0.825
	仕事の決定の相談支援	-0.058	0.815
	起業の手続き的支援	-0.002	0.995
	移住の手続き的支援	0.164	0.503
	事業に対する補助金	0.233	0.337
	広く生活への補助金	0.363	0.127
	起業家同士の交流の機会	-0.073	0.766
	地域の人々との交流機会の提供	0.091	0.711
	オフィス環境利用支援	0.292	0.225
	事業継続の経営相談等の支援	0.108	0.661

移住の満足度に対しては各支援項目の満足度との間に有意な相関が見られなかった。

次に支援に対する満足度が、起業に対する満足度にどのような影響を与えているかを示す (表 4.13)。

表 4.13 起業に対する満足度と支援に対する満足度の関係性

変数 1	変数 2	相関	p 値
起業に対する満足度	試住の補助金	0.387	0.102
	地域おこし協力隊制度	0.066	0.789
	単身の移住の補助金	0.243	0.317
	2 人以上世帯の移住の補助金	0.143	0.559
	起業前提の移住への補助金	-0.106	0.667
	移住の情報提供	0.070	0.776
	起業の情報提供	0.174	0.477
	仕事の決定の相談支援	0.155	0.526
	起業の手続き的支援	0.328	0.170
	移住の手続き的支援	0.194	0.427
	事業に対する補助金	0.514	**0.025**
	広く生活への補助金	0.187	0.444
	起業家同士の交流の機会	0.103	0.674
	地域の人々との交流機会の提供	0.175	0.474
	オフィス環境利用支援	0.148	0.546
	事業継続の経営相談等の支援	0.365	0.125

一方起業の満足度に対しては、事業に対する補助金のみ正の相関を示した。回答者と話す中で、起業に関するサポートは実質的に補助金以外の選択肢がなかったという声が多く聞かれ、それ以外はそもそもあまり活用されていない状況がある。今回の対象者となった移住起業家は生活自体にかかる費用は自分自身でまかなうことができ、その上で新たな事業に挑戦する際の資金、そして事業に関しても補助金以外の経営等に関する支援をより強く必要としているのではないかと考えられる。

なお、移住に対する満足度・起業に対する満足度、今後の生活への期待感の関係性は以下のようになっている (表 4.14)。

表 4.14 移住・起業に対する満足度と今後の生活への期待感の関係性

変数 1	変数 2	相関	p 値
起業に対する満足度	移住に対する満足度	0.604	**0.006**
今後の生活への期待感	移住に対する満足度	0.143	0.560
今後の生活への期待感	起業に対する満足度	-0.099	0.686

起業に対する満足度と移住に対する満足度の間には正の相関が見られ、この両者の満足度は相互的に作用し合っていることがわかる。その一方で今後の生活への期待感との移住・起業それぞれに対する満足感の間には相関が見られなかった。ここで今後の生活への期待感とは「今後将来的に地方で (現在お住まい以外の地域も含む三大都市圏外) に住み、自分で仕事をし続けることについて想像することはでき」るか、を問うものであり、現段階での移住や起業に満足しているからといって必ずしも将来的にそうした生活を選ぼうとするわけではないことがわかる。こうした傾向の背景には、期待感に対する問の中の自由回答 (4.1.2) で見られる都市生活への憧れや、二拠点生活を志向しながらも実質的にコスト面での課題感があると考えられる。このように現在の段階で移住・起業に対して満足していることが必ずしも将来の見通しに繋がっていると断定することはできず、現在既に移住・起業をしている人物に対しても更なる支援を与えていく必要があると推察される。

4.3. 支援施策の現状

移住起業家に対する支援は支援主体によって行政によるものと民間によるものに分けられる。それぞれにわけて支援施策の現状分析を提示する。

4.3.1 行政による支援施策

調査の方法

行政による支援は関連研究 2.3 の中で取り上げた住田 [28] によって奨励金、住宅関係、就業関連、交流関係によって分類できる。しかしこれ以外のカテゴリーに該当すると思われる支援については別途カテゴリを補足する必要がある。現行の支援施策を分析するにあたり、まず対象となる行政主体の選定、及び現在行なっている支援メニューを調査する。移住の支援は前述の住田が示す項目 2.3 に加え、自治体の支援を確認する中で適宜追加を行っていった。その上で下記のように 4.3.1 して選出した各自治体について行っている支援を確認し、支援項目ごとに実施自治体数を明らかにする。

分析対象地域の選出

分析対象の自治体は国土交通省のふるさと Search（ふるさとサーチ）[3]に掲載されている 416 の自治体のうち、2020 年 11 月末日段階で確認できる人口が 1 万人を下回っている 119 の自治体から、情報を公開している 84 の自治体[4]の情報を利用することとした。人口 1 万人以下の自治体に着目した理由として、音威子府村の人口は 702 人[5]であり、過疎地域における自治体の支援に着目するためである。

---

3 ふるさと Search は、国土政策局が地方への移住や都市と農山漁村の交流を促す地域情報の発信を目的として、都道府県が運営するＵＩＪターン等のポータルサイトと UIJ ターン・定住の促進に取り組む市町村の情報を掲載するもの。

4 豊根村、上野村、占冠村、曽爾村、島牧村、東村、幌加内町、秩父別町、鶴居村、小川村、南富良野町、壮瞥町、黒松内町、滝上町、愛別町、京極町、沼田町、豊頃町、更別村、剣淵町、和寒町、和泉市、本山町、日之影町、上川町、下川町、比布町、仁木町、厚沢部町、湯前町、出雲崎町、豊浦町、様似町、津奈木町、雄武町、美深町、増毛町、厚真町、下市町、蘭越町、ニセコ町、浦幌町、小清水町、中富良野町、上ノ国町、関川村、平取町、標津町、由仁町、鹿追町、佐呂間町、奈井江町、仁淀川町、新冠町、大樹町、南種子町、新得町、下仁田町、小国町、安芸太田町、飯豊町、大町町、鷹栖町、池田町、綾町、東串良町、大空町、弟子屈町、南大隅町、喜界町、大崎上島町、東川町、東彼杵町、安平町、穴水町、むかわ町、夕張市、津南町、嘉島町、洞爺湖町、大紀町、南関町、川辺町、赤平市。

5 2020 年 12 月 25 日時点。

調査の結果

以下はそれぞれの支援項目を実施している自治体の数である。祝金奨励金 (結婚関連):7 つ、子育て女性:5 つ、教育助成:5 つ、奨励金 (定住):9 つ、奨励金 (就業):1 つ、住宅関連費用の助成:32 つ、住宅の建設:1 つ、住宅・宅地の提供:27 つ、起業立地の奨励:3 つ、就業関連費用の助成:0 つ、研修関連の助成:0 つ、交流・体験施策:4 つ、空き家バンク:37 つ、体験宿泊施設:31 つ、新規就農:26 つ、起業伴走支援:3 つ、開業支援資金:8 つ、事業継続奨励金:1 つ、雇用奨励金:1 つ、保育料の負担軽減支援:2 つ、医療費負担:13 つ、ホームページ:2 つ、出産祝い:8 つ。支援項目を、奨励金 (祝金奨励金 (結婚関連)、子育て女性、教育助成、奨励金 (定住)、奨励金 (就業))、住宅関係 (住宅関連費用の助成、住宅の建設、住宅・宅地の提供、起業立地の奨励)、就業関連 (起業立地の奨励、就業関連費用の助成、研修関連の助成)、交流関連 (交流・体験施策) という既存のカテゴリ[6]と、空き家バンク、体験宿泊施設、新規就農、起業関連 (起業伴走支援、開業支援資金、事業継続奨励金、雇用奨励金)、その他 (保育料の負担軽減支援、医療費負担、ホームページ、出産祝い) のカテゴリを用いた。カテゴリ別の支援自治体のべ数は以下の通りである (図 4.17)。

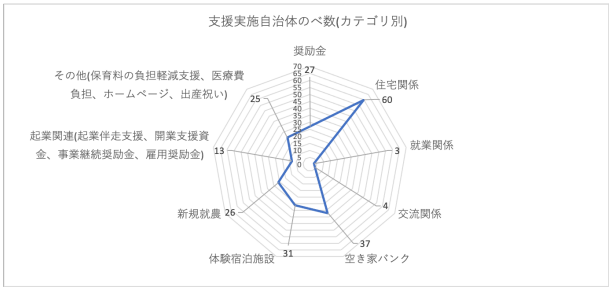

図 4.17 支援実施自治体のべ数 (カテゴリ別)

6 調査の方法で示した住田 [28] の分類を用いる。

調査の分析

以上の結果を見ると人口の少ないながら移住者に対し支援を行っている自治体の主な取組は空き家バンク、住宅関連費用の助成、体験宿泊施設、住宅・宅地の提供、新規就農の支援が主流である。費用がかからない空き家バンクの取組の実施自治体が多いことは自然だが、多くの自治体は地域に住民票を移し (住民票があり) 住宅の建設を行う場合に資金援助を行っている。この金額は数十万から数百万まで多岐に渡る。こうした住宅に関わる資金援助は、移住を決めている者にとってはもちろん有用だが、その前段階の移住を検討する者にとって移住を力強く支援するものでなければ、援助があるからその地域を移住先として決めることは考え辛い。住宅・宅地の提供もまた、移住そのものや移住地を決める積極的な要因になりえないだろう。また、実際に移住前に、移住後の生活の想像をする上で移住体験住宅の存在には意味がある。しかしただ泊まるだけで地域住民と関わる機会が無かったりその地域での仕事にふれる機会が無かったりで、本質的に生活をシミュレーションすることにはつながっていない場合が多いと考えられる。総じて見て移住前の支援、移住して家に住む、ということができてもそこから生活をする・仕事をすることに関しての支援が不足している。

4.3.2 民間による支援施策ー音威子府村ベーシックインカムプロジェクト

調査の背景

民間で行っている支援はそれぞれの地域によって大きく異なり、さらには地域にまたがった支援もあるため網羅的に調査し、評価することは難しいと判断した。その上で本論文で検討している音威子府村のベーシックインカムプロジェクトに絞って施策の現状について提示することとした。

調査の方法

北海道音威子府村に実際に移住・起業したベーシックインケムプロジェクト1期生A氏、2期生B氏、合計2名にヒアリングを行い、ベーシックインカムプロジェクトでの移住経験・起業経験について調査する。ヒアリング項目は、ベーシックインカムプロジェクトを利用したきっかけ、移住・起業に対するモチベーション、音威子府村での生活、利用した支援である。Web会議サービスZoomを用い、2020年11月に30分〜1時間程度対象者に対しヒアリングを行った。

調査の結果

移住のきっかけとモチベーション　A氏は大学の先輩の企業でインターンを行っていたところ、その先輩がベーシックインカムプロジェクトに関わる研究員であり、元々起業をしたいという気持ちがあったため、プロジェクトを利用して起業に挑戦しようと思ったことがきっかけであった。B氏はかねてから映像作品を作成する仕事を行いたいという気持ちがあったものの、本業とするまでに準備期間が必要であり、ベーシックインカムを受給しながら音威子府村での起業とともに、映像関係の仕事の準備を行おうと考えたことがきっかけだった。

音威子府村での生活　A氏は、当初田舎に行くことについて全くイメージが沸いていなかったものの、いきなり移住をして案外適応することができたと言う。(積雪量には驚いていた。) B氏はもともと北海道の出身ということもあり実生活へは事前のイメージとのギャップはなかったようで、その上で既に現段階で日本の地方部の村の多くでは(音威子府村ももちろん)インターネット回線が問題なく動くため村外とも仕事を行うことができるとした。そして、東京と比べて異性や娯楽が少ないため誘惑が少なく仕事に専念できるが、ある程度若者もいるので交流が可能で孤独感はなかったと言う。

利用した支援　A氏は利用したベーシックインカムプロジェクトの他に地域おこし協力隊制度や役場が出す補助金があることを知ったものの、実際に利用することは難しいと感じたと言う。補助金に関しては、受給できる日が遥か先であった

り、長く事業を続けることが大前提になっており自分が利用できるイメージが湧かなかった。村との関係性の構築という観点では、プロジェクトにより村長および商工会と結びつけてもらい、その他の村民は事前に噂でA氏のことを認知している場合が多く自然に交流がうまれたと言う。B氏も同じくベーシックインカムプロジェクトを利用していた。ベーシックインカムがあることにより、究極的には働かなくてもいい状態があり、人生におけうる休息をとることができた。起業に関して実質的に自分のお金を使用しないことは、ある意味で起業に対する責任感を少なくさせていたと感じる。最初の1年間は村の補助金を利用したが、その他の支援は利用しなかった。実際に詳しく調べたことがあるわけではないが、補助金の対象者が限定的で労働形態や職種によっては利用できない場合が多いのではないかと課題意識を持っていた。村内の人々との関わりは、A氏同様ベーシックインカムプロジェクトで村長及び商工会との結びつきを作ってもらった後、A氏が開業しB氏が業務委託の形で引き受けたスナックの営業を通じて徐々に強化されていったという。

調査の分析

モチベーションが田舎の暮らしそのものに付随するスローライフや生活コストの低さなどその場限りの消極的なものではなく、仕事、さらには音威子府村を出たあとの仕事というその先にあるものに向いており、非常に働くことに対して積極的な人物であることがわかった。そしてA氏にいたっては初めて訪れる場所での生活に適応を見せ、元来から非常に環境に対して適応力が高く、開放性が高い傾向があると考えられる。支援に関しては、現段階として役場が提供する補助金は実質的に使うこととが難しいと感じている。一方でベーシックインカムは何にでも使える、事業の拡大にも使うことができる資金として有用でありながらも、ベーシックインカムは一般的ではない世の中であえて受給を選択する者の一部にとって仕事に対するモチベーションをスピード感といった観点で弱めてしまう可能性がある。

4.3.3 支援施策の現状と起業家の満足度比較による分析

移住起業家には移住・起業を行う前にそれぞれ様々なバックグラウンドを持ち、地域で生かすことができるスキル及び都市でも暮らして行ける経済力を持っている場合が主流である。その上で、移住起業家となりうる人物らにとって移住そのものや生活に関する金銭的支援は地方で暮らしの満足度を高めるものでもなく、またそもそもの地域への移住を決定する強い要因になるとは言いがたい。それよりも必要になってくるのは生活を始めたその先の、生活を維持し豊かにしていくための仕事に関わる支援である。明確にやりたいと思っていることがあっても、その地域でそのアイディアを誰とどうやって実現したらいいのかわからないというパターンが多く、創業にあたっての事業計画に対する指導や手続的支援を充実させていくことが重要だと考えられる。

ベーシックインカム自体が将来的に最低限の生活を保証し、リスクを抑えて人々の挑戦を促進する社会が到来した時に、民間に求められる機能はそうした大きな社会的インパクトを生みうる挑戦的事業を迅速に見いだし資金提供やその他の支援を行い、挑戦をスケールさせていくことだろう。このように考えると、こうしたベーシックインカムを利用する社会システムが構成される前段階に民間に求められる機能は何か。それは自らで生活に最低限必要な費用を賄う能力 (もしくはその貯蓄) のある人物に対して、移住を前提とした事業に対する手厚い援助を行なって、将来的に民間が果たすことができる機能を検証することなのではないか。仮に完全な移住であると精神的なハードルが高いということであれば二拠点生活の選択肢を残しても良いかもしれない。現段階のベーシックインカムで提供する資金は実質的には何にでも使うことができる資金であるとはいえ、最低限必要な生活保障のレベルを求める人物が集まってしまう可能性がある。そこで移住を前提とした資金提供と経営支援を組み合わせた起業支援を全面的に打ち出していくことが好ましいのではないかと考える。

これを踏まえ本プロジェクトではまず、自力で必要最低限の費用を稼ぐ能力があり、かつ動機や性格的適性が移住起業家に近いか事前検査を行いポテンシャルを判断する。そして、その上で実際に移住した環境ではここまでベーシックインカムとして支給していたものを、選抜でふるいにかけた少数精鋭の起業家の事業

に資金提供することで、こうした挑戦を加速させることを目指すべきではないか。無論、現段階でベーシックインカムの提供の他に行っている村の住民との交流機会の提供や経営に対するアドバイスや手続の後方的支援は有用であると考えられる。

こうした民間の取り組みが蓄積されることで、移住起業家としてどういった人物、どういった事業が優れているかという知識が蓄積されていき、ベーシックインカムが国のインフラ的機能になった将来で効果的な民間の資金の活用が可能になるだろう。

そして最終的には、あらゆる人物にとって挑戦を身近なものにし、人の流動性を高めることができる民間の事業に対する資金提供システムを構築していけることが理想である。

第 5 章
結 論：提 言

5.1. 研究成果のまとめ

分析に基づき明らかになった移住者の特性に関しては以下の通りである。

- 移住起業家は外向性、開放性が高い傾向があること。
- 動機として自己充実的達成動機が競争的動機と比べて強いこと。
- 自己充実的達成動機の合計値の大きさが移住に対する満足度に正の影響を与えること。
- 情緒不安的性の高さが移住に対する満足度に正の影響を与えること。
- 開放性の高さが移住に対する満足度に正の影響を与えないこと。

また支援に対する満足度に関しては以下の通りである。

- 移住起業家が起業に関わる情報提供や交流機会の提供に対して魅力を感じていること。
- 事業に直接使える以外の補助金に対して強い関心を示していないこと。
- 事業に対する補助金が起業に対する満足度に正の影響を与えること。

また移住に対する満足度と起業に対する満足度同士には正の相関があることが認められた。一方でこうした移住・起業に対する満足度と今後の生活に対する期待感の間にはそれぞれ正の相関が認められず、現状の生活に満足している移住起業家に対しても継続的に地域に定着してもらうためには更なる支援が必要であることが示された。

5.2. 提言

5.2.1 提言内容

先述のようにベーシックインカムを活用した分散型社会について筆者が考えることは以下の通りである。行政によるベーシックインカムが一般化した将来の社会においては、人々は金銭的なリスクを考慮して挑戦をためらうことが減り、より挑戦に対して積極的になるだろう。そして、こうした状況は人々の流動性を加速させ、分散型社会の形成を促進すると考える。こうした時代において民間に求められる機能は、挑戦することで大きな社会的インパクトを生み出すことができる人物を迅速に見極め、資金提供やその他サポートを行なっていくことであろう。

こうした時代に突入する前段階の現代において、未来をシミュレーションする上でどういった考察が必要となってくるのか。それは、民間がベーシックインカムを提供すること自体のシミュレーションではなく、ベーシックインカムが保障しうる必要最低限の生活を自ら担保できる人物が民間からどのような支援を受けることで、いかに地方に移住し起業するかのシミュレーションなのではないか。

潜在的に移住起業家としてのポテンシャルが高いと考えられる人物に対して、従来の生活に根ざした支援から事業に注目した支援を行なっていくことが、将来的に分散型社会を実現する上で有用なのではないかと考える。

そこでプロトタイプ (3.2) で示したように、現在のベーシックインカムプロジェクトに以下の改善点を加えることを提言とする。

- 事前の移住起業家の選考にあたって性格的特性・動機に関する選考を行うこと。その際にビッグファイブで情緒不安定性が高く、強い自己充実的達成動機を持つ者を評価する。
- 事前の移住起業家の選考にあたって経済的には自分で生計を立てる能力があり、その上でその地域での起業の実務的なサポートに価値を見出していることを重視すること。
- 事前の移住起業家の選考にあたって今後のキャリアプランや村内にどのくらいの期間滞在しどういった成長を遂げるのかという将来像を具体的に持ち、

村内での創業の機会を十分に生かせる人物かを重視すること。その判断材料の1つとして移住前から自身の力だけで生計を立てることが可能な人物であること。

- 実際の支援とし、ベーシックインカムの支給額を減らしてでも事業に必要な資金として繰り出すことができるようにすること。
- 移住前から自治体や民間団体が提供する支援の内容を移住前から綿密に共有を行うこと。

5.2.2 提言に対するフィードバック

ベーシックインカムプロジェクト利用者からのフィードバック

音威子府村ベーシックインカムプロジェクトを利用したA氏に、本論文での提言を踏まえインタビューを行なった。その上で得られた回答について記述する。音威子府村に移住する以前に大学生だったA氏には最低限の生活を確実に賄うことができる職があった訳ではなく、最低限の生活を保証するベーシックインカムを魅力的にとらえていた。その上で事業が成功した要因として、プロジェクトからの融資の存在が大きかったと述べる。実際に地方銀行からの融資を試みたものの、その際には一学生として融資を受けることは困難であると感じたそうだ。しかし、ベーシックインカムプロジェクトからは、そうした場面でも事業に対して資金が提供されるため、この資金が事業の推進力となったそうだ。しかしこのプロジェクトからの資金提供がどのよう行われるかについては事前には知らされておらず、移住当初A氏は都市部の会社からの仕事を受注しリモートワークで働くことで、音威子府村での事業資金を集めようとしていた。ベーシックインカムの支給はかつて経験がない者でもリスクを回避しながら起業にチャレンジすることができるという魅力がある。その上でA氏は、実際にベーシックインカムを利用した起業家にとっては生活の保証も事業に対する保証もどちらも重要なものだと感じるが、挑戦的な起業家を集める上では移住を前提とした事業に対する金銭的支援を打ち出すことは効果的かもしれないと述べた。

5.3. 今後の展望

今回の調査では、まず移住起業家の特性や支援に対する選好の分析にあたってアンケートのサンプル数が19件であり、こうした移住起業家の傾向を断定的に定提示することができていない。その上でより多くのサンプル数を集めることにより、全体としての傾向がより正確に判明するほか、性別ごとや年代ごと、移住地域ごとや職種ごとでの傾向を見出すことができる。特に移住地域について検討することで、移住起業家の受け入れ側地域としてどのような特性がある地域にフォーカスして民間が協力していくべきか判断を下す参考になると考える。さらにアンケートやヒアリングを行うべき対象として、移住や起業を検討したが断念した人物、さらに実際に移住・起業を行ったものの満足できず東京に戻ってきてまた、ベーシックインカムプロジェクトに関しては本論文では提案にとどまっており、実際に改善点を踏まえた実行を行うことができておらず、改善を経て新しく移住起業を行った候補者の実績を評価できていないため、今後実際に実行し検証を行う必要がある。また音威子府村と同様の人口形態や地理的状況の市区町村はもちろん、それ以外の地域で同じようにこのプロジェクトが有効であるかも別途検討、検証を行う必要がある。

謝　　辞

本研究の指導教員であり、幅広い知見から的確な指導と暖かい励ましやご指摘をしていただきました慶應義塾大学大学院メディアデザイン研究科の岸博幸教授に心から感謝いたします。

また、入学当初より研究の方向性について様々な助言や指導をいただき、さらに論文執筆にあたり技術的支援を行なっていただいた慶應義塾大学大学院メディアデザイン研究科の加藤朗教授に深く感謝いたします。

研究指導や論文執筆など数多くの助言を賜りました慶應義塾大学大学院メディアデザイン研究科の山岡潤一専任講師、そして佐藤千尋専任講師に感謝いたします。

調査にあたっては、音威子府村ベーシックインカムプロジェクトの起業家の方々をはじめとし、北海道から九州まで幅広い地域の移住起業家の方々にご協力をいただきました。ご多忙の中、アンケートやヒアリングに応じていただいた皆様に対する感謝の念にたえません。本当にありがとうございました。

論文執筆にあたって貴重な時間を割いて、対話の機会を設け心の支えになっていただいた同期の皆様に心から感謝いたします。そして執筆に当たって、新しい視座を提供いただくとともに丁寧なご指導を行なってくださった輪読の会の皆様、本当にお世話にになりました。また最後に、大学院進学を多面的に支援してくださった両親に、深く感謝いたします。

参 考 文 献

[1] 山下祐介. 地方消滅の罠：「増田レポート」と人口減少社会の正体. ちくま新書 ; 1100. 筑摩書房, 東京.

[2] 広井良典. 人口減少社会のデザイン. 東洋経済新報社, 2019.

[3] ケイト・ラワース, 黒輪篤嗣. ドーナツ経済学が世界を救う　人類と地球のためのパラダイムシフトン. 河出書房新社, 2018.

[4] 宮城県七ヶ宿町がベーシックインカム制度を整備し「移住・起業」する起業家を募集. URL: https://www.glocaltimes.jp/8901l.

[5] 官民連携の新モデル起業家が続々移住する地域 理由はビジネステーマと生活保障. URL: https://www.projectdesign.jp/201707/public-private-sup/003779.php.

[6] 東浩紀. 動物化するポストモダン オタクから見た日本社会. 講談社, 2001.

[7] 長友淳. ライフスタイル移住の概念と先行研究の動向：移住研究における理論的動向および日本人移民研究の文脈を通して. 国際学研究 4(1), 関西学院大学国際学部研究会, Mar 2015. ISSN 2186-8360. URL: https://ci.nii.ac.jp/naid/120005596238/.

[8] Scott Shane. Prior knowledge and the discovery of entrepreneurial opportunities. *Organization science*, Vol. 11, No. 4, pp. 448–469, 2000.

[9] 地域・地方の現状と課題. URL: https://www.soumu.go.jp/main_content/000629037.pdf.

[10] 一伸筒井. 移住者の地域起業による農山村再生. JC 総研ブックレット ; no. 5. 筑波書房, 東京.

[11] 中澤高志. 地方都市の若手創業者が生み出すもの:ー長野県上田市での調査からー. 人文地理学会大会 研究発表要旨, Vol. 2018, pp. 64–65, 2018. URL: https://ci.nii.ac.jp/naid/130007854527/, doi:10.11518/hgeog.2018.0_64.

[12] 「田園回帰」に関する調査研究報告書. 総務省地域力創造グループ過疎対策室, 2018. URL: http://id.ndl.go.jp/bib/028920876.

[13] 石川菜央. ライフスタイル移住の観点から見た日本の田園回帰. 広島大学総合博物館研究報告 10, 広島大学総合博物館, 2018. ISSN 1884-4243. URL: https://ci.nii.ac.jp/naid/120006599303/, doi:info:doi/10.15027/47293.

[14] 図司直也. 地域サポート人材による農山村再生. JC 総研ブックレット ; no. 3. 筑波書房, 東京.

[15] 筒井一伸, 佐久間康富, 嵩和雄. 都市から農山村への移住と地域再生. 農村計画学会誌, Vol. 34, No. 1, pp. 45–50, 2015. doi:10.2750/arp.34.45.

[16] ポスト・コロナ時代を展望したふるさと回帰運動の推進ー第 2 期中期ビジョン:目標と実行計画 (案) ー. URL: https://www.furusatokaiki.net/wp/wp-content/uploads/2017/03/1e7809b3a2753354d3c2f005f76e8033.pdf.

[17] 對間昌宏. 大都市圏から地方圏への移住行動の個人的・環境的要因. 住宅土地経済, No. 116, pp. 25–31, 2020.

[18] 2020 年版「中小企業白書」第 1 部第 3 章中小企業・小規模事業者の新陳代謝. URL: https://www.chusho.meti.go.jp/pamflet/hakusyo/2020/PDF/chusho/03Hakusyo_part1_chap3_web.pdf.

[19] 平成 30 年度創業・起業支援事業 (起業家精神に関する調査) 報告書. URL: https://www.meti.go.jp/meti_lib/report/H30FY/000149.pdf.

[20] 2017 年版「中小企業白書」第 2 部第 1 章中小企業のライフサイクル 起業・創業. URL: https://www.chusho.meti.go.jp/pamflet/hakusyo/H29/PDF/chusho/04Hakusyo_part2_chap1_web.pdf.

[21] 2019 年版「中小企業白書」第 1 部第 5 章開廃業の状況. URL: https://www.chusho.meti.go.jp/pamflet/hakusyo/H29/PDF/chusho/04Hakusyo_part2_chap1_web.pdf.

[22] 石丸哲史, 友澤和夫. 北海道における起業家行動と起業・創業支援環境. 日本地理学会発表要旨集, Vol. 2014, p. 26, 2014. URL: https://ci.nii.ac.jp/naid/130005481552/, doi:10.14866/ajg.2014a.0_26.

[23] Sari Pekkala Kerr, William R Kerr, and Tina Xu. Personality traits of entrepreneurs: A review of recent literature. Technical report, National Bureau of Economic Research, 2017.

[24] パーソナリティ心理学入門 : ストーリーとトピックで学ぶ心の個性 /. ナカニシヤ出版, 京都.

[25] Bostjan Antoncic, Tina Bratkovic Kregar, Gangaram Singh, and Alex F DeNoble. The big five personality–entrepreneurship relationship: Evidence from slovenia. *Journal of Small Business Management*, Vol. 53, No. 3, pp. 819–841, 2015.

[26] 【図解】「タイプ分け™」とは〜あなたはどのタイプ?タイプ分けで上手くいくコミュニケーション. URL: https://coach.co.jp/whatscoaching/20170821.html.

[27] 北中サム, 高野研一ほか. 起業家の性格的特徴とリーダーシップによる類型化. 2012.

[28] 住田和則, 渡辺貴介, 羽生冬佳. 地方自治体における ui ターン施策に関する研究. 都市計画論文集, Vol. 36, pp. 355–360, 2001. doi:10.11361/journalcpij.36.355.

[29] 「〇〇ビズ」続々　きっかけは天草の「アマビズ」. URL: https://www.asahi.com/articles/ASL6G6W7TL6GTLVB01M.html.

[30] 地方へ移住しよう 地方で起業しよう地方でのチャレンジを応援！　～地方へ移住、起業で最大 300 万円～. URL: https://www.kantei.go.jp/jp/singi/sousei/shienkin_index.html.

[31] 長友淳. 日本社会を「逃れる」：オーストラリアへのライフスタイル移住 /. 関西学院大学研究叢書 ; 154 編. 彩流社, 東京.

[32] 谷垣雅之. 農村地域への移住動機・心理特性に関する考察. 農村計画学会誌, Vol. 36, No. 1, pp. 86–94, 2017. doi:10.2750/arp.36.86.

[33] 堀野緑, 森和代. 抑うつとソーシャルサポートとの関連に介在する達成動機の要因. 教育心理学研究, Vol. 39, No. 3, pp. 308–315, 1991. doi:10.5926/jjep1953.39.3_308.

[34] 竹中平蔵. ポストコロナの「日本改造計画」デジタル資本主義で強者となるビジョン. PHP 研究所, 2019.

[35] 深澤薫平, 高島幸成, 八木勲ほか. ベーシックインカムの検証に向けてのマクロ経済モデルの構築. 第 82 回全国大会講演論文集, Vol. 2020, No. 1, pp. 341–342, 2020.

[36] コロナ禍で関心が高まるベーシックインカム、導入の是非と可否. URL: https://www.dir.co.jp/report/column/20201029_010553.html.

[37] 人口減少に歯止めをかける!「企業版ベーシックインカム構想」について. URL: http://otoineppu-project.work/basic-income/.

[38] 並川努, 谷伊織, 脇田貴文, 熊谷龍一, 中根愛, 野口裕之. Big five 尺度短縮版の開発と信頼性と妥当性の検討. 心理学研究, Vol. 83, No. 2, pp. 91–99, 2012. doi:10.4992/jjpsy.83.91.

[39] 後藤康志, 並川努. ソーシャルメディア利用とパーソナリティ及び大学生活への期待との関係. 教育メディア研究, Vol. 21, No. 2, pp. 51–60, 2015.