

地域コミュニティの世代間断絶をつなく、  
女性の地域開業の可能性

共同研究報告書

法政大学地域研究センター／戸田市政策研究所

2018年3月



# 目次

はじめに \_\_\_\_\_ 5

## 第1章 本共同研究の概要

1. 研究の背景と目的 \_\_\_\_\_ 7
  - (1) 背景
  - (2) 目的
  
2. 本調査の概要 \_\_\_\_\_ 8
  - (1) アンケート調査 (戸田市内 20～50 代女性)
  - (2) アンケート調査 (一都三県 20～50 代女性)
  - (3) ヒアリング調査
  
3. 本報告書の概要 \_\_\_\_\_ 11

## 第2章 戸田市女性の開業志向の分布

1. 調査手法 \_\_\_\_\_ 19
  - (1) 属性の分類定義
  - (2) 調査の目的と手法
  
2. 開業志向層の分布と一都三県比較 \_\_\_\_\_ 21
  
3. 開業志向層の開業イメージ \_\_\_\_\_ 22
  - (1) 現在の仕事と開業希望業種
  - (2) 希望する業種
  - (3) 希望する組織形態
  - (4) 希望する開業場所
  - (5) 主なお客様の地域 (商圏)
  
4. 既開業者と開業志向層、開業興味なし層の違い \_\_\_\_\_ 26
  - (1) デモグラフィカル属性
  - (2) 地域のネットワーク量と活動量の違い
  - (3) 仕事の満足度と価値観の違い

### 第3章 開業を後押しする要因分析

1. 開業に興味を持った理由 \_\_\_\_\_ 39
2. 開業に際し心配したこと \_\_\_\_\_ 42
  - (1) 全体の傾向
  - (2) 開業志向の違いによる差
3. 相談相手の存在 \_\_\_\_\_ 53
4. 既開業層が開業時に収集した情報 \_\_\_\_\_ 55
5. 既開業層がよく使っている宣伝方法 \_\_\_\_\_ 57

### 第4章 戸田市女性の地域開業の可能性

1. 女性の開業をめぐる背景 \_\_\_\_\_ 59
  - (1) 子育て世代だけでなく、様々な背景を持つ女性が開業に興味を持っている
  - (2) 40代後半からの女性の開業志向の高まり
  - (3) どこのカテゴリーにも属さない、女性の不確かな開業志向の位置づけ
2. 戸田市女性の地域開業促進モデル \_\_\_\_\_ 62
  - (1) 開業に向け行動を起こすプロセス
  - (2) 開業が後押しされるプロセス
  - (3) 「できることを、できる範囲で」スタートできる環境
  - (4) 開業を後押しする要因と行政の役割

おわりに \_\_\_\_\_ 71

<巻末 図表>

# はじめに

日本経済は政府の必死の経済政策にも関わらず、経済成長率は一行に上昇しない。ゼロ金利という劇薬にも関わらず、物価さえも2%にたっしない。伝統的な経済成長図式による投資刺激はほとんど機能しないように見える。そうした中で、ベンチャービジネスに期待が集まっている。新規創業による日本経済の活力を取り戻そうというものである。

しかし、開業率の把握は日本では容易ではないものの、日本の開業率は低迷していると見られている。実際には把握できていない事業創出が増えているのではないかという指摘もある。バブルが崩壊した2000年頃から開業率の上昇は日本経済の政策課題になっており、とりわけハイテクベンチャー創出に向けた数々の政策が打たれてきた。大学発ベンチャーやVC（ベンチャーキャピタル）という言葉が経済紙などにも日常的に踊ってきた。

日本経済はグローバルな経済環境の変化に適応できる、経済構造の変化の必要性に迫られているのかもしれない。生産性や働き方、あるいはダイバーシティといった問題にしても、日本が対応しなければ少子化がさらに進むとともに、国際競争力が失われてしまう。先進国、アメリカだけではなくEUでもこうした方向に経済運営を転換してきたが、大企業など従来の経済主体に過度に依存するのではなく、創業や開業による経済構造の転換、体質改善の処方箋でありうる。大企業への就職よりも創業による小規模事業主で働くというライフスタイルである。創業は経済活動であるばかりでなくまさしく生き方でもある。

本報告書は、開業、とりわけ女性の起業を調査した結果である。先ほど述べたように、日本には起業を把握する正確なデータはない。地域レベルでアンケートなどによる情報収集しかない。今回、戸田市という地域でどのような起業活動が展開されているのか部分的ではあるが明らかにされた。女性の起業は新しい分野での経済活動を切り開く可能性があるとともに、女性の働き方にとっても重要である。ハイテクベンチャーばかりが目されるが地域レベルでは女性による地道な経済活動こそが「地域力」として期待できる。

法政大学政策創造研究科教授  
法政大学地域研究センター センター長  
岡本 義行

## **本共同研究メンバー**

本研究は戸田市と法政大学地域研究センターの共同研究として平成28年度より2年間にわたり調査研究したものである。本共同研究は以下のメンバーによって実施した。

### **法政大学地域研究センター**

岡本 義行（同センター所長／法政大学政策創造研究科教授）

中島 ゆき（客員研究員）

### **戸田市（戸田市政策研究所）**

川上 裕丈（主任研究員）

長谷川 昌之（主任研究員）

# 第1章 本共同研究の概要

## 1. 研究の背景と目的

### (1) 背景

これまで市民を対象として、世代ごとの地域への活動状態を調査してきた。その結果子育て期を過ぎた女性の多くが、地域コミュニティを離れる傾向であることがわかった<sup>1</sup>。

子育てママさんの支援に注力し、子育て世代の増加が近隣自治体の中でも突出して高い戸田市であるが、今後は子育てママさんが育児を終えた後も地域を離れずに継続的に活動に参加できるまちづくりが求められてくる。子育て期を終えつつある女性が地域コミュニティを離れる契機の多くが地域外での就労にある。そのため、女性が戸田市内で「開業」することを促進できないだろうかというのが、本研究のリサーチクエスションであった。

一方で、昨今、専業主婦志向が以前よりも高まっていると言われていたことが、本研究をスタートする際に一番懸念していたことである。戸田市の子育て中の専業主婦層は、果たして望んで専業主婦になっているのではないだろうか。この懸念は、統計データやアンケート調査からは払しょくされる程の明確な回答は浮彫にはされてこなかった。しかし、ここ数年の戸田市の女性の活躍をみると、やはり多くの子育て中のママさんたちは「何かしたい」とモヤモヤしていると感じていたのも事実である。昨年度にヒアリング調査を実施し、彼女たちの就業意欲の高さに直面し、当初の懸念が杞憂であったと感じている。と同時に、「開業」というハードルは、単なる就業ではないという難しさも抱えており、このハードルをいかに下げるか、戸田市の女性にとって「開業」が身近で就業の選択肢の一つになることは、家族生活を重視しつつ、自身のライフプランも同時に叶えることができる可能性を秘めている。大金を稼ぐほど大きな商売でなくてもよい。ほどよいこころ合いの収入をしっかりと得られる「開業」という選択肢は、ほどよい雰囲気を受け入れてくれる戸田市にぴったりなのではないか、こうした思いも背景にはあった。

こうした女性たちの抱えているであろうモヤモヤ感と、戸田市という土地柄が抱える地域コミュニティの点性の課題（いわゆる世代間断絶、注釈1参照）を併せて考えたのが今回の研究の背景である。

### (2) 目的

女性の戸田市内での「開業」を促進させるためには何が必要かを明らかにすることが本研究の目的である。そのために、まずは現在の戸田市の女性の開業状態を把握すること（2章）、次いで開業を後押しする要因（3章）には何があるのかを明らかにすることを目的として行った。

---

<sup>1</sup> 2014年度の戸田市と法政大学との共同研究事業で調査した結果を基に発表した「コミュニティ形成過程で起きる世代間断絶の現状分析と考察」（中島、2014）地域イノベーション（7）、27-47、2014を参照。

## 2. 本調査の概要

### (1) アンケート調査 (戸田市内 20～50 代女性)

#### ①調査の目的

戸田市女性の開業状態はどのようになっているのかの現状把握、次いで開業志向の特性にどのようなものがあるかを明らかにすることを目的に実施した。

#### ②調査概要

対象：戸田市在住の 25～54 歳 (2017 年 10 月 1 日現在) の中から 3,000 人を無作為抽出

時点：2017 年 10 月 27 日～11 月 20 日

方法：調査票をハガキにて郵送、回答はインターネット上にて回収

回答数：786 (26.2%)、うち有効回答数：780 (26.0%)

#### ③属性

有効回答数 780 人のデモグラフィック属性を以下に記す。

図表 1 回答者のデモグラフィカル属性

Q1 あなたの年齢をお知らせください。		
	(数)	(%)
25～29歳	109	14.0
30～34歳	138	17.7
35～39歳	136	17.4
40～44歳	147	18.8
45～49歳	130	16.7
50～54歳	119	15.3
55～59歳	1	0.1
	780	100.0

Q2 あなたの居住地区をお知らせください。		
	(数)	(%)
下戸田地区	209	26.8
上戸田地区	188	24.1
新曽地区	214	27.4
笹目地区	81	10.4
美女木地区	67	8.6
無回答	21	2.7
	780	100.0

Q3 戸田市にお住まいの年数はどのくらいですか？		
	(数)	(%)
1年未満	38	4.9
1年以上5年未満	193	24.7
5年以上10年未満	149	19.1
10年以上	400	51.3
無回答	0	0.0
	780	100.0

Q4 あなたの世帯構成をお知らせください。

	(数)	(%)
単身（一人暮らし）	1	0.1
二世帯世帯（親と子）	594	76.2
夫婦のみ	138	17.7
三世帯世帯（親と子と孫）	37	4.7
その他	10	1.3
無回答	0	0.0
	780	100.0

Q6 あなたはお子さんがいらっしゃるでしょうか？（※同居・別居は問わない）

	(数)	(%)
いる	555	71.2
いない	225	28.8
無回答	0	0.0
	780	100.0

Q7（お子さんがいる方）お子さんの人数を教えてください。

	(数)	(%)
1人	202	25.9
2人	283	36.3
3人	60	7.7
4人	5	0.6
5人以上	2	0.3
非該当	225	28.8
無回答	3	0.4
	780	100.0

Q8 あなたの一番下のお子さんの年齢をお知らせください。

	(数)	(%)
3歳未満	149	19.1
3歳以上～6歳未満	86	11.0
6歳以上～9歳未満	61	7.8
9歳以上～12歳未満	56	7.2
12歳以上～15歳未満	52	6.7
15歳以上～18歳未満	49	6.3
18歳以上	104	13.3
非該当	226	29.0
無回答	3	0.4
	786	100.8

Q11 あなたの現在の雇用形態は何ですか？

	(数)	(%)
フルタイム（常勤）の会社員・職員	257	32.9
派遣・契約・嘱託社員	59	7.6
パート、アルバイト	248	31.8
自営業主、フリーランス	23	2.9
会社経営・役員（法人登記している）	4	0.5
家族従業者	11	1.4
現在仕事はしていない	166	21.3
その他	2	0.3
無回答	10	1.3
	780	100.0

## (2) アンケート調査（一都三県 20～50 代女性）

### ①調査の目的

一都三県（東京都、神奈川県、千葉県、埼玉県）在住の女性の開業状態はどのようになっているのかの現状把握を行い、戸田市との違いに何があるのかを明らかにすることを目的に実施した。

### ②調査概要

対象：GMO リサーチ株式会社に登録しているモニターから一都三県在住の 20～50 代の女性を対象

時点：2017 年 11 月 20～22 日

方法：インターネット調査（クローズド調査）

回答数：660

## (3) ヒアリング調査

### ①調査の目的

戸田市女性の開業状態はどのようになっているのかの現状把握、次いで開業志向の特性にどのようなものがあるかを明らかにすることを目的に実施した。

### ②調査概要

対象： a. WEB サイトや朝市参加者、SNS、口コミ、紹介でコンタクトを得た女性既開業層  
b. 先のアンケート調査（戸田市内 20～50 代女性）にて「座談会参加」の可否を聞き、「参加」と回答いただいた方  
c. 戸田市経済政策課の主催による「自分の趣味や特技で起業したい人を応援！」の各種セミナーに参加した方

時点： a: 2016 年 9 月～2017 年 2 月

b: 2017 年 11 月～2018 年 1 月

c: 2018 年 2 月

方法：個別インタビューまたは、場合によっては 2～3 人の座談会形式で実施した。

回答数：既開業女性（12 名）、開業に興味あり（14 名）

### 3. 本報告書の概要

#### 【用語の定義】

「既開業層」＝既に開業している人

「開業志向層」＝開業に興味があると回答した人

(※第3章は開業を後押しする要因を検証するため、「開業志向層」をさらに以下に区分して分析を行った)

「開業に向け行動層」＝「開業予定で準備している」および「準備したり調べたりし行動している」と回答した人。

「開業興味層」＝「開業に教務はあるが現在調べたり準備したりしていない」と回答した人、

「開業興味なし層」＝開業に興味がない人

#### 全体概要

##### 目的

戸田市の女性の開業を促進させるためには何が必要かを明らかにすることを目的として調査を行った。

##### 結果：

開業を後押しする要因が大きく3つの項目と8つの要素が挙げられた。

##### ①セミナー・勉強会の開催（きっかけづくり）

- ・多様なニーズにマッチした多種多様性
- ・具体的課題解決型と漠然型のニーズ区分把握

##### ②相談窓口の整備（個別課題の支援）

- ・窓口の集約
- ・専門家と専門性の明確化およびその情報開示
- ・関連機関との連携

##### ③トライアルの場（場づくりの支援）

- ・チャレンジショップの活用（行政主催）
- ・朝市、ショップのシェアリング活用（民間主導）

##### <共通>

- ・市民への告知

以上

#### 各章概要

##### 戸田市女性の開業志向の分布（第2章）

##### 2. 一都三県（東京都、神奈川県、千葉県、埼玉県）との比較

- 戸田市在住女性の既開業層は3.5%、開業志向層は22.3%。
- 戸田市と一都三県の女性の開業状態に有意な差は認められたなかった（＝戸田市と一都三県とでは、既開業層、開業志向層、開業興味なし層の割合に差がないであろうと考えられる）

### 3. 開業志向層（開業に向け行動層+開業興味層）の開業イメージ

- 現在の仕事と同じ業種で開業を希望している人は、開業志向層の中の23.0%。
- 開業希望業種で最も多いのは「個人向けサービス業」、次いで「飲食業」「小売業」。
- 希望の開業組織形態は「個人企業（個人事業者、フリーランス）」が6割弱。
- 戸田市内で事務所・店舗を借りての開業希望者が最も多く30.5%、次いで自宅で開業が29.9%。

### 4. 既開業者と開業志向層、開業興味なし層の違い

#### (1) デモグラフィカル属性

- 当初の仮説では、有子女性の開業意向が高まっていると考えられたが、実際には、子どもの有無による開業志向の差はみられなかった。
- 年代、世帯構成、末子の年齢による開業志向の差は認められなかった。
- 居住地区の違いによる開業志向の差がみられた。既開業層が多かったのは上戸田地区で6.9%、開業志向層が多かったのは笹目地区で30.9%。
- 勤務形態の違いによる開業志向の差がみられた。家族従業者で36.4%、次いで派遣・契約・嘱託社員28.8%と、非正規雇用者にやや開業志向が高い傾向がみられた。

#### (2) 地域のネットワークと活動量の違い

- ネットワークの量は、既開業層>開業志向層>開業興味なし層の順がみられた。
- 「既開業層」で地域活動に参加している割合が最も高いのは「趣味・スポーツ活動」で、次いで「ボランティア活動（戸田市内）」。
- 特に、既開業層が他属性に比べて多かったのは「ボランティア活動（戸田市内）」で開業志向層に比べてプラス17.3ポイント。
- 「開業志向層」で地域活動に参加している割合が最も高いのは「ワークショップ（市外）」で、次いで「趣味・スポーツ活動（戸田市内）」、「ワークショップ（戸田市内）」であり、ワークショップの活動量が多い傾向がみられた。

#### (3) 仕事の満足度と価値観の違い

- 仕事のやりがいや責任：開業志向が強まるほど、やりがいや責任といった仕事内容を重視する傾向がみられた。
- 「開業志向層」は、現在の就業に「不満足」な人の割合が最も高く49.4%が不満足と回答。
- 「やりがいのある仕事なら、収入が多少希望に合わなくても我慢する」→そう思うの回答は、「既開業層」が48.1%で最も多かった。
- 「責任ある仕事はできればやりたくない」→そう思うの回答は、開業興味なし層が43.2%で最も多かった。
- 仕事と時間のバランス：開業志向の違いによる差はない
- 「仕事よりもプライベートな時間を優先したい」→そう思うの回答は、属性の違いで差が見られなかった。全体で総計70.1%程度いる。
- 「仕事の時間や量を自分の裁量で決めたい」→そう思うの回答は、属性の違いで差が見られなかった。全体で総計73.7%程度いる。

## 開業を後押しする要因分析 (第3章)

### 1. 開業に興味を持った理由

- 1位は「(時間)自由に仕事をしたかった」、2位「(仕事の条件)収入を増やしたかった」、3位「(スキル)仕事の経験や知識を生かしたかった」
- 「既開業層」に特徴的に多くみられた理由で、最も多かったのは「適当な勤め先がなかった」、次に「仕事の経験者知識を生かしたかった」、「社会の役に立ちたかった」、「家事・育児や介護で通常勤務のバランスがとれなかった」の4つである。

### 2. 開業に際し心配したこと

- 1位「財務、税務などの知識」、2位「資金調達」、3位「販売先(お客様)の確保」、4位「業界に関する知識」、5位「経営の相談できる相手がいない」
- 3カテゴリー13項目のうち、11項目については既開業層になるほど「心配した」割合が下がる傾向がみられた。
- 「健康・体調面の管理」と「家事・育児、介護などとの時間のバランス」の2項目については、既開業層になるほど「心配した」割合が上がる傾向がみられた。

Figure 1 開業に際し心配なこと (心配したこと)

	(単位: %)	全体 (n=201)		既開業層 (n=27)	開業に向け行動層 (n=49)	開業興味層 (n=125)	開業志向による心配の変化 ←左向きに開業志向強い層	有意差	
		割合	順位					カイ二乗検定	判断
① 資金について	資金調達	69.2	2位	25.9	61.2	81.6	←	**	あり
	財務、税務などの知識	72.6	1位	48.1	63.3	81.6	←	**	あり
② 経営関連について	希望の事務所や店舗の確保	39.8		3.7	32.7	50.4	←	**	あり
	経営の相談ができる相手がいない	56.2	5位	25.9	42.9	68.0	←	**	あり
	従業員の確保	25.4		3.7	20.4	32.0	←	**	あり
③ 販売について	販売先(お客様)の確保	66.7	3位	25.9	67.3	75.2	←	**	あり
	仕入れ先・外注先の確保	45.3		7.4	30.6	59.2	←	**	あり
④ 商品・サービス内容について	業界に関する知識	56.7	4位	18.5	44.9	69.6	←	**	あり
	商品やサービスの企画・開発	42.8		29.6	34.7	58.4	←	**	あり
	商品やサービスに関する知識	42.8		22.2	34.7	50.4	←	**	あり
⑤ 家族や時間のバランスについて	家族の理解・協力	25.4		18.5	20.4	28.8	←	**	あり
	健康・体調面の管理	39.3		48.1	38.8	37.6	→	*	あり
	家事・育児、介護などとの時間のバランス	50.2		63.0	44.9	49.6	→	**	あり

※1~5位まで上位の項目セルをグレーにしている。但し既開業層の5位が同数3項目あるため同カテゴリーは4位まで。

※カイ二乗検定: \*\* P<0.01、\* P<0.05

※「開業に興味なし層」を除く、回答数201を総数として集計している。

### 3. 相談相手の存在

- 相談相手で最も多かった回答の1位は「家族・親戚」
- 既開業層が相談した相手で多かったのは、2位「勤務先・元勤務先の上司や同僚、部下」、3位「既に開業している知人(戸田市外)」、同割合で「旧知の友人・知人」であった。
- 既開業層の相談相手で他属性よりかなり多かったのは「税理士・会計士」で18.5%。

○ 開業に向け行動層で他属性よりかなり多かったのは「勉強会などへ参加してできた知人」で22.4%。

(単位：%)

Figure 2 開業について相談している相手

		既開業層 (n=27)	開業に向け 行動層 (n=49)	開業興味層 (n=125)	順位
友人関係	地域の友人・知人	7.4	12.2	3.2	3位
	旧知の友人・知人 **	29.6	34.7	4.0	2位
開業関係	既に開業している知人（戸田市内）	3.7	6.1	1.6	
	既に開業している知人（戸田市外） **	29.6	30.6	1.6	3位
	勉強会などへ参加してできた知人 **	11.1	22.4	0.8	
近親者	家族・親戚 **	55.6	36.7	18.4	1位
仕事関係	勤務先・元勤務先の上司や同僚、部下 **	40.7	28.6	2.4	2位
	勤務先・元勤務先の取引先 **	11.1	10.2	2.4	
専門機関	税理士・会計士 **	18.5	10.2	0.0	
	金融機関	3.7	4.1	0.0	
公的機関	商工会など地域の団体・組合	3.7	2.0	0.0	
	行政の創業支援	3.7	4.1	0.0	
	起業支援センター（オレンジキューブ）	0.0	6.1	0.0	

※1～3位まで上位の項目のみセルをグレーにしている

※全体より+5ポイント以上差があるセルは、太数字で点線枠をいれた

※表内 \*\*は、カイ二乗検定のP値で \* : P<0.05、 \*\* : P<0.01

#### 4. 既開業層が開業時に収集した情報

○ 1位は「会社の設立や個人事業の開業届出の方法」、2位「お客様・販路の開拓方法」、3位「インターネットを事業で活用する方法」。

#### 5. 既開業層がよく使っている宣伝方法

○ 1位は「お客様の紹介」、2位「知人・友人の口コミ」、3位「以前の仕事の付き合い」。

### 戸田市女性の地域開業の可能性（第4章）

#### 1. 女性の開業をめぐる背景

(1) 子育て世代だけでなく、様々な背景を持つ女性が開業に興味をもっている。

(2) 40代後半からの女性の開業志向の高まりがみられた。

各年代で開業に向け行動層が一定数いることが今回の調査でわかった。特徴的であったのは、40代後半から50代女性の開業に対する興味である。ヒアリング調査とアンケートの自由回答欄からは「定年後も長く続けられたら」、「年をとっても継続できる仕事をしたい」「このまま年をとって急に仕事なくなった時に再就職に対する不安が漠然となり」など、老後を意識した回答が目立った。数年前まではあまり聞かれなかった同年代女性の開業への興味と意欲が今回の調査ではみられた。「100年ライフ」などの時世の流れが少なからず影響しているであろうと考えられる。

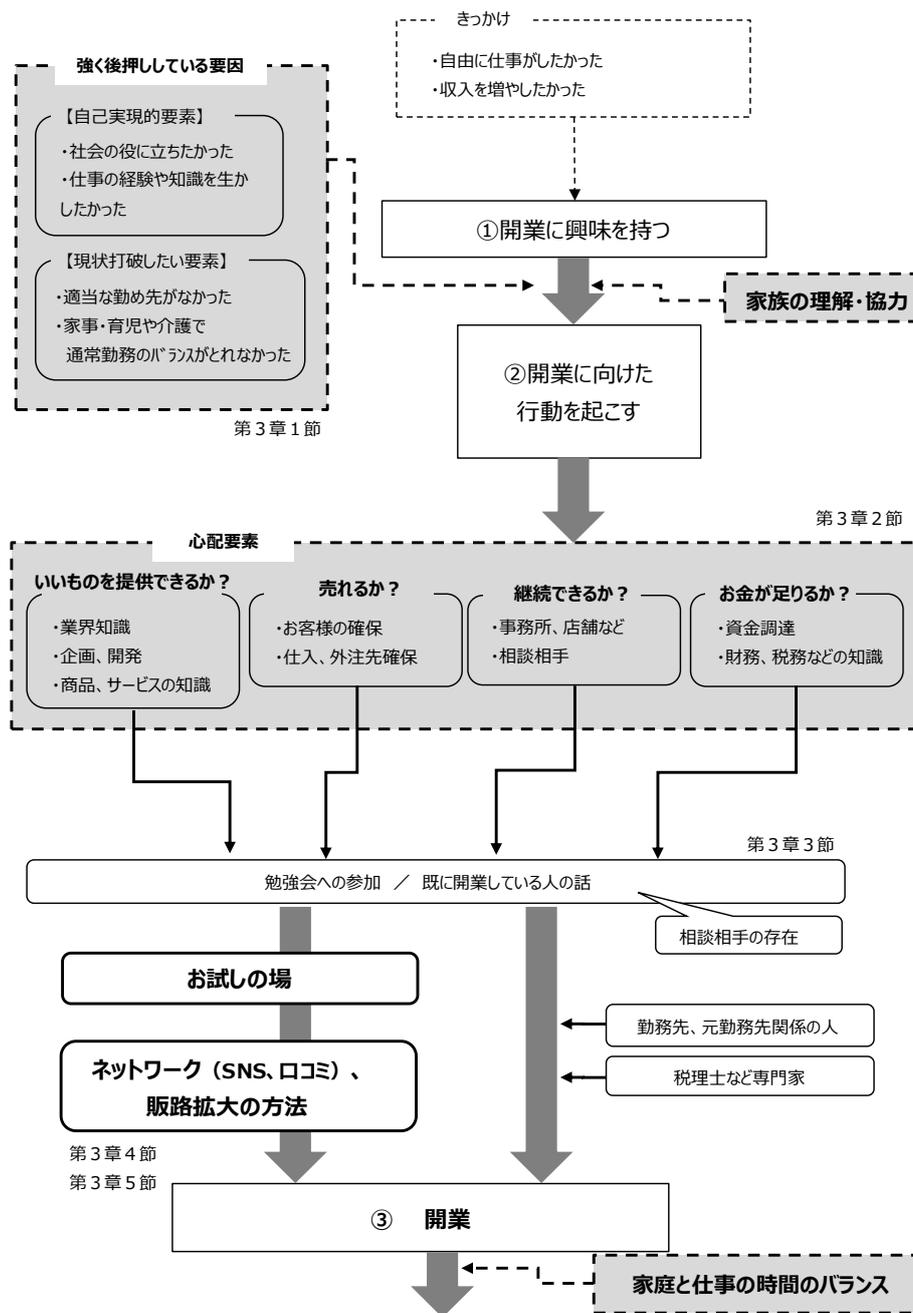
(3) どのカテゴリーにも属さない、女性の不確かな開業志向の位置づけがある。

「何からはじめていいか、わからない」、さらに「どこに相談したらいいか、わからない」と

いった声が多く聞かれた。この要因としては、本調査の対象である女性の開業に対して、フリーランス、個人事業主、開業、起業、独立など様々な名称で呼ばれ、一般的な定義が固定していないため行政の相談窓口でもどの課が適しているか不確かになっていることが挙げられる。これについては、本年度、戸田市で設置された環境経済部 経済政策課「女性活躍応援担当」という担当部門が設置され、希望の仕事形態ではなく、女性と仕事という枠組みで相談できる窓口になるということで、大きく解消されることが期待される。

## 2. 戸田市女性の地域開業促進モデル

Figure 3 戸田市女性の開業促進モデル



## (1) 開業に向け行動を起こすプロセス

「仕事の経験をいかに開業につなげるか」という点がポイントとなる。前職の経験や知識があることは、開業に向け行動を起こす後押しとして強い。

一方で前職と開業が繋がらない人もいるが、その場合は最初から開業を目標とするのではなく、まずはライフプランの変更にともない流動性を持つキャリアプランを早い時期から作ることが肝要である。特に、キャリアの棚卸など転職市場で一般的なキャリア相談の形式は、出産・育児で仕事から一時はなれた女性に対しても有効であろう。

## (2) 開業が後押しされるプロセス

### ①勉強会への参加

勉強会へ参加してできた知人に相談している人は、専門家への相談や既に開業している人への相談など、ネットワークが増える傾向がみられた。

### ②個別の相談と支援

開業を具体的に進めていくためには、個々人の状況に合わせた具体的な相談と支援が必要であるが、現在それがどのような場で可能かがわかりにくい。専門家や商工会への相談は有効であろうが、どのような専門家がどのようなサポートをしてくれるのかが見えにくい状況であるため、地域内でこうした専門家ネットワークの構築や活性化は、行政も支援していきやすい分野であろう。

### ③トライアルの場と口コミネットワーク

お試しショップや朝市、友人の店舗に試作品をおかせてもらってなど、トライアルの場は最終的な開業の後押しに非常に有益である。また、口コミによる販路がみえることも、開業の後押しとなっている。

## (3) 「できることを、できる範囲で」スタートできる環境

既開業層が最も苦労したことに「家事・育児、介護などとの時間のバランス」が挙げられているが、それと同時に現在の収容状態に「満足している」と回答した人が他の属性よりも多く8割程度いる。家庭と仕事の時間のバランスに苦労しつつも現在満足している人が多いという実態があらかとなった。自分が今「できることを、できる範囲で」スタートできる環境が求められており、地域密着型の開業を創出するためには戸田市の環境を生かした最適なまちづくりが今後もより一層求められてくる。

## (4) 開業を後押しする要因と行政の役割

ここまでの地域開業促進モデルを振り返り、開業を後押しする主な要因が3つを中心にみえてきた。「セミナー・勉強会」と「個別相談」、「トライアルの場」である。本項では各要因とそれに対して自治体が積極的に支援していくこととその役割、そして住民が自分たちで積極的に活動していくことを整理した<本文図表 46>。

### ①セミナー・勉強会の開催（きっかけづくり）

セミナーや勉強会は、参加することにより開業に対する知識が増えることだけでなく、参加者同士のネットワーク創出の力が大きい。

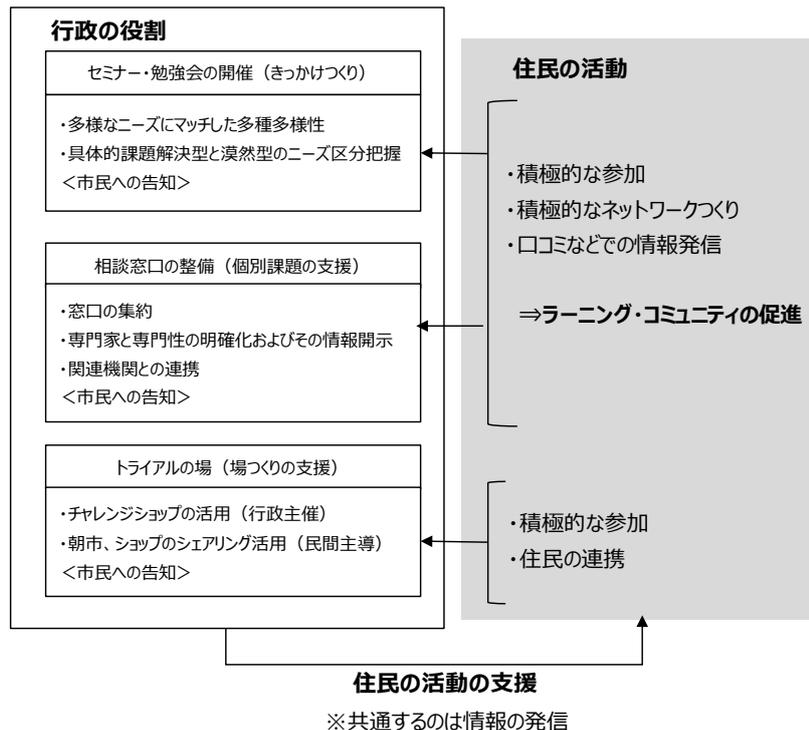
・多様なニーズにマッチした多様多様性 開業志向の違いによるニーズを細分化しそのニーズにマ

ッチした勉強会を企画する

・具体的課題解決型と漠然型のニーズの区分把握\_事業イメージを持っているがそれを具体化していく方法がわからないという具体的課題解決型、「何から始めていいかわからない」といった漠然型

これらの2つのニーズを把握して企画していきことが肝要であり、これら勉強会の市民への広い告知が重要である。

Figure 4 開業を後押しする要因と行政の役割



### ②相談窓口の整備 (個別課題の支援)

次に個別相談の必要性が挙げられる。これは3つの機能が必要であろう。

・窓口の集約\_今回の調査で多く聞かれた「どこに相談したらいいかわからない」という窓口不明を集約すること。現在の「女性活躍応援担当」がその役割の中心を担っている。

・専門家と専門性の明確化およびその情報開示\_何を誰に聞けばいいのかわかるように、どのような専門家がいてどういった分野を主に扱っているかなどの情報の整備との開示

・関連機関との連携\_上記専門家と専門性の明確化のためにも、各機関と連携し情報の集約が必要

### ③トライアルの場 (場づくりの支援)

次に、トライアルの場が挙げられる。戸田市には主に以下の2つのトライアルの場が存在している。

・チャレンジショップの活用 (行政主催)

・朝市、ショップのシェアリング活用 (民間主導)

行政はこれら活動に対して積極的に市民への告知を支援していくことが役割として求められる。

特に重要なのは告知であるが、行政の線引きにより一括化ができない状況でもある。そのため、外部委託や民間の取り組みに行政がサポートできる形式などの視点の転換で戸田市全体で一括情報発信ができる状況をつくれることが求められる。

## 第2章 戸田市女性の開業志向の分布

### 1. 調査手法

#### (1) 属性の分類定義

本調査において「開業」は以下の定義で行った。

「開業（起業含む）：個人事業者やフリーランスなど法人登記していない働き方も含む」。アンケート調査においては、同定義を明記して回答してもらった。

また、本報告書内ではアンケートやヒアリングにおいて、開業志向<sup>2</sup>を聞きその結果の属性を以下のように定義して記載する。

「既開業層」＝既に開業している人

「開業志向層」＝開業に興味がありと回答した人

（※第3章は開業を後押しする要因を検証するため、「開業志向層」をさらに以下に区分して分析を行った）

「開業に向け行動層」＝「開業予定で準備している」および「準備したり調べたりし行動している」と回答した人。

「開業興味層」＝「開業に教務はあるが現在調べたり準備したりしていない」と回答した人、

「開業興味なし層」＝開業に興味がない人

#### (2) 調査の目的と手法

調査手法は第1章2節で述べたアンケート調査及びヒアリング調査である。アンケート調査では全回答数786sのうち分析に必要な「開業志向」を問う設問について未回答であった6サンプルを除き780sを分析対象とした。

アンケート分析は単純集計の結果からクロス集計とカイ二乗検定を行い、以下の3点を確認することを目的に行った。

1つめは、戸田市在住の20～50代女性の既開業層および開業志向層の状態を把握するために、一都三県（東京都、神奈川県、千葉県、埼玉県）との分布の比較を行った（第2節）。

2つめは、開業志向層がどのような開業イメージを持っているかを確認した（第3節）。

3つめは、開業志向層の特性を確認するために他属性との比較を行った（第4節）。特性としてデモグラフィカル属性<sup>3</sup>の違い、地域での活動状況の違い、現在の仕事に対する考え方の違いをみた。

また、本分析ではクロス集計でカイ二乗検定を中心に行ったが、既開業層および開業志向層の特性を把握することが主な目的であることから、カイ二乗検定で有意差が認められなかった項目に対して

---

2 実際のアンケートの設問では次のように聞いている。設問7：あなたは、今後「開業（起業も含む）」を考えていますか？ 以下の当てはまるものをお選びください。（※ここでいう「開業（起業も含む）」は、個人事業者やフリーランスなど法人登記していない場合の働き方も含みます。）（※現在、個人事業者、フリーランスとしてお仕事をされている方は、既に開業しているに該当します。） 回答：①既に開業している ②具体的に開業する予定で準備している ③まだ具体的ではないが、いずれ開業する予定でいる ④開業に興味があり、少し調べたり準備したりしている ⑤開業に興味はあるが、調べたり準備したりしていない ⑥開業興味なし、の6段階で回答してもらった。集計の際に②③④を「開業に向け行動層」として1つのカテゴリーにまとめた。

<sup>3</sup> 人口統計学的な属性のこと。性別、年齢、住んでいる地域、家族構成などその人のもつ社会的な特質データである。

も記載した。すなわち、カイ二乗検定で有意差が認められた項目については既開業層および開業志向層の特性が現れているものであり、認められなかったものは特に同属性らの特性ではないことを示すためである。例えば、当初の予測では「末子の年齢」によって開業志向に違いがでるのではないかと考えられていたが、実際の検定結果からはその差は認められなかった。本調査では、このような仮説や推論が実際にどのような状態であるかを確認することを目的としているため、同上の方法をとることとした。

表記方法として、検定を行ったグラフの図表番号と図表名の後に、以下の例のように検定結果で有意差が認められなかった場合は<有意差なし>、有意差が認められた場合は<有意差あり>と記した。

例： 

図表 2 開業志向の状態 (一都三県と戸田市の比較)	<有意差なし>
----------------------------	---------

また、グラフ内では自由度と P 値を記載し、印なしは有意差なし、\*は 5%有意、\*\*は 1%有意を表して表記した。

## 2. 開業志向層の分布と一都三県比較

戸田市内と一都三県のそれぞれの 20～50 代女性を対象としたアンケート調査より、戸田市有効回答者数 780 人、一都三県有効回答者数 660 人を対象とし、開業に興味を持っている属性がどの程度存在しているのかを確認した。

- 戸田市在住女性の既開業層は 3.5%、開業志向層は 22.3%であった。
- 本アンケートで、戸田市と一都三県の女性の開業状態に有意な差は認められなかった(= 戸田市と一都三県とでは、既開業層、開業志向層、開業興味なし層の割合に差がないであろうと考えられる)

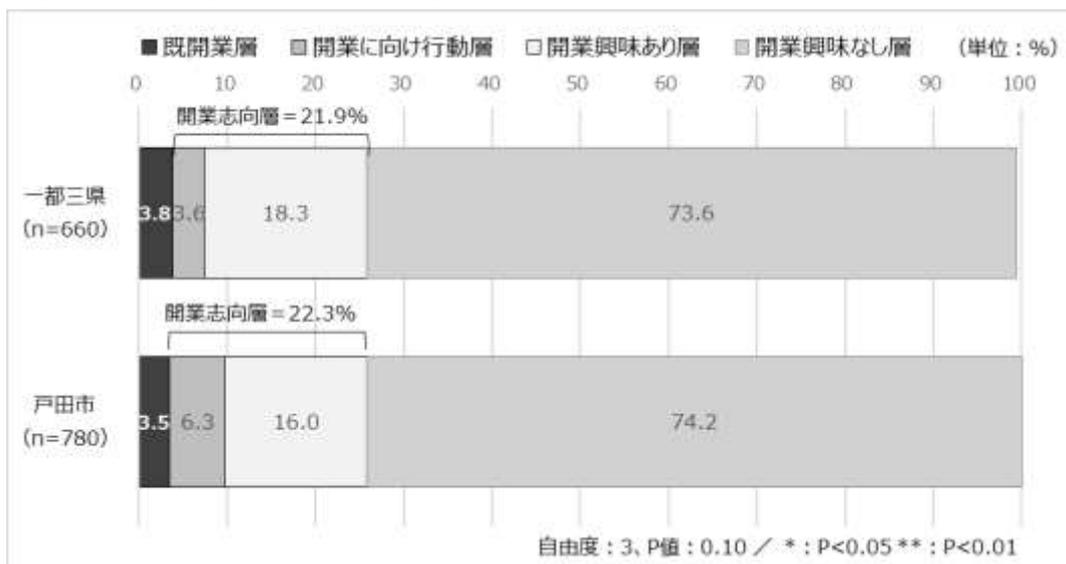
「あなたは、今後「開業（起業も含む）」を考えていますか？」という設問に対する回答結果をまとめた。戸田市の女性の既開業層は 3.5%、開業に向け行動層は 6.3%、開業興味あり層は 16.0%で、「開業志向層」は 22.3%であった。開業興味なし層は 74.2%であった。

<図表 3>では、一都三県（東京都、千葉県、神奈川県、埼玉県）<sup>4</sup>との同属性の比較をおこなったところ、同様の傾向がみられた。クロス集計のカイ二乗検定の結果でも P 値は 0.10 であり（自由度 3）差は認められなかった。「既開業層」の割合が戸田市 3.5%、一都三県が 3.8%と同じ程度で開業している女性がいると考えられる。

一方で、カイ二乗検定の結果による有意差は認められないものの、戸田市の開業に向け行動層の割合は 6.3%で、一都三県の 3.6%よりも高い。興味を持っている人の中で具体的に行動している人が多い傾向が本アンケート調査からはみられた。

図表 3 開業志向層の分布（一都三県と戸田市の比較）

<有意差なし>



<sup>4</sup> 詳細は第 1 章 2 節で記載した方法でアンケートを実施した。

### 3. 開業志向層の開業イメージ

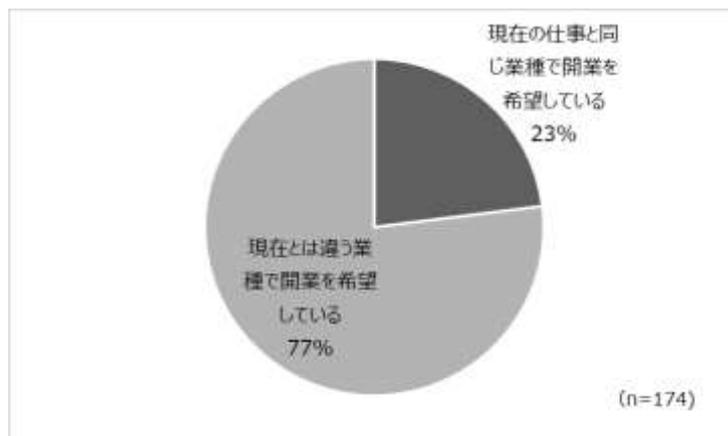
戸田市内 25～54 歳女性を対象としたアンケート調査より、開業に興味ありと回答した「開業志向層」の174人を分析対象とし、同対象者がどのような開業のイメージを持っているかを明らかにした。

#### (1) 現在の仕事と開業希望業種

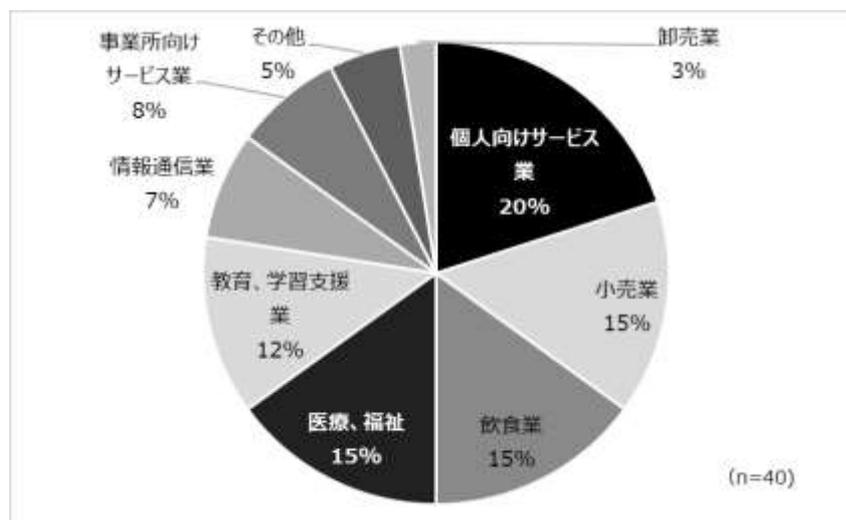
○ 現在の仕事と同じ業種で開業を希望している人は、開業志向層の中の23.0%であった。

現在の仕事と同じ業種で開業を希望している人は、開業志向層の中の23.0%で、違う業種での開業を希望している人は77.0%であった<図表4>。同じ業種で希望している人の中で最も多かったのは「個人向けサービス業」20.0%、次いで「小売業」15.0%、「飲食業」15.0%、「医療・福祉業」15.0%であった<図表5>。

図表 4 現在の仕事と開業希望業種



図表 5 開業希望職種（現在の仕事と同じ業種で開業を希望している人のみ）



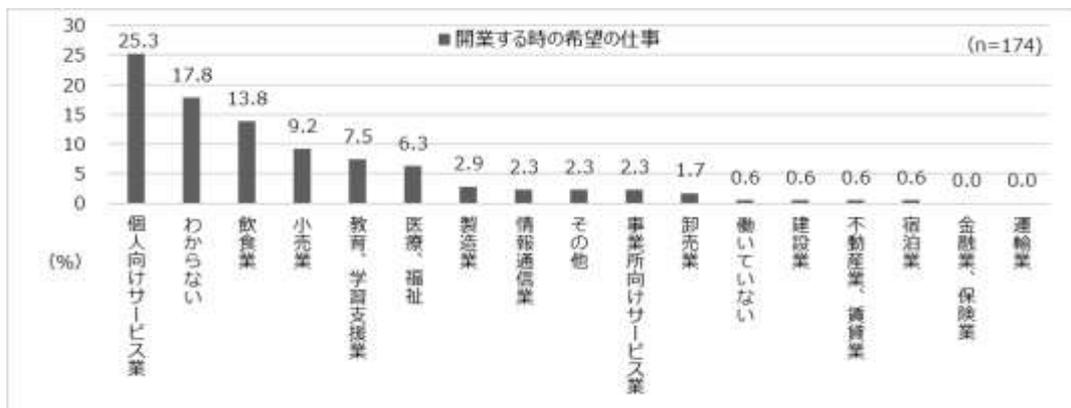
## (2) 希望する業種

- 開業希望業種で最も多いのは「個人向けサービス業」、次いで「飲食業」「小売業」であった。（「わからない」という回答を除く）

開業希望業種で最も多いのは「個人向けサービス業」25.3%、次いで「飲食業」13.8%、「小売業」9.2%であった。「現在の仕事と同じ業種で開業を希望している」で挙げた上位の業種と同じ傾向が見られた<図表6>。

対して、「わからない」が17.8%と2割弱が開業の具体的なイメージが持てていないという回答であった。

図表6 希望する業種

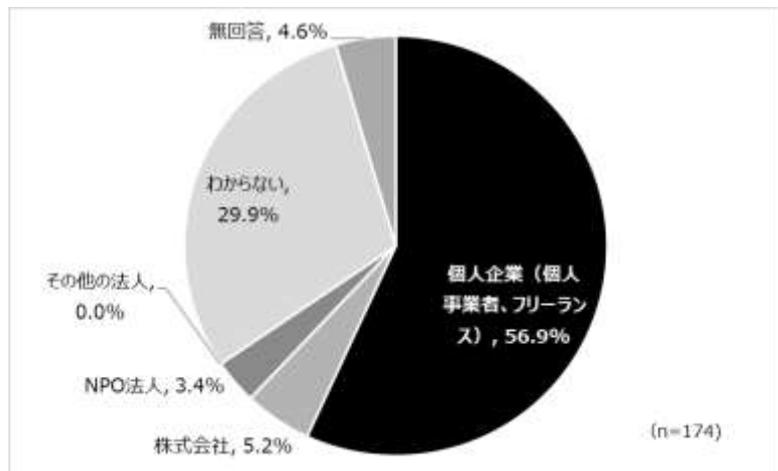


## (3) 希望する組織形態

- どのような組織形態で開業したいかについては、「個人企業（個人事業者、フリーランス）」が6割弱であった。

「設問：開業するとしたら、どのような組織形態でスタートしたいと思っていますか？」の回答で、最も多いのは「個人企業（個人事業者、フリーランス）」で56.9%であった。株式会社やNPO法人で最初からスタートしようという希望は少数であった。また、「わからない」が29.9%で、先の<図表6>で希望する業種がわからないの17.8%よりも多く、組織形態のイメージを持っていない人の方が多い傾向である。

図表7 開業スタート時に希望する組織形態



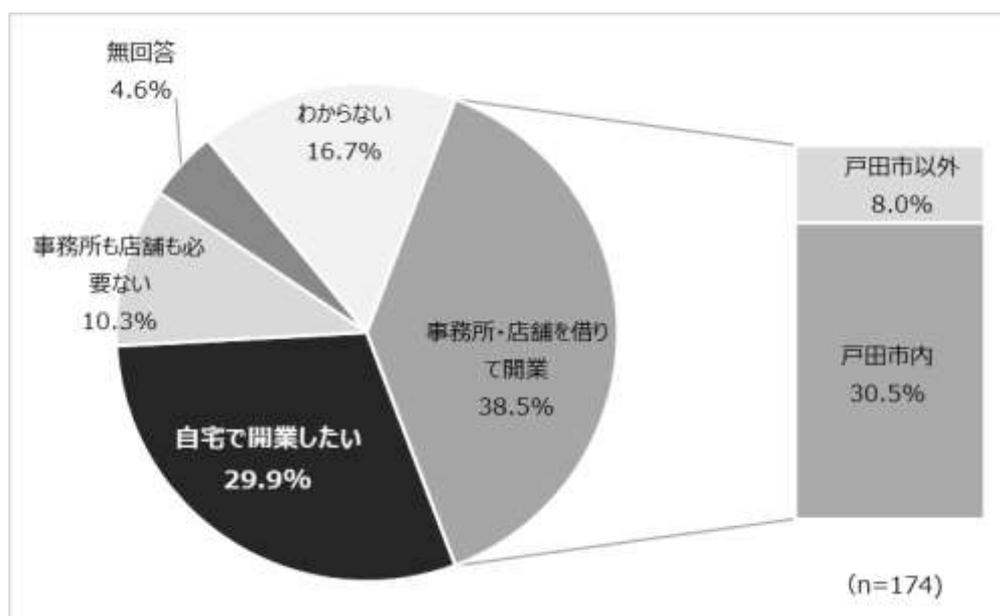
#### (4) 希望する開業場所

- 戸田市内で事務所・店舗を借りての開業希望者が最も多く 30.5%、次いで自宅で開業が 29.9%であった。

「設問：開業するとしたら、主な事務所、店舗はどのようにイメージされていますか？」の回答から、「事務所・店舗を借りて開業」を希望している人が 38.5%で、「自宅で開業したい」が 29.9%、「事務所も店舗も必要ない」が 10.3%であった<図表 8>。前述の(2)で希望する業種が個人向けサービスや飲食、小売りが多かったこと、(3)で希望する組織形態が個人企業という回答が最も多かったことから、戸田市の開業志向層は店舗を持った個人向けの業態で開業を希望している人が多いことがわかる。

また、戸田市内での開業をイメージしている人は、「戸田市内で事務所・店舗を借りて開業したい」30.5%と「自宅で開業したい」をあわせて全体で約 6 割いる。

図表 8 希望する開業場所



## (5) 主なお客様の地域（商圏）

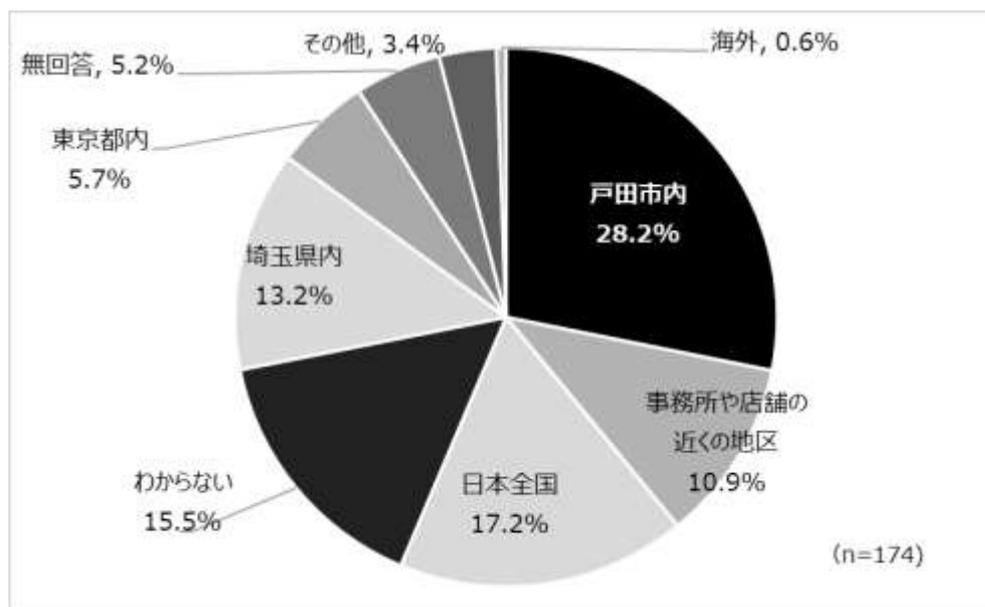
○ どの地域範囲をお客様の対象としているか（商圏）については、戸田市で 28.2%、事務所や店舗の近くの地区が 10.9%であった。地域周辺を商圏と考えているのは約 4 割近くである。

「設問：開業するとしたら、主なお客様の地域（商圏）について、どのようにイメージされていますか？」の回答から、「戸田市内」が 28.2%で最も多かった。次いで多かったのは「日本全国」17.2%、「わからない」15.5%、「埼玉県内」13.2%であった<図表9>。

対して、「事務所や店舗の近く地区」と回答したのが 10.9%で、「戸田市内」の 28.2%と合わせると、地域密着型の開業をイメージしている人は 4 割近くいることがわかった。

戸田市内や事務所や店舗の近く地区という商圏は、徒歩や自転車でのお客様を対象としていたり、口コミや通りすがりでの集客を考えていると考えられる。

図表 9 主なお客様の地域（商圏）



## 4. 既開業層と開業志向層、開業興味なし層の違い

戸田市内 25～54 歳女性を対象としたアンケート調査より、有効回答者数 780 人を分析対象とし、既開業層、開業志向層、開業興味なし層の属性の違いを明らかにした。

### (1) デモグラフィカル属性<sup>5</sup>

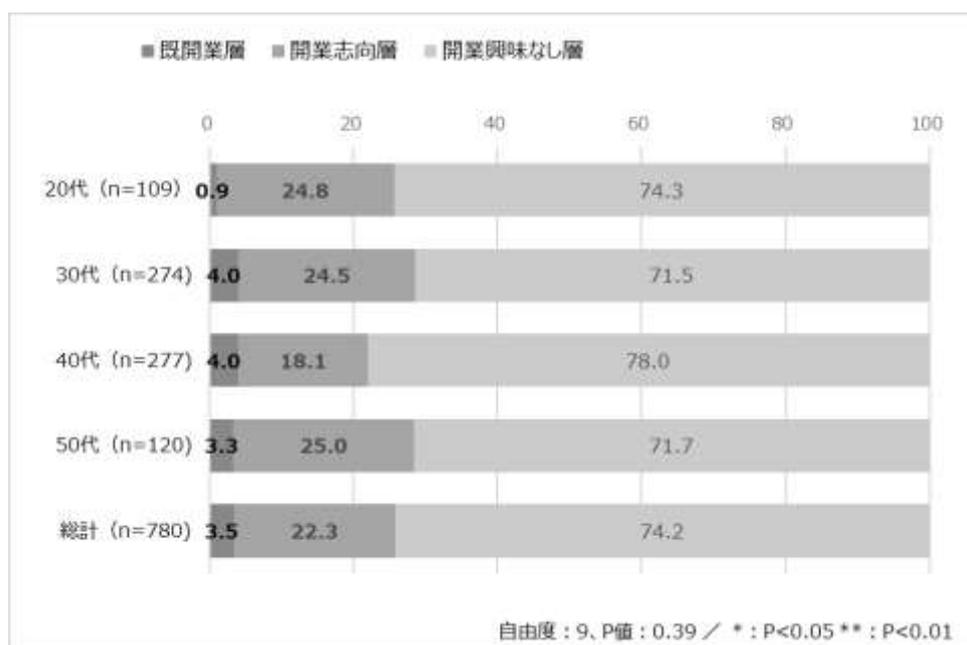
#### ①年代

○ 年代による開業志向の差は認められなかった。

年代による開業志向の差は認められなかった。既開業層が全体で 3.5%、開業志向層が 22.3%、開業興味なし層が 74.2%と、各年代で同程度の分布であった<図表 10>。

図表 10 年代

<有意差なし>



<sup>5</sup> デモグラフィカル属性とは、性別、年齢、住んでいる地域、所得、職業、学歴、家族構成など、人口統計データなどでよく用いられるその人が持つ個人の社会的経済的特性のこと。

## ②居住地区

- 「既開業層」が最も多かったのは上戸田地区で6.9%であった。
- 「開業志向層」が最も多かったのは笹目地区で30.9%であった。

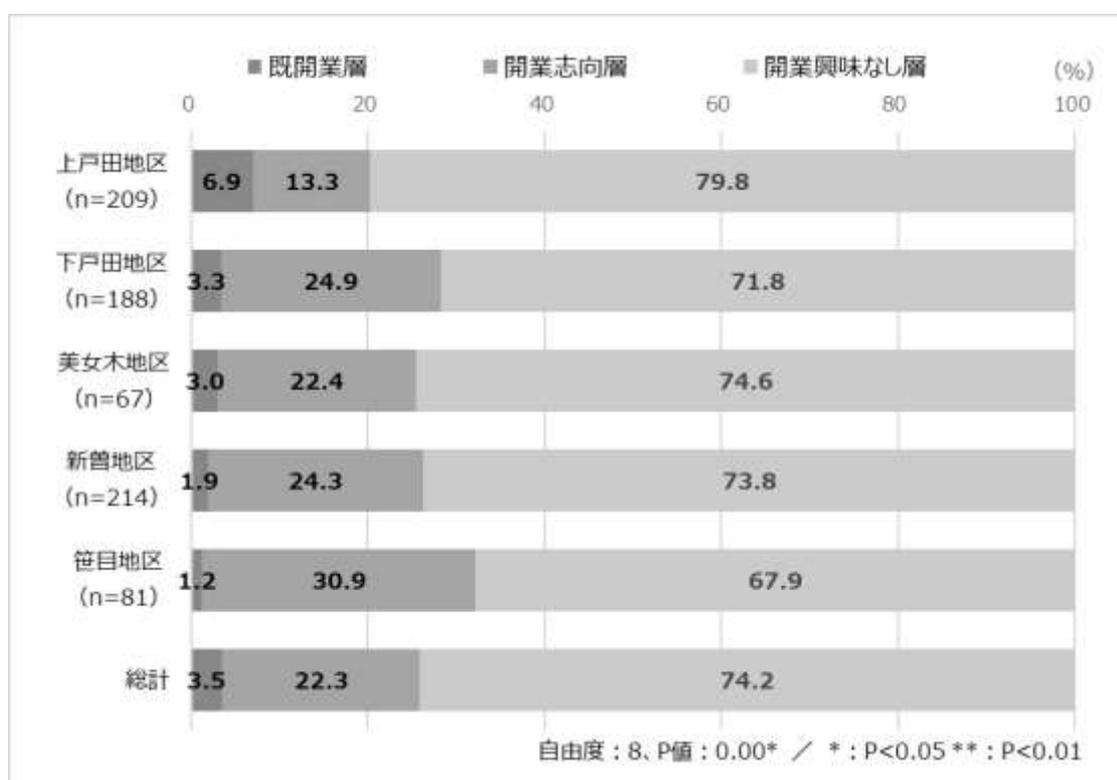
居住地区による開業志向の差は認められた。

既開業層が最も多かったのは上戸田地区で6.9%であった。一方で、開業志向層については13.3%と上戸田地区が最も少ない<図表11>。

また、開業志向層が最も多かったのは笹目地区で30.9%であった。また笹目地区は既開業層が最も少なく1.2%ではあったが、開業志向層と合わせると開業に関心のある人が最も多い地区である。

図表 11 居住地区

<有意差あり>



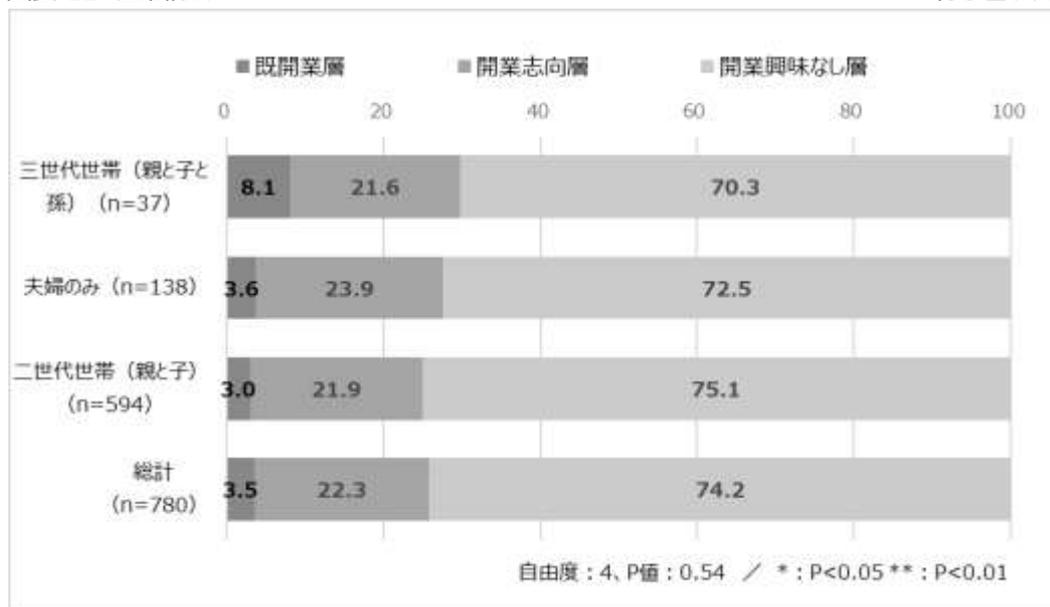
### ③世帯構成

○ 世帯構成による開業志向の差は認められなかった。〈図表 12〉

(※注：本設問では回答選択肢に「単身 (一人暮らし)」も設けたが、サンプル数が1人だったため集計から除いた。カイ二乗検定も同属性を除いて行った。)

図表 12 世帯構成

〈有意差なし〉



### ④末子の年齢

○ 末子の年齢による開業志向の差は認められなかった〈図表 13〉。

図表 13 末子の年齢

〈有意差なし〉



⑤勤務形態

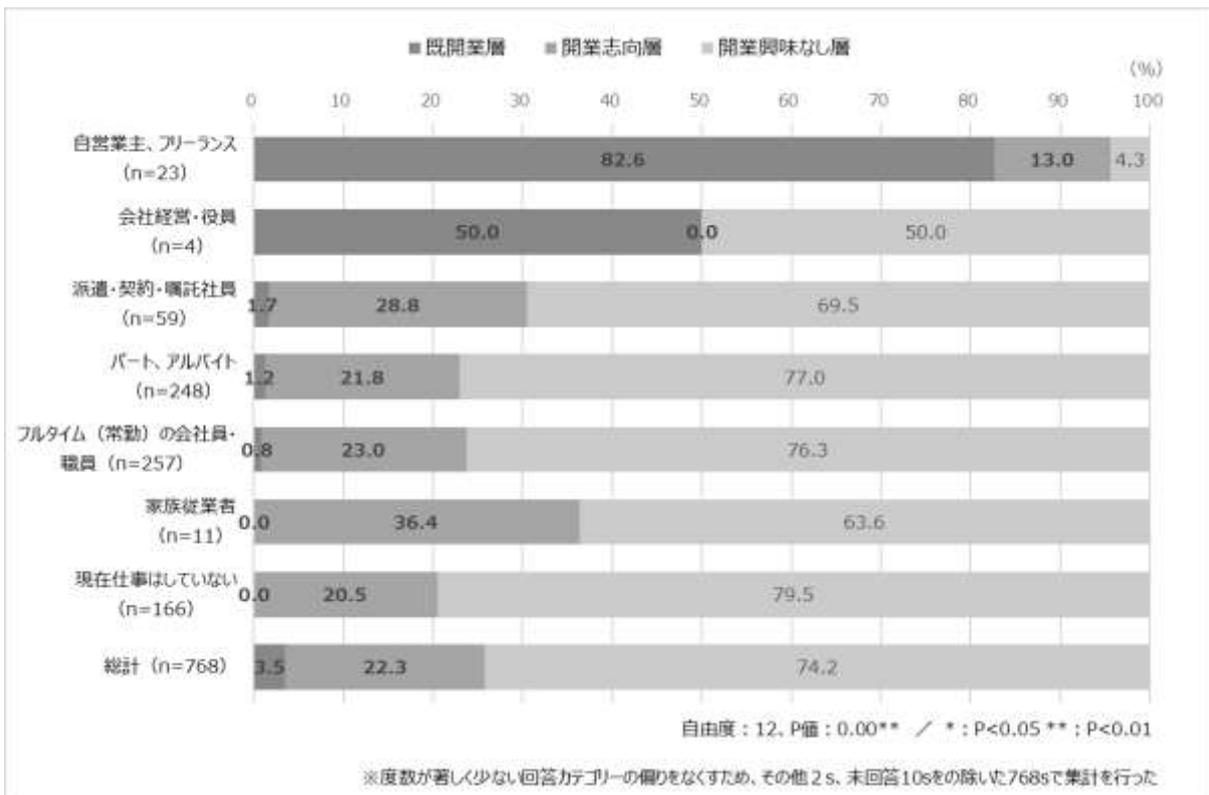
○「開業志向層」が最も多かったのは、家族従業員の36.4%、次いで派遣・契約・嘱託社員の28.8%であった。

勤務形態による開業志向の差は認められた。(※：本設問は開業という勤務形態に直接関わる設問であることから、「既開業層」が自営業主、フリーランスと会社経営・役員（法人登記している）に集約されるのは当然の結果である。そのため、カイ二乗検定は「既開業層」を除いたクロス集計で行った。開業していない人たちの開業志向が、どの勤務形態の人に多くみられるかを把握するためである。その結果からの有意差が認められた。)

開業志向層が最も多かったのは家族従業員の36.4%、次いで派遣・契約・嘱託社員の28.8%、フルタイム（常勤）の会社員・職員の23.0%、パート・アルバイト21.8%の順であった。家族従業員のサンプル数が少ないため、この結果には留意が必要であるが、非正規雇用者の開業志向がやや高い傾向がみられる<図表14>。

図表 14 勤務形態

<有意差あり>



## (2) 地域のネットワーク量と活動量の違い

### ①地域のネットワーク量

- 「既開業層」ほどネットワーク数が多くなる傾向であった。
- ネットワークの量は、既開業層>開業志向層>開業興味なし層の順がみられた。

ヒアリング調査から、既開業層の多くが宣伝に口コミやFBなどのSNSを活用しており、効果が高いという発言が聞かれた。そのため、「設問：戸田市内で、LINE や Facebook などの SNS でつながっている知人・友人はどのぐらいいますか？」という設問を設けた<sup>6</sup>。

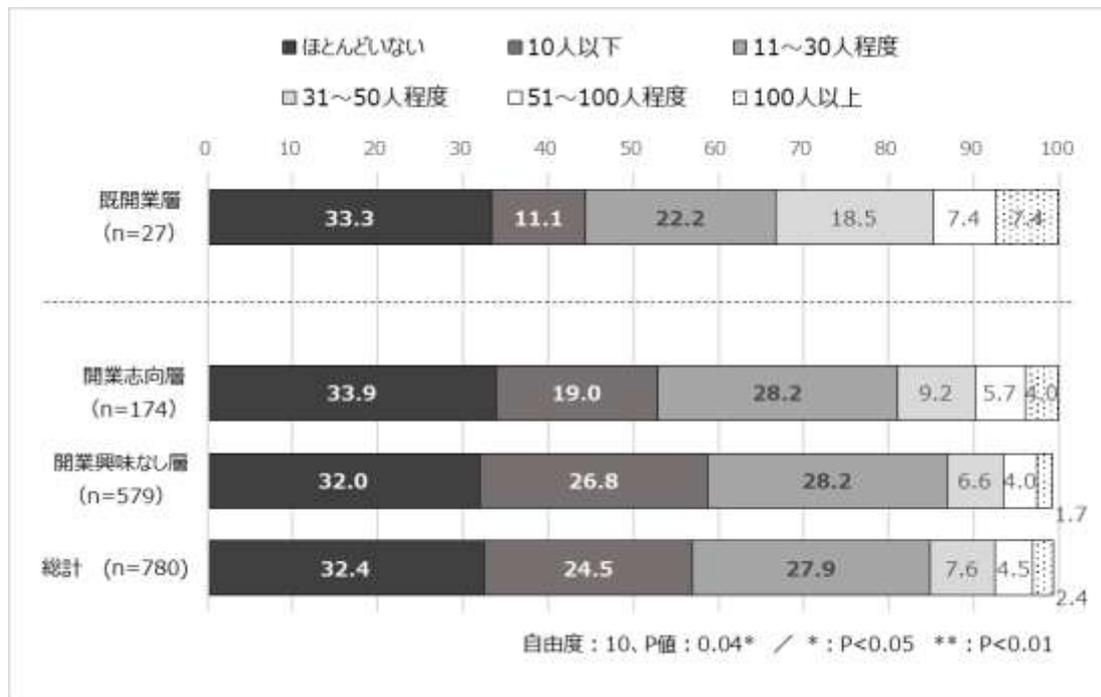
これに対して、「100人以上」と回答したのは、既開業層 7.4%で最も多く、次いで「開業志向層」4.0%、「開業興味なし層」が最も低く 1.7%であった。この傾向は「51～100人程度」「31～50人程度」まで同じ傾向がみられた<図表 15>。

一方、「11～30人程度」「10人以下」は逆に「開業興味なし層」が最も高く、次いで「開業志向層」で、「既開業層」が最も少ない結果であった。

また、「ほとんどいない」は既開業層が 33.3%、開業志向層が 33.9%、開業興味なし層 32.0%で、総計の 32.4%と同程度の割合であった。

図表 15 地域内の SNS ネットワーク量の違い

<有意差あり>



<sup>6</sup> 当然、SNS 以外の地域の知り合いの量も開業志向と関連性があると考えられるが、設問数の制限があったためヒアリング調査の結果を参考に SNS に限定した設問を設けた。

## ②地域の活動量

### 【町会・自治会の活動】

○町会・自治会の集まりについては、「既開業層」、「開業志向層」、「開業興味なし層」の3カテゴリーで違いは認められなかった。

町会・自治会の活動への参加状態と、「既開業層」、「開業志向層」、「開業興味なし層」の3カテゴリーでクロス集計をし、カイ二乗検定の結果は有意な差は認められなかった。開業志向属性とは関連がなく、全体で総数 14.2%程度が町会・自治会の活動に「参加している」傾向である<図表 16>。

図表 16 町内会活動の参加状態

<有意差なし>



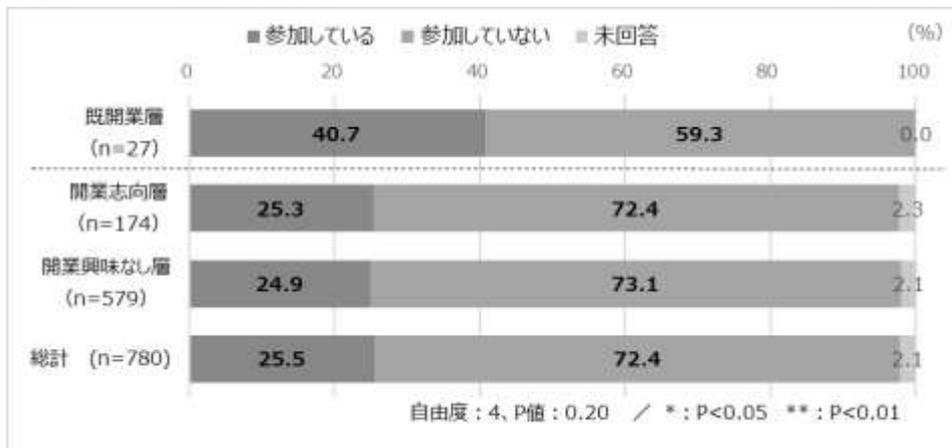
### 【PTA 活動】

○ PTA の集まりについては、「既開業層」、「開業志向層」、「開業興味なし層」の3カテゴリーで有意な差は認められなかった。

PTA の活動への参加状態と、「既開業層」、「開業志向層」、「開業興味なし層」の3カテゴリーでクロス集計をし、カイ二乗検定の結果は有意な差は認められなかった。開業志向属性とは関連がなく、全体で総数 25.5%程度がPTA の集まりに「参加している」傾向である<図表 17>。

図表 17 PTA 活動の参加状態

<有意差なし>



### 【ボランティア活動】

○ 開業志向が強くなるほどボランティア活動している割合は高くなる傾向であり、これは戸田市外の活動においても同様であった。

ボランティア活動については、戸田市内と市外のいずれの活動についても、「参加している」割合が「既開業層」が最も高く、それぞれ25.9%、14.8%であった<図表18、19>。

開業志向が強くなるほどボランティア活動している割合は高くなる傾向であり、これは戸田市外の活動においても同様である<図表18、19>。

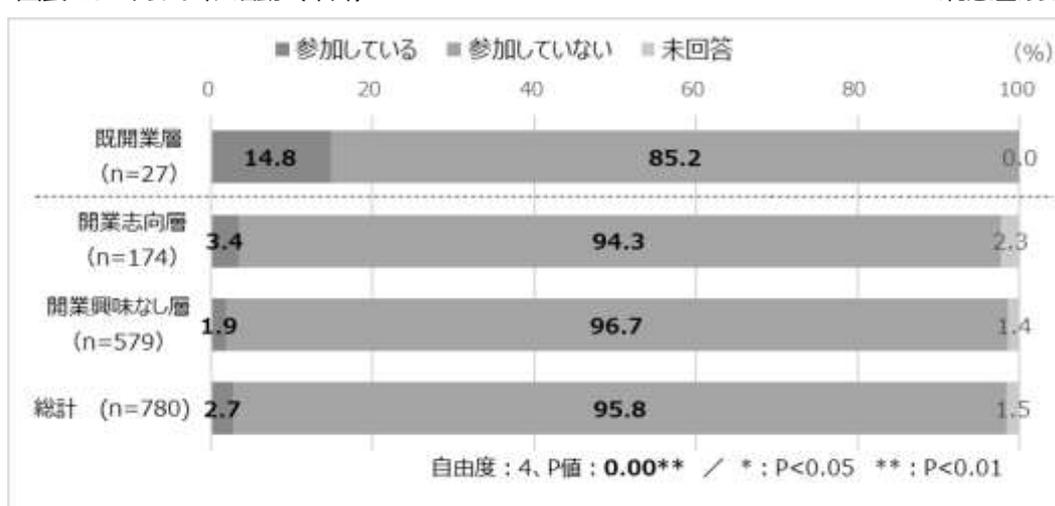
図表 18 ボランティア活動（戸田市内）

<有意差あり>



図表 19 ボランティア活動（市外）

<有意差あり>



【趣味・スポーツの活動】

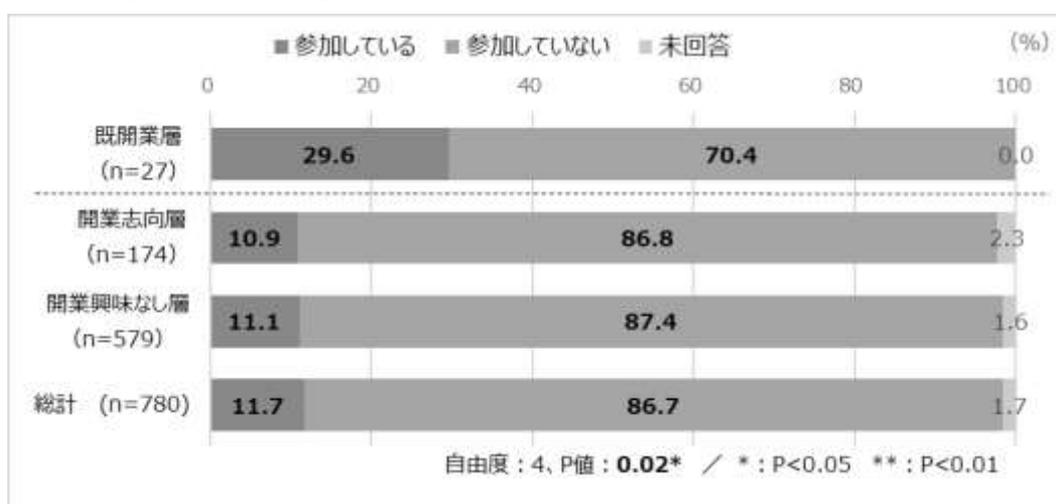
○ 趣味やスポーツのサークル活動については、「参加している」割合は戸田市内と市外のいずれの活動についても「既開業層」が最も高く、それぞれ29.6%、18.5%であった。

趣味やスポーツのサークル活動については、「参加している」割合は戸田市内と市外のいずれの活動についても「既開業層」が最も高く、それぞれ29.6%、18.5%であった。「開業志向層」と「開業興味なし層」では差がなく、それぞれ戸田市内も戸田市外1割程度が「参加している」と回答している<図表20、21>

しかしながら、戸田市外の趣味やスポーツのサークル活動については、開業志向属性による差は認められなかった<図表21>。

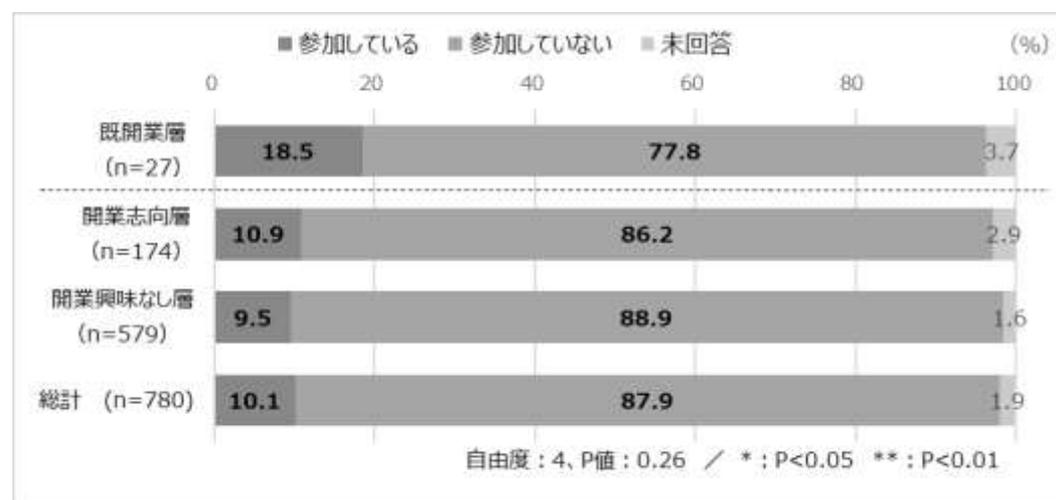
図表 20 趣味・スポーツ活動（戸田市内）

<有意差あり>



図表 21 趣味・スポーツ活動（市外）

<有意差なし>



【ワークショップ活動】

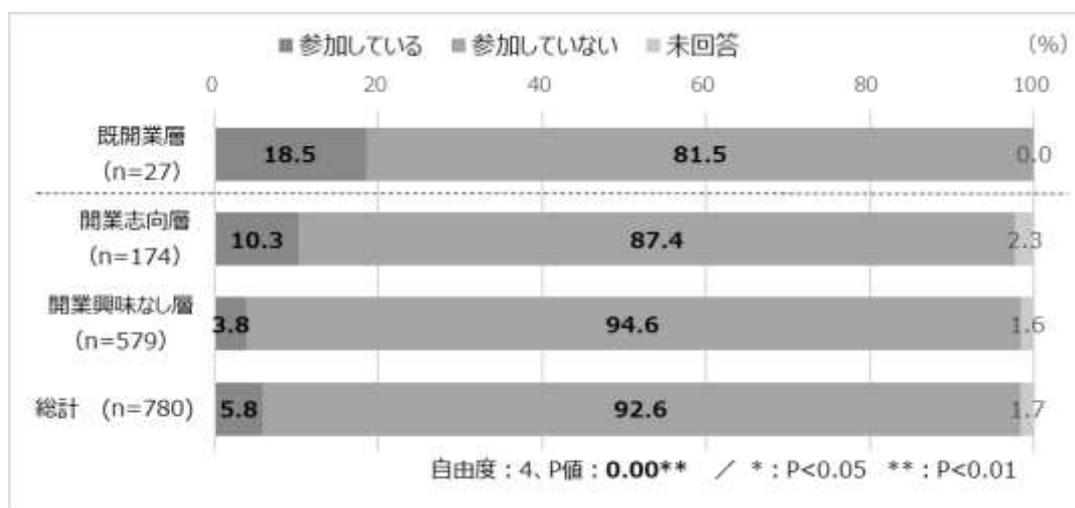
○ ワークショップ活動については、「参加している」割合は戸田市内と市外のいずれの活動についても「既開業層」が最も高く、それぞれ18.5%、22.2%であった。

ワークショップ活動については、「参加している」割合は戸田市内と市外のいずれの活動についても「既開業層」が最も高く、それぞれ18.5%、22.2%であった<図表 22>。

次に参加割合が高いのは「開業志向層」であり、戸田市内と市外でそれぞれ10.3%、12.1%で、「開業興味なし層」はワークショップ活動の参加が最も低い傾向がみられた<図表 22、23>。

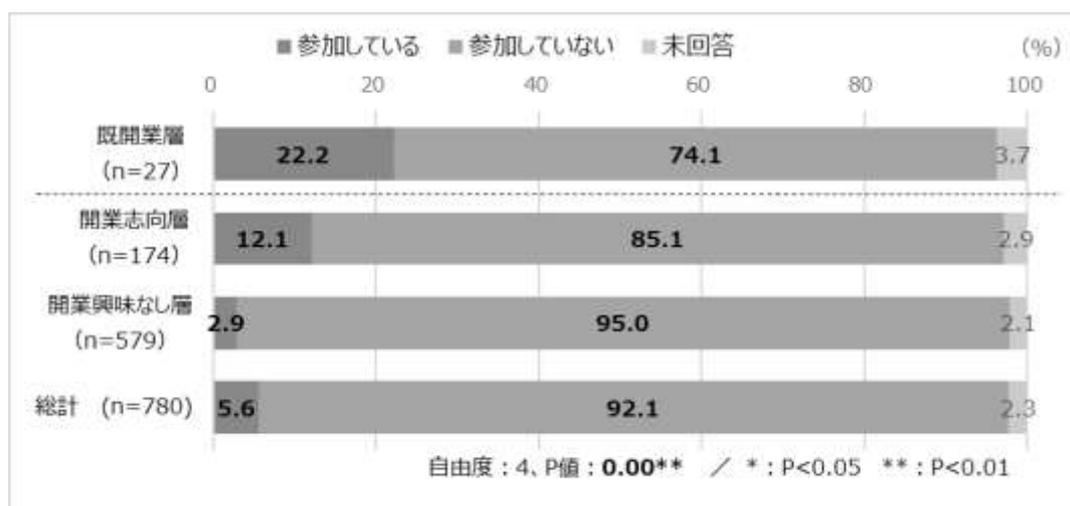
図表 22 ワークショップ活動（戸田市内）

<有意差あり>



図表 23 ワークショップ活動（市外）

<有意差あり>



【全体の地域の活動量比較】

- 「既開業層」は、すべての活動において「参加している」と回答した割合が高い。
- 「既開業層」で最も「参加している」割合が高いのは「趣味・スポーツ活動」で、次いで「ボランティア活動（戸田市内）」であった。
- 開業志向が高まるほど地域の活動量も高まる傾向がみられた。

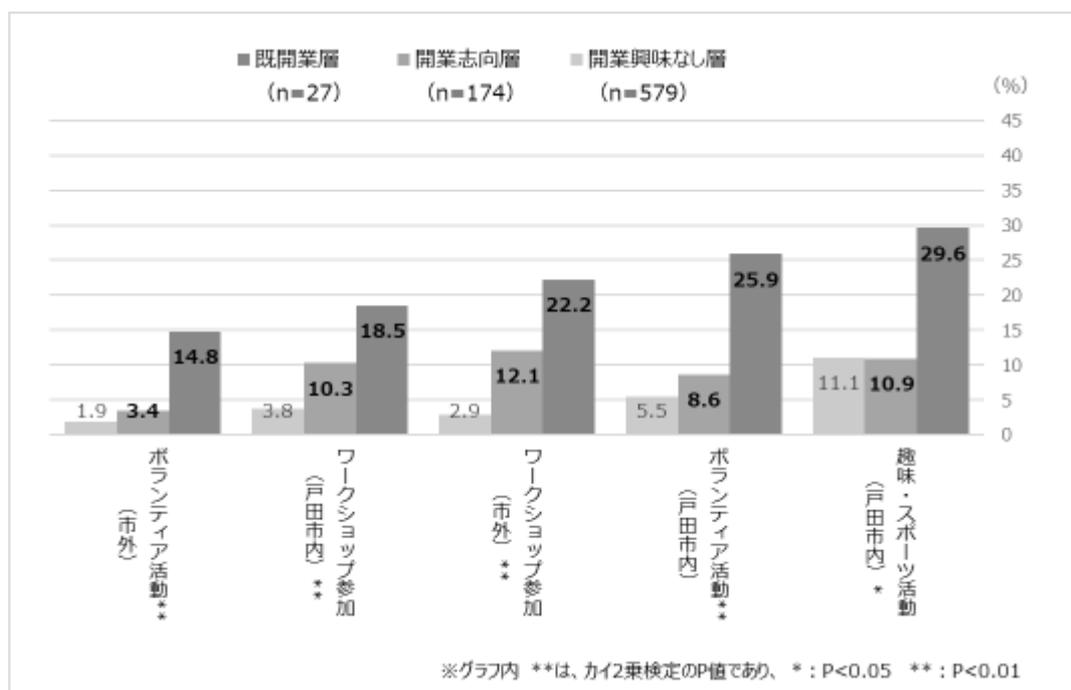
各属性による地域の活動量で、違いが認められた項目のみで比較してみる<図表 24>。「既開業層」はすべての地域の活動において「参加している」と回答した割合が高く、次いで「開業志向層」が高い傾向であり、開業志向が高まるほど地域の活動量が高まる傾向がみられた。

「既開業層」で最も「参加している」割合が高いのは「趣味・スポーツ活動（戸田市内）」で、次いで「ボランティア活動（戸田市内）」であった。特に、「ボランティア活動（戸田市内）」は他の属性と比較して差が大きく、「開業志向層」に比べて17.3ポイント高かった<図表 24>。

対して「開業志向層」で最も「参加している」割合が高いのは「ワークショップ（市外）」12.1%で、次いで「趣味・スポーツ活動（戸田市内）」10.9%、「ワークショップ（戸田市内）」10.3%であり、ワークショップの活動量が多い。戸田市外のワークショップに最も参加している傾向から、地域内に限らず開業に向けた情報収集の一つとして活動していると考えられる。

一方で、「開業興味なし層」は「趣味・スポーツ活動（戸田市内）」を除き、ほとんどの活動において最も低い傾向がみられた。

図表 24 地域の活動量の比較（「参加している」と回答した割合／有意な差が認められた活動のみ掲出）



### (3) 仕事の満足度と価値観の違い

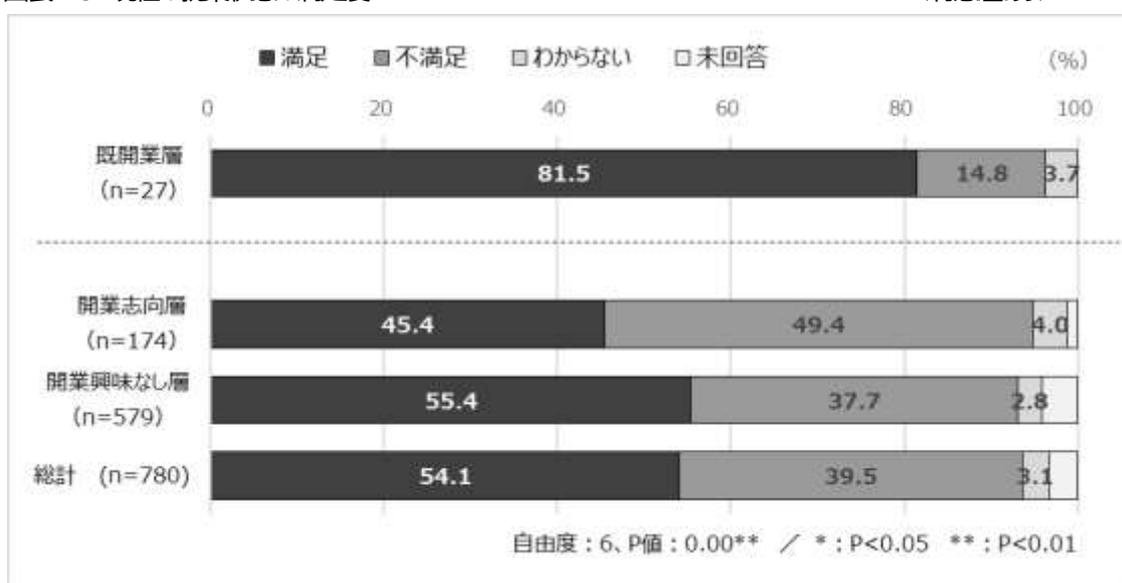
#### ①仕事の満足度<sup>7</sup>

○「開業志向層」は、現在の就業に「不満足」な人の割合が最も高く 49.4%が不満足と回答した。

「設問：あなたは、今の就労状況に満足していますか。」に対して、「満足」と回答したのは、既開業層 81.5%で最も多かった。対して、現在の就業に「不満足」な人の割合が最も高いのは「開業志向層」で 49.4%と約半数近くが「不満足」と回答した<図表 25>。

図表 25 現在の就業状態の満足度

<有意差あり>



<sup>7</sup> アンケートの回答項目では、「とても満足、まあ満足、やや不満、不満ことが多い、わからない」の5段階で聞いたが、回答結果は「満足、不満、わからない」の3段階にまとめた。いずれの集計方法でも結果が同様であったため、分かりやすく3段階での集計を採用した。

## ②仕事に対する価値観

### ●仕事のやりがいや責任

○ 開業志向が強まるほど、やりがいや責任といった仕事の内容を重視する傾向がみられた。

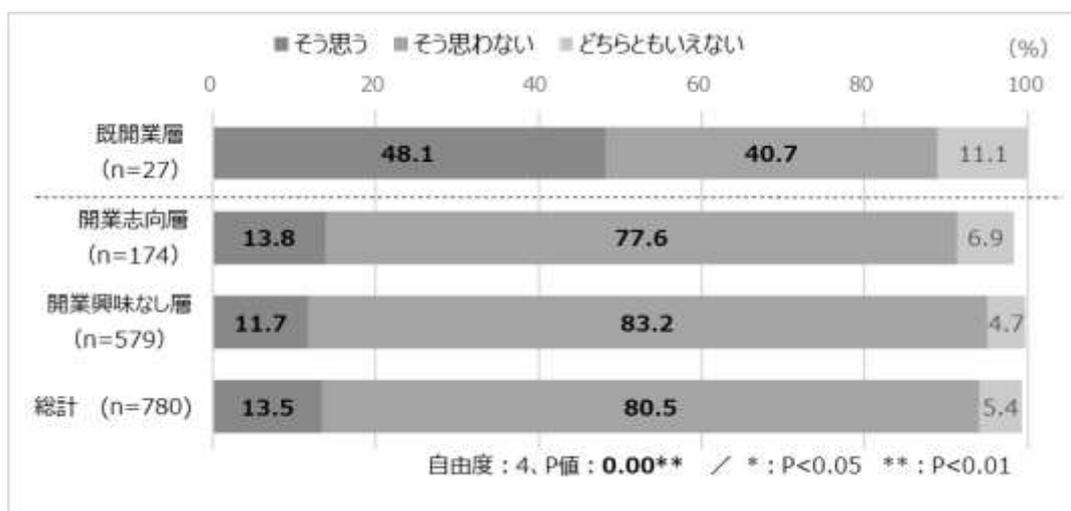
「やりがいのある仕事なら、雇用の形態や安定は望まない」に対して、「そう思う」と回答したのは、「既開業層」が48.1%で最も多く、最も少なかったのは「開業興味なし層」で11.7%であった<図表26>。

「責任ある仕事はできればやりたくない」に対して、「そう思わない」と回答したのは、「既開業層」が70.4%で最も多く、最も少なかったのは「開業興味なし層」で47.7%であった<図表26>。

開業志向が強まるほど、やりがいや責任といった仕事の内容を重視する傾向がみられた。

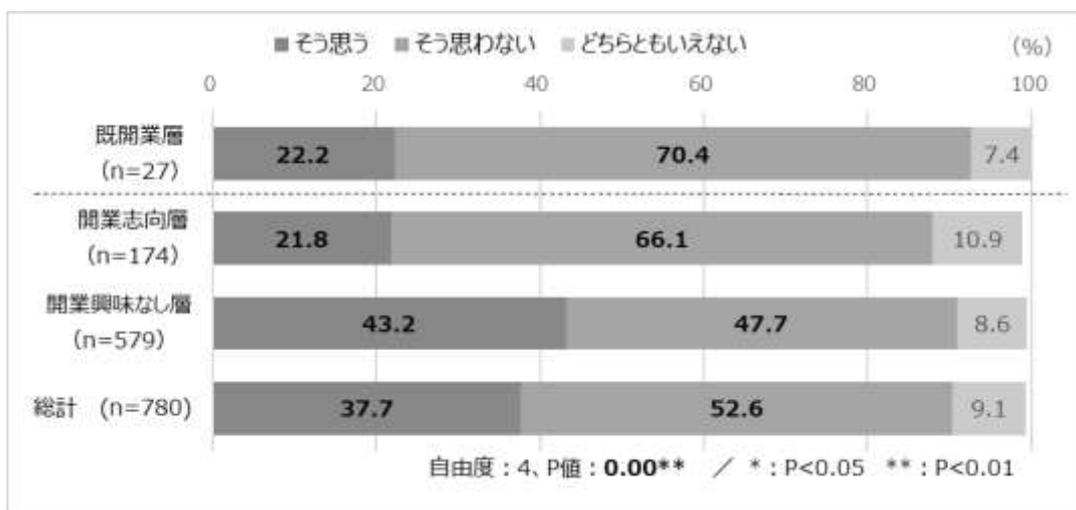
図表 26 やりがいのある仕事なら、雇用の形態や安定は望まない

<有意差あり>



図表 27 責任ある仕事はできればやりたくない

<有意差あり>



## ●仕事と時間のバランス

○ 仕事と時間のバランスに対する価値観については、開業志向の違いによる有意な差は認められなかった。

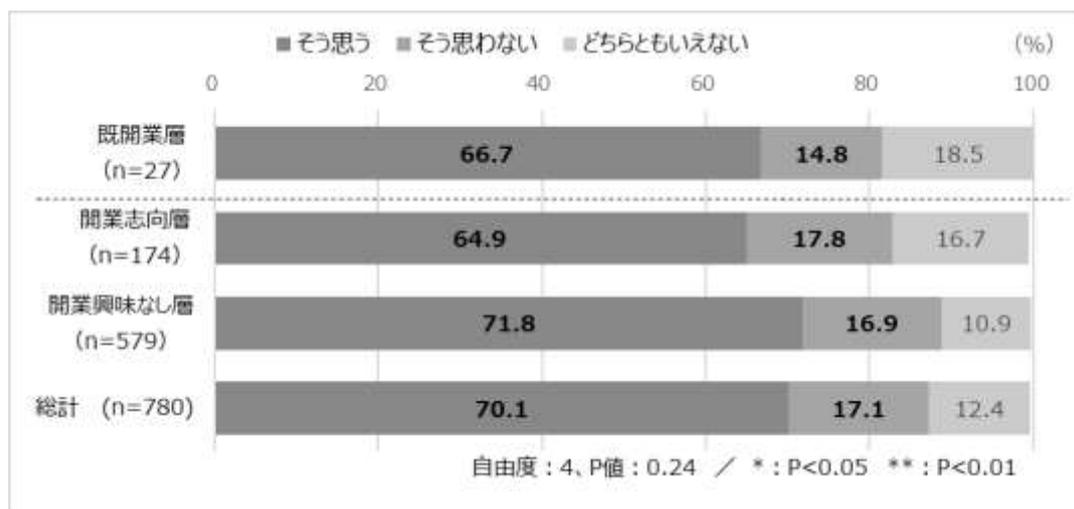
「仕事よりもプライベートな時間を優先したい」という設問に対して、開業志向の違いによる有意な差が認められなかった。「そう思う」と回答したのは、開業志向の強さとは関連なく全体で総計 70.1% 程度いる<図表 28>。

「仕事の時間や量を自分の裁量で決めたい」という設問に対して、開業志向の違いによる有意な差が認められなかった。「そう思う」と回答したのは、開業志向の強さとは関連なく全体で総計 73.7% 程度いる<図表 29>。

仕事と時間のバランスに対する価値観については、開業志向の違いによる有意な差は認められなかった。

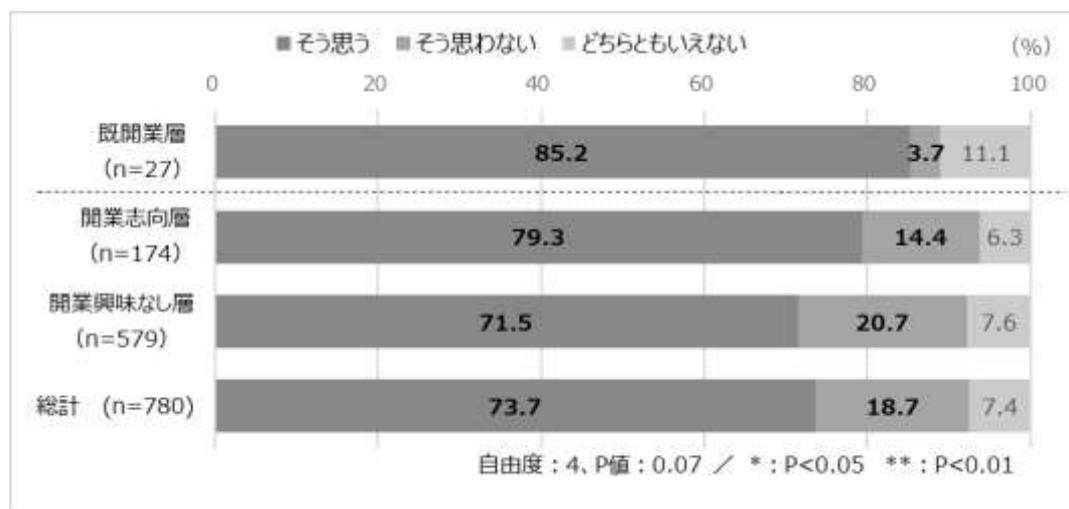
図表 28 仕事よりもプライベートな時間を優先したい

<有意差なし>



図表 29 仕事の時間や量を自分の裁量で決めたい

<有意差なし>



## 第3章 開業を後押しする要因分析

本章では、開業を後押しする要因に何があるのかを知るために、開業に興味を持った理由にどのような違いがあるか（1節）をみた。次に開業に際し心配ごと（あるいは開業した時に苦勞したこと）の違い（2節）を整理し、それに対して相談相手の存在の違い（3節）を確認した。

次に、既開業層が開業時に収集した情報（4節）とよく使っている宣伝方法（5節）、この2点の現状を把握することで、開業に有益な要素に何があるのか、支援の参考とすることを目的とした。

上記の違いを知るために、これまでの「開業志向層」をさらに以下に区分し分析を行った。

「開業に向け行動層」＝「開業予定で準備している」および「準備したり調べたりし行動している」と回答した人。

「開業興味層」＝「開業に教務はあるが現在調べたり準備したりしていない」と回答した人。  
この2つの属性と「既開業層」との事前の心理や行動の違いを検証した。

サンプル内訳は、以下である。

既開業層（n=27）／開業に向け行動層（n=49）／開業興味層（n=125）／総計（n=201）

### 1. 開業に興味を持った理由

- 全体で最も多かった回答は「(時間)自由に仕事がしたかった」40.8%、次いで「(仕事の条件)収入を増やしたかった」33.8%、「(スキル)仕事の経験や知識を生かしたかった」31.3%であった。〈図表 30〉
- 他の属性に比べて「既開業層」で特に差が大きかった回答は、「適当な勤め先がなかった」18.5%で全体の4.0%と比べてプラス14.5ポイントであった。次に「仕事の経験者知識を生かしたかった」44.4%で全体と比べてプラス13.1ポイント、「社会の役に立ちたかった」22.2%でプラス6.3ポイント、「家事・育児や介護で通常勤務のバランスがとれなかった」22.2%でプラス2.8ポイントであり、以上の4つが「既開業層」の特徴としてみられた。〈図表 31〉

「設問：開業に興味をもった理由について、以下の中で当てはまるものを3つまでお答えください。（※既開業層方は、開業した理由について以下の中で当てはまるものを3つまでお答えください）」に対して3カテゴリー12項目の回答を用意<sup>8</sup>した。

対象の201人の全体の回答結果は〈図表 30〉である。

「開業に興味をもった理由について」「あてはまる」と回答した人が最も多かった理由は「(時間)

<sup>8</sup> 回答する際にバイアスがかからないようランダムに表示されるようにした。またカテゴリーは回答者には特に示していない。

自由に仕事をしたかった」で 40.8%、次いで「(仕事の条件<sup>9</sup>) 収入を増やしたかった」33.8%、「(スキル) 仕事の経験や知識を生かしたかった」31.3%である。各カテゴリーからそれぞれ1項目が上位にあがる結果となった。これは、仕事を選ぶ際の必要条件が3つ上位に挙げられた結果となった。

図表 30 開業に興味をもった理由 (3つまで選択)

カテゴリー	項目	順位	総計 (単位: %) (n=201)
スキル	仕事の経験や知識を生かしたかった	3位	31.3
スキル	趣味や特技を生かしたかった	4位	29.4
スキル	自分のスキルやアイデアをビジネス化したかった	6位	21.9
スキル	自分で経営するということに興味があった	8位	15.9
スキル	社会の役に立つ仕事をしたかった	9位	15.9
スキル	以前からの夢だった	11位	6.5
仕事の条件	収入を増やしたかった	2位	33.8
仕事の条件	年齢や性別に関係なく仕事をしたかった	10位	11.9
仕事の条件	適当な勤め先がなかった	12位	4.0
時間	自由に仕事をしたかった	1位	40.8
時間	時間や気持ちにゆとりを持ちたかった	5位	23.9
時間	家事・育児や介護で通常勤務のバランスがとれなかった	7位	19.4

これを開業志向の属性別にみると、全体の上位にあがる理由の多くは順位に変動があるもののどの属性でも概ね上位にきている<図表 31>。一方で、全体と異なる傾向を示す回答もみられた。

<図表 31>では、全体の割合に対して差が 1.5 ポイント以上多い回答項目を太数字で点線枠を入れている。すなわち、同項目はその属性で強く出た要因と言える。

それでは、「既開業層」と全体とで差が大きかった要因を見てみる。最も差が大きかった要因は「適当な勤め先がなかった」(18.5%)で全体より+14.5 ポイント高かった。次に、「仕事の経験や知識を生かしたかった」(+13.1 ポイント)、そして「社会の役に立ちたかった」(+6.3 ポイント)、「家事・育児や介護で通常勤務のバランスがとれなかった」(+2.8 ポイント)の順である。

図表 31 開業に興味がある理由 (開業志向別)

	(単位: %)						
	全体 (n=201)	既開業層 (n=27)	順位	開業に向け行動 層 (n=49)	順位	開業興味層 (n=125)	順位
スキル	仕事の経験や知識を生かしたかった	31.3	3位	<b>44.4</b>	1位	25.6	5位
	趣味や特技を生かしたかった	29.4	4位	25.9	3位	29.6	3位
	自分のスキルやアイデアをビジネス化したかった	21.9		14.8	22.4	5位	23.2
	社会の役に立つ仕事をしたかった	15.9		<b>22.2</b>	4位	16.3	14.4
	自分で経営するということに興味があった	15.9		7.4	16.3	<b>17.6</b>	
	以前からの夢だった	6.5		7.4	<b>8.2</b>		5.6
仕事の条件	収入を増やしたかった	33.8	2位	22.2	4位	<b>36.7</b>	2位
	適当な勤め先がなかった	4.0		<b>18.5</b>		0.0	2.4
	年齢や性別に関係なく仕事をしたかった	11.9		3.7	12.2	<b>13.6</b>	
時間	自由に仕事をしたかった	40.8	1位	40.7	2位	36.7	2位
	家事・育児や介護で通常勤務のバランスがとれなかった	19.4		<b>22.2</b>	4位	14.3	20.8
	時間や気持ちにゆとりを持ちたかった	23.9	5位	18.5	16.3	<b>28.0</b>	4位

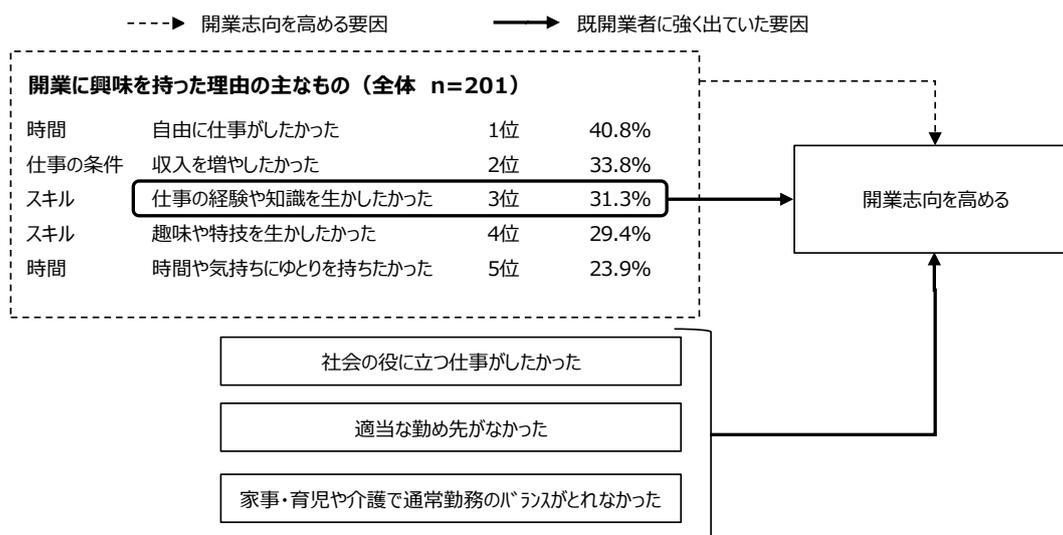
※全体で1~5位まで上位の項目と同じ項目が上位にきている場合のみセルをグレーにしている

※全体より+1.5ポイント以上差があるセルは、太数字で点線枠をいれた

<sup>9</sup> 自身のスキル、時間以外の仕事の条件に該当するもの同カテゴリーにおいた。

このことから、開業に興味を持ったきっかけで開業をより強く後押しする要因としては<図表 32>のように「仕事の経験や知識」を持っておりそれを生かして、「社会の役に立つ仕事がしたい」という思いが強くみられる。一方で、「家事・育児や介護で通常勤務のバランスがとれない」環境におかれ、「自由に仕事がしたい」と「収入を増やしたい」という両方の希望を持って求職するものの、それらを充足してくれる「適当な勤め先がない」という環境が強く後押ししている構造がみられた。

図表 32 既開業層が開業した理由



## 2. 開業に際し心配したこと

### (1) 全体の傾向

- 1位「財務、税務などの知識」、2位「資金調達」、3位「販売先（お客様）の確保」、4位「業界に関する知識」、5位「経営の相談できる相手がいない」

「設問：開業を考えた時に心配に思うことについて、以下の当てはまるものをそれぞれ教えてください。 ※既開業層は、開業時に苦労したことについてお答えください」に対して5カテゴリー13項目<sup>10</sup>の回答を用意した<図表 33>。

最も「心配したこと」で多かったのは「財務、税務などの知識」72.6%、次いで「資金調達」69.2%と、約7割が資金について挙げられた。そして3番目が「販売先（お客様）の確保」66.7%、4番目に「業界に関する知識」56.7%、5番目に「経営の相談できる相手がいない」56.2%と、半数以上が以上の5つを「心配したこと」に挙げた。

それぞれの回答を開業志向属性でクロス集計し、カイ二乗検定の結果を掲出しているが、すべての項目で有意差が認められた。すなわち、開業志向の強さによって差があることを意味しており、開業に興味を持ち、調べたり行動し、そして最終的に開業に至るまでに心配する内容が徐々に変化していることを示している。以下、どのような心配項目がどの属性に多くみられているかをみていく。

図表 33 開業に際し心配したこと（または既開業層は開業時に苦労したこと）

(単位：%)		全体 (n=201)	既開業層 (n=27)	開業に向け行 動層 (n=49)	開業興味層 (n=125)	開業志向による心配の変 化 ←左向きに開業志向強い層	有意差	
							カイ二乗 検定	判断
①資金について	資金調達	69.2	2位	25.9	61.2	81.6	**	あり
	財務、税務などの知識	72.6	1位	48.1	63.3	81.6	**	あり
②経営関連について	希望の事務所や店舗の確保	39.8		3.7	32.7	50.4	**	あり
	経営の相談ができる相手がいない	56.2	5位	25.9	42.9	68.0	**	あり
	従業員の確保	25.4		3.7	20.4	32.0	**	あり
③販売について	販売先（お客様）の確保	66.7	3位	25.9	67.3	75.2	**	あり
	仕入れ先・外注先の確保	45.3		7.4	30.6	59.2	**	あり
④商品・サービス内容 について	業界に関する知識	56.7	4位	18.5	44.9	69.6	**	あり
	商品やサービスの企画・開発	42.8		29.6	34.7	58.4	**	あり
	商品やサービスに関する知識	42.8		22.2	34.7	50.4	**	あり
⑤家族や時間のバラ ンスについて	家族の理解・協力	25.4		18.5	20.4	28.8	**	あり
	健康・体調面の管理	39.3		48.1	38.8	37.6	*	あり
	家事・育児、介護などの時間のバランス	50.2		63.0	44.9	49.6	**	あり

※1～5位まで上位の項目セルをグレーにしている。但し既開業層の5位が同数3項目あるため同カテゴリは4位まで。

※カイ二乗検定：\*\* P<0.01、\* P<0.05

※「開業に興味なし層」を除く、回答数201を総数として集計している。

<sup>10</sup> 回答する際にバイアスがかからないようランダムに表示されるようにした。またカテゴリは回答者には特に示してない。回答は「心配した（あるいは苦労した）」と「心配ではない（あるいは苦労はなかった）」、「事業に必要な」「わからない」の4段階で回答してもらった。

(2) 開業志向の違いによる差

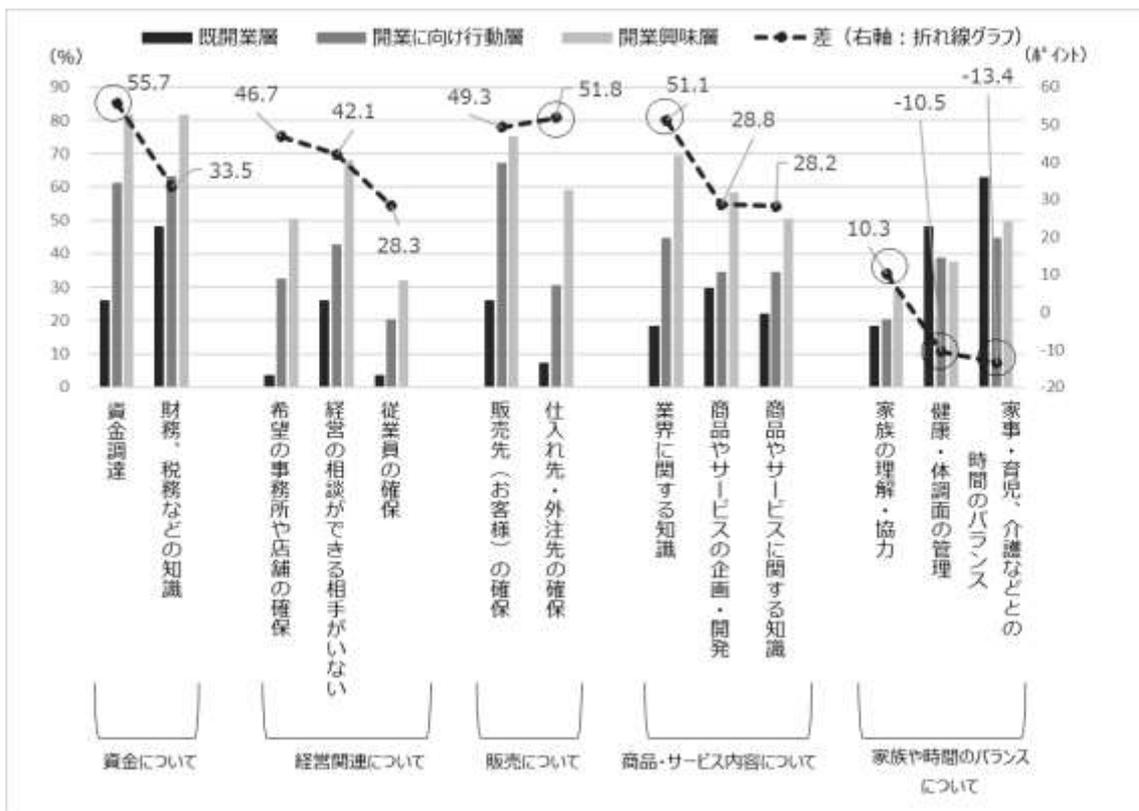
○「開業興味層」から開業志向が高まり「既開業層」になる程、心配が減っていく項目は「資金調達」が最も高い。次に「仕入れ先・外注先の確保」、「業界に関する知識」であった。

開業志向の違いによって、どの心配項目に大きな差があったのか、すなわち「既開業層」になる程心配が減っていく項目は何かをみてみる<sup>11</sup>＜図表34＞。最も差が大きかったのが「資金調達」で55.7ポイント差であった。次いで次に「仕入れ先・外注先の確保」51.8ポイント、「業界に関する知識」51.1ポイントであった。

対して、開業志向の違いで心配ごとにあまり差がない項目をみてみると、最も差が小さかったのが「家族の理解・協力」10.3ポイントであった。

逆に「既開業層」になる程心配（苦勞した）割合が高くなる項目は「家事・育児、介護などとの時間のバランス」で-13.4ポイント、「健康・体調面の管理」-10.5ポイントであった。

図表 34 開業に際し心配したこと（開業志向の属性による差）



<sup>11</sup> 「開業興味層」の割合－「既開業層」の割合をポイントで示した。グラフ上では「差」の折れ線グラフで示した。

## ①資金について

- 「資金調達」「財務、税務などの知識」については、いずれも「開業興味層」が最も「心配した」割合が多く、開業志向が高まるほど「心配した」が少なくなっていく<図表 35><巻末図 a><巻末図 b>。

「資金調達」「財務、税務などの知識」については、いずれも「既開業層」が最も「心配した」が少なく、それぞれ 25.9%、48.1%であった<図表 35>。「資金調達」については、「既開業層」と「開業興味層」との差が最も大きく、「心配した」割合が 55.7 ポイント差あった<巻末図 a><巻末図 b>。

「開業に向け行動層」は「資金調達」61.2%、「財務、税務などの知識」63.3%が「心配した」と回答しており、いずれも 6 割程度存在している。「開業興味層」は「資金調達」81.6%、「財務、税務などの知識」81.6%が「心配した」と回答しており、いずれも 8 割程度存在しており、開業志向が高まるほど「心配した」割合が減る傾向が顕著にみられた<図表 35>。

開業に向けて調べたり準備を進める過程で、開業資金の規模や必要度合いが把握され、それにより心配の度合いも減る傾向にあると考えられる。実際のヒアリング調査からも、以下のような発話が聞かれた。

### 「資金」について「既開業層」の発話抜粋

- 「戸田の開業する人のため取り組みがあった事も大きい。初期の”戸田市商店等新業種等転換支援事業補助金”を使って、それはすごく大きかった。」(既開業層：50 代、開業 6 年目)
- 「家賃 1 年間半額でもありがたいです。場所を借りる初期費用が 7 万円とかの部屋でも、居住用だと 1 ヶ月分が、事業用になるととたんに 2 ヶ月分になるんです、敷金礼金で。そうすると 28 万円で最初の数か月の家賃や必要なものを考えると初期で 40~50 万円ぐらい、、、。」(既開業層：30 代、開業 10 年目)
- 「全部頼めば費用はかかってしまうので、自分でやれるところはやって。一人で色塗ってとかずっと、一ヶ月くらいはほぼ、夜中の 12 時くらいまでやったりとか。慣れない事だったので大変だったけれど楽しかったです。」(既開業層：40 代、開業 1 年目)

### 「資金」について「開業に向け行動層」の発話抜粋

- 「まだ、どれぐらいの金額が最初にかかるのか、まったくわからないので。とにかく貯金しています。そして、こうしたセミナーなどに、できるだけ参加して、徐々に形を決めていきたいと思っています。」(開業に向け行動層：40 代)
- 「とにかく、お金のことがとても心配です。最初にいくらぐらい必要か、開業してからどのぐらいかかるのかとか。できれば、似たような業態で既にやっている人の話を聞きたいです。」(開業に向け行動層：30 代)

「既開業層」からは、開業を準備するにしたがって、実際にかかる初期費用が自身のイメージしている開業に対してどの程度かかるのかがわかってき、それに伴い、費用負担や節約のための方法を考えるなど、具体的なものが見えてきてわかることにより、心配要素が減っていく様子が聞かれた。

一方で、「開業に向け行動層」の中には現業の延長での開業で、より具体的なイメージで持っている人もいる。この場合、既に現業で資金の流れをある程度把握していることから、資金についての心配というよりはタイミング次第という話が聞かれた。

「資金」について現業の延長による「開業に向け行動層」の発話抜粋

- 「たぶん、開業するだろうな～とは思っていますが、今はまだ子どもの事とか時間的にいろいろ準備する余裕がなくて。ただ、少しずつ情報は集めています。お金もだいたいどれぐらい必要かともわかりますので、後は自分の可能なレベルとか考えたり。場所はすごく大きいですね。主人の仕事の状況もあるので、そこはまだ、いろいろ考えてますが。」（開業に向け行動層：40代）
- 「いずれ開業する予定ではいます。でも、まだ今のところでもう少し知識を身につけたりしてからがいいかなと。あまり焦りたくはないので。できれば自宅の近くで、負担のないレベルでスタートできればと思ってます。」（開業に向け行動層：30代）

それぞれの属性が「心配した」と回答した割合が多い順に比較したのが<図表 35 の枠線と矢印>である。これを見ると、資金についての2つの項目「財務、税務などの知識」「資金調達」について、「開業興味層」は1位同率となっており、それぞれ81.6%が心配したことになる。「開業に向け行動層」になると、若干さがり、一番心配なのは「販売先（お客様）の確保」となり、資金については2位、3位となっており、それぞれ63.3%、61.2%程度に下がる。

図表 35 「心配した」と回答した割合が多い順（属性別）

既開業者 (%)		開業に向け行動層 (%)		開業興味層 (%)	
1 家事・育児、介護などの時間のバランス	63.0	販売先（お客様）の確保	67.3	財務、税務などの知識	81.6
2 財務、税務などの知識	48.1	財務、税務などの知識	63.3	資金調達	81.6
2 健康・体調面の管理	48.1	資金調達	61.2	販売先（お客様）の確保	75.2
4 商品やサービスに関する知識	29.6	家事・育児、介護などの時間のバランス	44.9	業界に関する知識	69.6
5 資金調達	25.9	業界に関する知識	44.9	経営の相談ができる相手がない	68.0
5 販売先（お客様）の確保	25.9	経営の相談ができる相手がない	42.9	仕入れ先・外注先の確保	59.2
5 経営の相談ができる相手がない	25.9	健康・体調面の管理	38.8	商品やサービスに関する知識	58.4
8 商品やサービスの企画・開発	22.2	商品やサービスに関する知識	34.7	商品やサービスの企画・開発	50.4
9 業界に関する知識	18.5	商品やサービスの企画・開発	34.7	希望の事務所や店舗の確保	50.4
9 家族の理解・協力	18.5	希望の事務所や店舗の確保	32.7	家事・育児、介護などの時間のバランス	49.6
11 仕入れ先・外注先の確保	7.4	仕入れ先・外注先の確保	30.6	健康・体調面の管理	37.6
12 従業員の確保	3.7	家族の理解・協力	20.4	従業員の確保	32.0
12 希望の事務所や店舗の確保	3.7	従業員の確保	20.4	家族の理解・協力	28.8

「既開業層」になると「財務・税務などの知識」は2位で他属性と変わらず心配ごとの上位であるが、「資金調達」については5位にさがり25.9%程度に下がっている。

この結果からも、開業に向けて具体的に準備を進めるに従い、資金については具体的な金額がみえて心配が減っていっていることがわかる。また、ヒアリング調査からも「自分のできる範囲」という発話がよく聞かれ、自分の可能資金で可能なスタートを工夫している。

それに対して「財務、税務などの知識」は多くの人が未経験の分野であり、スタートするまで心配要素が残る様子がみられる。

## ②経営関連について

- 経営関連について、「心配した」と回答した割合が最も多いのはいずれの属性も「経営の相談ができる相手がいない」ことであった<図表 36>。
- 属性の間で差が大きくみられたのは「希望の事務所や店舗の確保」であり、既開業層は 3.7% が「心配した（苦労した）」と回答し、開業興味層の 50.4% に対して 46.7 ポイント下がる <図表 36><巻末図 c><巻末図 d><巻末図 e>。

「従業員の確保」「希望の事務所や店舗の確保」については、いずれも既開業層が最も「心配した」が少なく、それぞれ 3.7% であった<図表 36>。特に「希望の事務所や店舗の確保」については既開業層と開業興味層との差が最も大きく、「心配した」割合が 46.7 ポイント差あった<巻末図 c><巻末図 d><巻末図 e>。

開業に向け行動層が「心配した」と回答した割合が多いのは、「経営の相談ができる相手がいない」42.9%、「希望の事務所や店舗の確保」32.7%「従業員の確保」20.4%の順である。この順番は開業興味層も同様で、「経営の相談ができる相手がいない」68.0%、「希望の事務所や店舗の確保」50.4%「従業員の確保」32.0%であった。いずれも開業志向が高まるほど「心配した」割合が減る傾向が顕著にみられた<図表 36>。

図表 36 「心配した」と回答した割合が多い順（属性別）

	既開業者 (%)	開業に向け行動層 (%)	開業興味層 (%)
1 家事・育児、介護などの時間のバランス	63.0	販売先（お客様）の確保 67.3	財務、税務などの知識 81.6
2 財務、税務などの知識	48.1	財務、税務などの知識 63.3	資金調達 81.6
2 健康・体調面の管理	48.1	資金調達 61.2	販売先（お客様）の確保 75.2
4 商品やサービスに関する知識	29.6	家事・育児、介護などの時間のバランス 44.9	業界に関する知識 69.6
5 資金調達	25.9	業界に関する知識 44.9	経営の相談ができる相手がいない 68.0
5 販売先（お客様）の確保	25.9	経営の相談ができる相手がいない 42.9	仕入れ先・外注先の確保 59.2
5 経営の相談ができる相手がいない	25.9	健康・体調面の管理 38.8	商品やサービスに関する知識 58.4
8 商品やサービスの企画・開発	22.2	商品やサービスに関する知識 34.7	商品やサービスの企画・開発 50.4
9 業界に関する知識	18.5	商品やサービスの企画・開発 34.7	希望の事務所や店舗の確保 50.4
9 家族の理解・協力	18.5	希望の事務所や店舗の確保 32.7	家事・育児、介護などの時間のバランス 49.6
11 仕入れ先・外注先の確保	7.4	仕入れ先・外注先の確保 30.6	健康・体調面の管理 37.6
12 従業員の確保	3.7	家族の理解・協力 20.4	従業員の確保 32.0
12 希望の事務所や店舗の確保	3.7	従業員の確保 20.4	家族の理解・協力 28.8

それぞれの属性が「心配した」と回答した割合が多い順に比較したのが<図表 36 の枠線と矢印>である。これを見ると、「経営の相談ができる相手がいない」、「希望の事務所や店舗の確保」の 2 つの項目で、開業志向が高くなるほど「心配した」割合が下がる傾向がみられた。特に、「希望の事務所や店舗の確保」は大きく「心配した」割合が下がるが、これは「開業」の決断にちょうどよい事務所や店舗物件を見つけることが要素として大きいことが要因として挙げられそうである。

ヒアリング調査からも「希望の事務所や店舗の確保」についてはこの傾向が見られた。

「希望の事務所や物件の確保」についての発話抜粋

- 「物件があったら、もっと続々お店が建ってもいいのになって感じはあると思います。やりたいって言って、店舗がなくて個人で活動してる人もたくさんいるので」（開業に向け行動層：30代）
  - 「店舗をずっと探してたんですよ。とりあえず店舗を探そうって。自宅だと営業許可が下りないんですよね。」（既開業層：40代、開業3年目）
  - 「3~4年、ず〜と店舗探したんです。結構探してたんですよ。その間、普通にパートして、何かいい物件がないかなっていつも探して。」（既開業層：40代、開業1年目）
  - 「じゃあ次、店舗借りようって行って店舗がなかなかなくて、やっと借りたけど、忙しくて改装できなくて。準備に結構時間がかかっちゃいましたね。」（既開業層：30代、開業11年目）
- <その他、アンケートの自由回答からのコメント>
- 「何度か店舗物件を探しましたが、もともとの貸し店舗数が少なく選択肢がないのは確か。その割に家賃が高い、駅から遠いなど条件が合わなくて諦めています。」（開業に向け行動層：40代）
  - 「家賃補助や、格安での賃貸物件をもっと提供して欲しい」（開業に向け行動層：50代）
  - 「会社から許可を取り副業で英語教室を開いています。場所が確保できなかったらやろうとは思わなかったと思います。」（既開業層：40代）

店舗を探すことが大変である話は、既開業層から数名聞かれたが、一方で、偶然空き店舗と出会い一気に開業が後押しされた人もいる。

物件と出会ったことで後押しされた人の発話抜粋

- 「ここを開ききっかけは、本当にもう偶然です。この物件あいてるよって言われて、その時にちょうど、一緒にやろうと思っていた人とうまくいかなくなって、どうしようかと思ってる時に。じゃあもう一人でやってみればって、知り合いにも背中をおされて。」（既開業層：30代、開業2年目）
- 「ちょうど越してきた時に、ここが空き店舗になって募集されていて、タイミングで。この物件がなかったら、踏み切るタイミングはちょっと・・・やってなかったですね、きっと。」（既開業層：30代、開業5年目）

これらの傾向から、経営関連については物件による開業の後押しは大きいと考えられる。具体的に行動を起こしていくにつれ物件のイメージが漠然と頭の中に形作られ、「なんとなく物件を探している」状態ができあがっていく中で、条件にあう物件との出会いがあり開業の決断となる流れが浮かび上がる。

それに対して、「従業員の確保」は話題ではあまり挙がらない。これは、本章2節、開業志向層の開業イメージの(3)希望する組織形態で「開業スタート時に希望する組織形態」についての回答で56.9%が個人企業（個人事業者、フリーランス）での開業をイメージしている<図表7>と回答している結果とも一致する。そもそも1人でスタートし従業員を雇うイメージを持っている人が少ないからであると考えられる。

### ③販売関連について

- 開業に向け行動層が「販売先（お客様）の確保」について「心配した」回答の割合が多く67.3%であり、開業興味層との差はあまり見られなかった<図表 37><巻末図 f>。
- 販売関連については、開業志向が高まるほど「心配した」という回答が下がる傾向がみられた<図表 37>。

「販売先（お客様）の確保」「仕入れ先・外注策の確保」については、いずれも既開業層が最も「心配した」が少なく、それぞれ25.9%、7.4%であった<図表 37>。特に「仕入れ先・外注策の確保」については既開業層と開業興味層との差が最も大きく、「心配した」割合が51.8ポイント差あった<巻末図 f><巻末図 g>。開業を準備していくにあたり、サービス内容が定まってくると必然的に仕入先を具体的にイメージでき、仕入れ値などの算出もしていくことになるため、開業行動の初期に心配が解消される項目であると考えられる。

一方で、「販売先（お客様）の確保」については、開業に向け行動層の「心配した」と回答した割合が67.3%と開業興味層と比べてあまり下がらない傾向がみられた<図表 37>。

それぞれの属性が「心配した」と回答した割合が多い順に比較したのが<図表 37 の枠線と矢印>である。これを見ると、「仕入れ先・外注先の確保」については、開業志向が高くなるほど「心配した」割合が急激に下がる傾向がみられた。対して「販売先（お客様）の確保」は、開業に向け行動層で「心配した」割合が最も高くなり、その後既開業層になると低下するという傾向である。

図表 37 「心配した」と回答した割合が多い順（属性別）

既開業層 (%)		開業に向け行動層 (%)		開業興味層 (%)	
家事・育児、介護などの時間のバランス	63.0	販売先（お客様）の確保	67.3	財務、税務などの知識	81.6
財務、税務などの知識	48.1	財務、税務などの知識	63.3	資金調達	81.6
健康・体調面の管理	48.1	資金調達	61.2	販売先（お客様）の確保	75.2
商品やサービスに関する知識	29.6	家事・育児、介護などの時間のバランス	44.9	業界に関する知識	69.6
資金調達	25.9	業界に関する知識	44.9	経営の相談ができる相手がない	68.0
販売先（お客様）の確保	25.9	経営の相談ができる相手がない	42.9	仕入れ先・外注先の確保	59.2
経営の相談ができる相手がない	25.9	健康・体調面の管理	38.8	商品やサービスに関する知識	58.4
商品やサービスの企画・開発	22.2	商品やサービスに関する知識	34.7	商品やサービスの企画・開発	50.4
業界に関する知識	18.5	商品やサービスの企画・開発	34.7	希望の事務所や店舗の確保	50.4
家族の理解・協力	18.5	希望の事務所や店舗の確保	32.7	家事・育児、介護などの時間のバランス	49.6
仕入れ先・外注先の確保	7.4	仕入れ先・外注先の確保	30.4	健康・体調面の管理	37.6
従業員の確保	3.7	家族の理解・協力	20.4	従業員の確保	32.0
希望の事務所や店舗の確保	3.7	従業員の確保	20.4	家族の理解・協力	28.8

このことは、開業について調べたり準備を進めたりしていく中で、非常に心配であったものの、2つの視点で徐々に解消されていく様子がヒアリング調査からみられた。一つはお試しショップや友人の店舗先に少し置かせてもらって試したという他、朝市（戸田市）などでトライアルの場を活用したケース。もう一つは、小さくスタートさせながら口コミによる販路を固めて様子を見ながら進めたケースである。

以下、ヒアリング調査から2つのケースの発話をみていく。

#### トライアルの場を活用した人の発話抜粋

- 「朝市で雰囲気をつかんで踏み切れたと思います。知り合いとか家族には食べさせても、知らない人に食べてもらうっていうのは初めての経験。おうちご飯でお金をいただくという経験がなかったの。朝市の出店ですごく勉強になりました。朝市に最初に出店した時、一個も売れなかったら家族で食べようねって言って。そしたら、あっという間に売り切れになっちゃって。それが自信につながって3か月毎に自分でレベルアップしてって。」(既開業層：40代、開業1年目)
- 「うちのお店でトライアルで販売される方も受け入れているんです。そういう方は、お店での売り上げも期待されているんですが、むしろネットでの販売の参考にしているんじゃないでしょうかね。あとはお互いのネットワークづくりで、お互いのお店やワークショップを紹介しあったりとか。」(既開業層：50代、開業10年目)
- 「店舗の横は不定期ですけどシェアスペースとして貸し出しています。ニーズ、意外とありますよ。マッサージとかリラクゼーションとか、自宅ではできないけど店舗を借りるまでは踏み切れない人とか。私も本当は最初はそういった形で友人のお店の片隅を借りてスタートというのも考えていたんですけど、たまたまいい物件があって思い切ってスタートしました。」(既開業層：30代、開業3年目)

#### 口コミにより販路を作った人の発話抜粋

- 「うちは宣伝が下手で。広告がすごい下手なんで。人を集めるのに確かに苦労しましたね。今も、結局全部口コミなんですよ。」(既開業層：50代、開業10年目)
- 「告知ですかね、一番大変だったことは。転居したばかりだったので、人脈もなかったの。どういうツールがあるのかもわからない。広報戸田市の広報とか、広告を掲載する一般の情報誌とか色々問い合わせはしたんですが、広告掲載料が高くて。年間契約でっていう内容だったりすると、やはり収支の見通しがつかない事には着手しにくかったの。結局は近所の方々やママ友の口コミです。ね、最初は。そこから徐々に。」(既開業層：50代、開業5年目)

第2章 4節(2)地域のネットワークと活動量の違いで掲出した、SNS アンケート調査結果<図表 15 地域内の SNS ネットワーク量の違い>でみられたが、開業志向が高まる程、SNS のネットワーク量も増えていく傾向がみられている。SNS に代表されるネットワークによる口コミ効果での販路確保の効果は大きいといえそう。特に、既開業層で「31～50人程度」「51～100人程度」「100人以上」の SNS ネットワークを持っている人の割合は高い。

#### ④商品・サービス内容について

- 商品・サービス内容について、「心配した」と回答した割合が最も多いのは既開業層は「商品やサービスに関する知識」29.6%で、開業に向け行動層と開業興味層は「業界に関する知識」でそれぞれ44.9%、69.6%であった<図表38><巻末図h><巻末図i><巻末図j>。
- 属性間で差が大きくみられたのは「業界に関する知識」であり、既開業層は開業興味層に対して51.1ポイント下がる<図表38>。

既開業層が最も「心配した」と回答した人が多いのは「商品やサービスに関する知識」についてであり29.6%であった<図表38>。

対して、開業に向け行動層と開業興味層で「心配した」と回答した人が多かったのは「業界に関する知識」でそれぞれ44.9%、69.6%であった<図表38の枠線と矢印>。

既開業層は同項目については最も少なく、「心配した」と回答した人は18.5%であった。開業に興味をもった理由について聞いた回答では、既開業層が「これまでの仕事の経験や知識を生かせるから」と回答した人が最も多く3割程度いた(第3章 1節 図表31)ことから、業界の知識はこれまでの仕事で知っているの既開業者が多いことによると考えられる。

対して、「商品やサービスに関する知識」については、開業志向による差が小さくなる傾向がみられている。

図表 38 「心配した」と回答した割合が多い順 (属性別)

既開業層 (%)		開業に向け行動層 (%)		開業興味層 (%)	
家事・育児、介護などの時間のバランス	63.0	販売先（お客様）の確保	67.3	財務、税務などの知識	81.6
財務、税務などの知識	48.1	財務、税務などの知識	63.3	資金調達	81.6
健康・体調面の管理	48.1	資金調達	61.2	販売先（お客様）の確保	75.2
商品やサービスに関する知識	29.6	家事・育児、介護などの時間のバランス	44.9	業界に関する知識	69.6
資金調達	25.9	業界に関する知識	44.9	経営の相談ができる相手がいない	68.0
販売先（お客様）の確保	25.9	経営の相談ができる相手がいない	42.9	仕入れ先・外注先の確保	59.2
経営の相談ができる相手がいない	25.9	健康・体調面の管理	38.8	商品やサービスに関する知識	58.4
商品やサービスの企画・開発	22.2	商品やサービスに関する知識	34.7	商品やサービスの企画・開発	50.4
業界に関する知識	18.5	商品やサービスの企画・開発	34.7	希望の事務所や店舗の確保	50.4
家族の理解・協力	18.5	希望の事務所や店舗の確保	32.7	家事・育児、介護などの時間のバランス	49.6
仕入れ先・外注先の確保	7.4	仕入れ先・外注先の確保	30.6	健康・体調面の管理	37.6
従業員の確保	3.7	家族の理解・協力	20.4	従業員の確保	32.0
希望の事務所や店舗の確保	3.7	従業員の確保	20.4	家族の理解・協力	28.8

## ⑤家族や時間のバランスについて

- 家族や時間のバランスについて、「心配した」と回答した割合が最も多いのは既開業層は「家事・育児、介護などとの時間のバランス」で63.0%であった<図表39>。
- 「家事・育児、介護などとの時間のバランス」と「健康・体調面の管理」については、既開業層が他属性よりも多く「心配した」と回答しており、他の項目と逆の結果である<図表39><巻末図k><巻末図l><巻末図m>。

既開業層が最も「心配した」と回答した人が多いのは「家事・育児、介護などとの時間のバランス」であり、全ての項目の中でも最も多く63.0%であった。次いで「健康・体調面の管理」の48.1%で、これも全ての項目の中で2番目に多い回答結果であった<図表39>。

この2つについては、これまでの他の項目とは逆の、既開業層>開業に向け行動層>開業興味層という傾向がみられたことが特徴的である<図表39の枠線と矢印>。実際に開業した後に、または実現に向けて準備する過程で、家庭と仕事の時間のバランスをとることに苦労した様子がみられ、ヒアリング調査からも同様のことが聞かれた。

対して「家族の協力」で「心配した」と回答した人はどの属性も少なく、属性間の差が最も少ない項目であった。既開業者が18.5%、開業に向け行動層が20.4%、開業興味層が28.8%という結果である。

家族が協力的であることは、女性が開業に興味を持つために必要最低条件である可能性は高く、これについても、以下、ヒアリングの発話からその傾向がみられた。

図表 39 「心配した」と回答した割合が多い順（属性別）

既開業層 (%)		開業に向け行動層 (%)		開業興味層 (%)	
家事・育児、介護などとの時間のバランス	63.0	販売先（お客様）の確保	67.3	財務、税務などの知識	81.6
財務、税務などの知識	48.1	財務、税務などの知識	63.3	資金調達	81.6
健康・体調面の管理	48.1	資金調達	61.2	販売先（お客様）の確保	75.2
商品やサービスに関する知識	29.6	家事・育児、介護などとの時間のバランス	44.9	業界に関する知識	69.6
資金調達	25.9	業界に関する知識	44.9	経営の相談ができる相手がない	68.0
販売先（お客様）の確保	25.9	経営の相談ができる相手がない	42.9	仕入れ先・外注先の確保	59.2
経営の相談ができる相手がない	25.9	健康・体調面の管理	38.8	商品やサービスに関する知識	58.4
商品やサービスの企画・開発	22.2	商品やサービスに関する知識	34.7	商品やサービスの企画・開発	50.4
業界に関する知識	18.5	商品やサービスの企画・開発	34.7	希望の事務所や店舗の確保	50.4
家族の理解・協力	18.5	希望の事務所や店舗の確保	32.7	家事・育児、介護などとの時間のバランス	49.6
仕入れ先・外注先の確保	7.4	仕入れ先・外注先の確保	30.6	健康・体調面の管理	37.6
従業員の確保	3.7	家族の理解・協力	20.4	従業員の確保	32.0
希望の事務所や店舗の確保	3.7	従業員の確保	20.4	家族の理解・協力	28.8

### 「家族の理解・協力」についての発話抜粋

- 「主婦が開業しようという時、何がネックかってご主人の反対ですよ？それは金銭的な負担も含めてです。金銭的に小遣い程度の出費の範囲ならかまわないとか、家事育児の時間をおろそかにし

ないという制限が強いとね、結局難しいですね。(周囲の友だちのケースについての話) (開業に向けて行動層、30代)

- 「(知りたいの開業準備中の人の相談にのった時の話) 旦那さんにも、完全に否定はされないんだけど、子供をどこかに預けたりしてまでとか、帰ってくる時間までには帰ってほしいとか、っていう。そこができないんだったら、仕事を続けてどうなのかとか。でも自分はやりたいていう葛藤があって、結局その方はしばらくお休みすることにしたんです。(既開業層：50代、12年目)
- 「私の場合は、訳あって離婚したのでシングルマザーで、もう何が何でも自立しないってという思いが強く。子育てしながら今の仕事だと先がみえているし、自分で独立できるように必死です。」(開業に向けて行動層：30代)
- 「私は仕事がしたいから、主人が戸田ならいいと言ってる、実家が近くないと子供預けられないので。っていう理由で戸田に住んでいるから。」(既開業層：40代、開業10年目)
- 「結構周囲が賛成してくれて。周りが、やった方がいいよ、絶対いいよって言ってくれて。」(既開業層：30代、開業7年目)
- 「家族の協力は、私は恵まれてるほうで、割と旦那さんが口を出さないっていうか、好きにしているよっていう感じだったので。結構、応援してくれる方。むしろ、がんばってやってみたら？みたいな感じで。そこが全然違ったら無理だったと思う。家のお金を持ち寄ってはじめてなので。」(既開業層：40代、3年目)

ヒアリング調査では、既開業層からは家族の反対の声は全く聞かれず、むしろ応援してくれていた環境の人が多く。特に、「主人が賛成してくれているところが全然違ったら無理だったと思う」という発話に代表されるように、開業に興味を持って、まずは家族の賛成が必要であるという点が女性の、特に子育て中の女性の必要条件であると考えられる。一方で、家族から賛成も協力も得られてはいるものの、自分自身の中で子育てや家族との時間を確保したいというバランスの難しさがみられた。今回のアンケートで、既開業層の「心配(苦労)した」ことで「家事・育児、介護などの時間のバランス」が最も多いという結果からもその様子がわかる。実際のヒアリング調査で、既開業者には全員、今後の事業の拡大について聞いた。3名ほど「大きくしたい」という即答が得られたが、その他の方々からは「まだ、わからないですね。子どもがもう少し大きくなったら変わるかもしれませんが。今は、自分の中で家と仕事と両方できるレベルで、今ぐらいがちょうどいいかな〜」(既開業者、30代、3年目)という発話に代表されるような、時間のバランスを重視している回答が聞かれた。

また、今回の調査ではシングルマザーの女性からも2名程話を聞くことができた(1名は既開業者、もう1名は開業に向けて行動層)が、共通していたのは時間的に制限の多い正規雇用は難しく、非正規雇用では収入が厳しい、その結果の選択肢として開業がある様子であった。そこからは家族の理解や協力というよりは、彼女ら自身の「やるしかない」という迷いのなさも発言から聞かれたのが印象的であった。

### 3. 相談相手の存在

ここまで、開業に興味を持った理由と開業に際し心配したことで、各属性に環境的・心理的にどのような違いがあるかをみてきた。そこで、本節では各属性の行動面でどのような違いがあるかを確認した。まずは相談相手の存在の違いをみってみる。

- 相談相手で最も多かった回答の1位は「家族・親戚」
- 既開業層が相談した相手で多かったのは、2位「勤務先・元勤務先の上司や同僚、部下」、3位「既に開業している知人（戸田市外）」、同割合で「旧知の友人・知人」であった。
- 既開業層の相談相手で特出してたのは「税理士・会計士」で18.5%と、他属性と比べて特に多かった。

「設問：開業について相談した相手について、以下の中から当てはまるものをお答えください。」に対して、6カテゴリー13項目について回答してもらった。

その結果、どの属性も「家族・親戚」への相談割合が最も高く1位であり、それぞれ、既開業層55.6%、開業に向け行動層36.7%、開業興味層18.4%であった<図表40>。また、次に「旧知の友人・知人」でそれぞれ、既開業層29.6%、開業に向け行動層34.7%、開業興味層4.0%であった。

また、既開業層と開業に向け行動層のみ多かったのは「既に開業している知人（戸田市外）」でそれぞれ29.6%、30.6%であるのに対し、開業興味層は1.6%と少ないという傾向がみられた。

(単位：%)

図表 40 開業について相談した相手

		既開業層 (n=27)	順位	開業に向け 行動層 (n=49)	順位	開業興味層 (n=125)	順位
友人関係	地域の友人・知人	7.4		12.2		3.2	3位
	旧知の友人・知人 **	29.6	3位	34.7	2位	4.0	2位
開業関係	既に開業している知人（戸市内）	3.7		6.1		1.6	
	既に開業している知人（戸田市外） **	29.6	3位	30.6	3位	1.6	
	勉強会などへ参加してできた知人 **	11.1		22.4		0.8	
近親者	家族・親戚 **	55.6	1位	36.7	1位	18.4	1位
仕事関係	勤務先・元勤務先の上司や同僚、部下 **	40.7	2位	28.6		2.4	
	勤務先・元勤務先の取引先 **	11.1		10.2		2.4	
専門機関	税理士・会計士 **	18.5		10.2		0.0	
	金融機関	3.7		4.1		0.0	
公的機関	商工会など地域の団体・組合	3.7		2.0		0.0	
	行政の創業支援	3.7		4.1		0.0	
	起業支援センター（オレンジキューブ）	0.0		6.1		0.0	

※1～3位まで上位の項目のみセルをグレーにしている

※全体より+5ポイント以上差があるセルは、太数字で点線枠をいれた

※表内 \*\*は、カイニ乗検定のP値で \* : P<0.05、 \*\* : P<0.01

<図表40>中で記している点線枠のセルについては、全属性の平均と比べてプラス5ポイント以上

の差が多かった項目である。すなわち、各属性に強く表れた項目である。

これをみると、既開業層の特徴として挙げられるのは「勤務先・元勤務先の上司や同僚、部下」と「税理士・会計士」への相談割合である。「勤務先・元勤務先の上司や同僚、部下」については40.7%が相談していると回答しており、前職との関連で開業するケースでの相談も多いと推察される。また「税理士・会計士」については18.5%が相談していると回答しており、具体的な実務での相談先となっていると推察される。

一方で、開業に向け行動層で特徴的なのは「勉強会などへ参加してできた知人」が22.4%と、他属性よりも特に割合が高いことである。先の既開業層で特徴的な相談先を比べて考えると、より既開業層が具体的な相談内容になっているのに対し、開業に向け行動層は似た環境や開業という目標を共有する知人との情報交換の位置づけが多いと考えられる。

また、全体的に開業興味層はまだ具体的な行動を起こしていない層のため、当然ながら相談している割合自体が非常に低い状況がみてとれる。

全体をみると、全ての属性で公的機関への相談が非常に低いということがわかる。アンケートのコメント欄からは、公的機関の良い面も悪い面も聞かれた。

「商工会に行きました！親切に税理士さんを紹介して頂き、また行政書士の先生も紹介して頂きました！ 職員の皆様には、書類の書き方等、教えてもらいなから会社を作りました！ 本当に何も知らない私でしたが、商工会の方々のおかげで創立する事が出来ました。」（既開業層、40代）

対して、このようなコメントも「公的機関に相談に行っても想いを汲み取ってもらうのはなかなか難しく、何度も伺う形になるのだと思う。相談に行ったのに難しい言葉で60分以内で足早にご説明頂いて、いまいち理解できずに帰るという感じです。もう少し税金の事などに詳しく解りやすく説明して頂ける先生を配置していただけると嬉しいです。」（開業に向け行動層、30代）

## 4. 既開業層が開業時に収集した情報

ここまで、開業に興味を持った理由と開業に際し心配したことで、各属性に環境的・心理的な違い、行動面での違いをみてきた。そこで、本節では既開業層が開業時にどのような情報を収集していたかを確認する。開業準備の方に対し、どのような段階でこういった情報を提供してくのが最適かなど、今後の支援の方向性の示唆となるものとする。

○ 1位は「会社の設立や個人事業の開業届出の方法」37.0%、2位「お客様・販路の開拓方法」25.9%、3位「インターネットを事業で活用する方法」22.2%であった<図表41>。

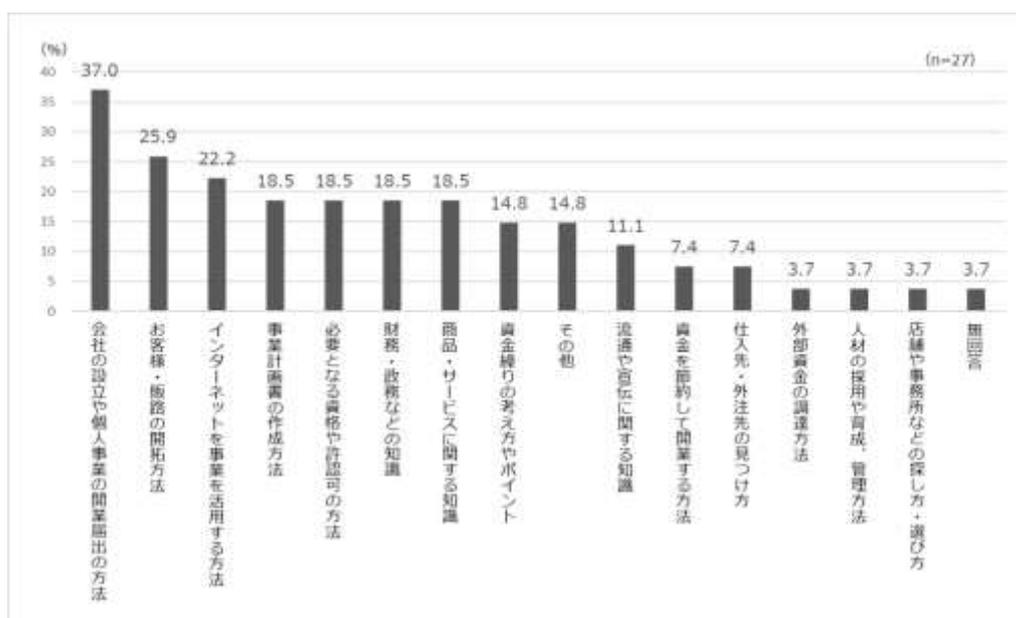
「設問：開業にあたって、収集した情報には何がありますか？以下の当てはまるものを全てお選びください。」の回答から、以下の回答結果であった。

最も多かった回答は「会社の設立や個人事業の開業届出の方法」で37.0%、次いで「お客様・販路の開拓方法」25.9%、「インターネットを事業で活用する方法」22.2%であった<図表41>。

ちなみに、回答項目数はその他を入れて15項目あり、無回答を除くと1人平均して2.3項目について「あてはまる」と回答していた。

また、最も回答の組み合わせで多かったのは「お客様・販路の開拓方法」と「インターネットを事業で活用する方法」、「商品・サービスに関する知識」であった。また、2番目に回答の組み合わせで多かったのは「会社の設立や個人事業の開業届出の方法」と「事業計画書の作成方法」、「必要となる資格や許認可の方法」であった。この2つの組み合わせをみると、販売に関することと、書類や手続きに関することの大きく2種類にわかれていることがわかった。

図表 41 開業に際し収集した情報（既開業層のみ）



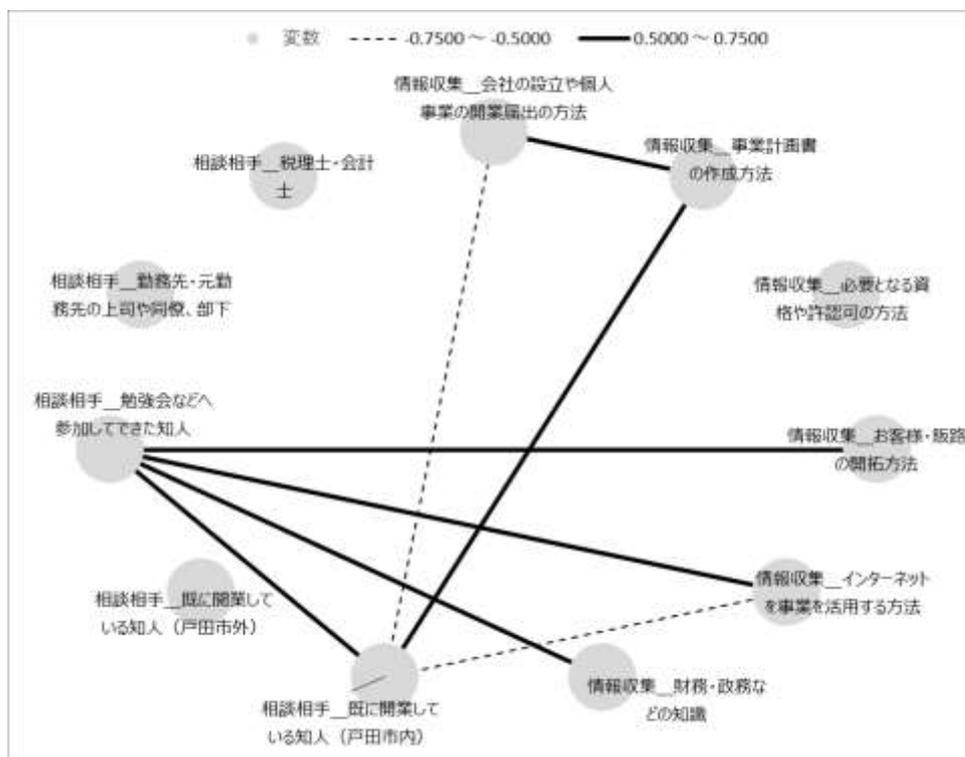
これを、前述の相談相手先に関する設問との関係性を偏相関係数<sup>12</sup>で算出し、各関係性の強さを表した<図表 42>。同図では、標本数 (27 サンプル) の限界値から算出して、偏相関係数+0.50 以上の関係性のみをグラフに表したものである。偏相関係数が+0.50~0.75 とやや強い関係性がみられたものを太罫線 (—) で、-0.75~0.50 の負の関係性がみられてものを点線 (----) で示した。

これによると、情報収集で最も多かった「会社の設立や個人事業の開業届出の方法」は「(情報収集) 事業計画書の作成方法」でやや強い関係性がみられた。逆にマイナスで負の関係性がみられたのは「(相談相手) 既に開業している知人 (戸田市内)」である。

最も多くの項目と関係性がみられたのは「(相談相手) 勉強会などへ参加してできた知人」であり、「(情報収集) お客様・販路の開拓方法」、「(情報収集) インターネットを事業で活用する方法」、「(情報収集) 財務・政務などの知識」、「(相談相手) 既に開業している知人 (戸田市内)」の4項目であった。また、「(相談相手) 既に開業している知人 (戸田市内)」は、「(相談相手) 勉強会などへ参加してできた知人」と「(情報収集) 事業計画書の作成方法」との関係性がプラスでみられたが、「(情報収集) 会社の設立や個人事業の開業届出の方法」と「(情報収集) インターネットを事業を活用する方法」でマイナスの関係がみられた。

このことから、勉強会への参加は情報収集や戸田市内で既開業者と知り合いなどのきっかけとして中心的な役割を果たしていると考えられる。

図表 42 相談相手先と収集した情報の関係 (偏相関係数による無向グラフ)



<sup>12</sup> 相関係数は2変数間の直線的関係の強さを表す統計量である。この場合、2つの変数と相関がある第3の変数(交絡因子)があると相関係数は第3の変数の影響を受けた値になる。偏相関係数とは、この第3の変数の影響を除いた2変数間のみ関係性の強さを表す統計量であり、-1から+1までの値をとる。

## 5. 既開業層がよく使っている宣伝方法

本節では、既開業層が商品やサービスについて宣伝・集客する際に、よく活用する方法に何があるのかを確認する。これにより、全ての属性が心配ごとの上位に挙げていたお客様の確保について、どのような方法が有効であるか、その方法の一つとして参考にすることで、どのような宣伝方法の知識を得ると有効であるかをみていく。

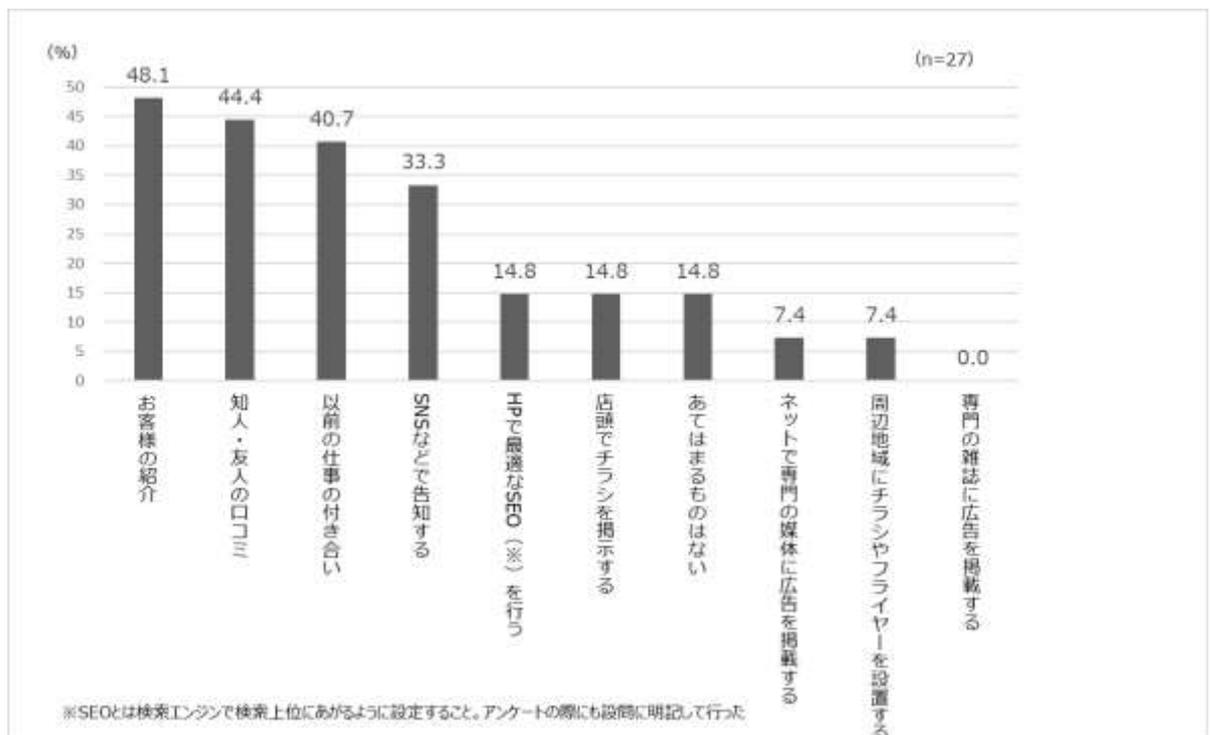
○ 1位は「お客様の紹介」、2位「知人・友人の口コミ」、3位「以前の仕事の付き合い」であった<図表 43>。

「設問：ご自身の商品やサービスについて宣伝・集客する際に、よく活用する方法はどれですか？」の回答から、以下の回答結果であった。

最も多かった回答は「お客様の紹介」で48.1%、次いで「知人・友人の口コミ」44.4%、「以前の仕事の付き合い」40.7%であった。

「SNSなどで告知する」が33.3%で、「HPで広く告知する（すなわち「HPで最適なSEOを行う」という回答）は14.8%と、SNSでの情報拡散を行っている人はHPで広く告知する人の2倍以上いるという結果であった。ちなみに、SNSを活用している人の中で「HPで広く告知する」にも回答しているのは2割程度であり、SNSのみの活用者が圧倒的に多くみられた。逆に、SNSを活用している人の中では、「お客様の紹介」と「知人・友人の口コミ」が最も多く、それぞれSNS活用者のうちの7割程度が紹介か口コミでの宣伝方法を取り入れている状況であった。

図表 43 よく使っている宣伝方法





## 第4章 戸田市女性の地域開業の可能性

### 1. 女性の開業をめぐる背景

#### (1) 子育て世代だけでなく、様々な背景を持つ女性が開業に興味を持っている

これまで女性の開業に向けた過程をみてきたが、全体数をみるとまだまだ少ないものの、一都三県のアンケート調査からも、一定数（本調査では戸田市の既開業層が 3.5%前後、開業志向層が 22.3%前後、これと同程度存在している可能性が示唆されている：第2章2節）、開業を希望している女性が存在していることがわかった。

当初は、子育て女性の開業意欲が高くなっているのではないだろうかというリサーチクエスションからこの調査は始まったが、実際は子どもの有無や末子の年齢による意欲の差はみられなかった。また、一般的に有子女性の再就職に関連が高いと言われていた3世帯同居についても、同様に開業意欲との差は認められなかった。戸田市で子育て女性の開業意欲が高くなっていると感じたのには、子育て中の女性が他自治体よりも多いということと、そうした女性が地域のあちこちで活動している姿を多く目にしたことによるものであろう。このことは、今回の一都三県との比較アンケートから、全体の差は認められなかったものの、「開業に向け行動層」に関しては戸田市 6.3%で一都三県の 3.6%の倍近くいるという結果もあり、何かしら行動している女性が戸田市は多い傾向にあると言えるのではないだろうか。

#### (2) 40代後半からの女性の開業志向の高まり

また、各年代、各ライフステージで開業に向け行動している層が一定数存在しているということも浮き彫りになった。特徴的であったのは、40代後半から50代女性の開業に対する興味である。筆者はこれまでも開業に関する調査を行ってきたが、50代以降での起業は成功率が高いという調査結果が出ている一方で、こうした年代で起業した人に出会うのは難しく、出会えても男性がほとんどであった。しかしながら、今回の調査ではヒアリング中にも40代後半以降の女性に4名、アンケート調査からは50代女性の25%が「開業に興味あり」と回答している。この数年の地方創生の流れの中で、都心を離れて地方に移住する方が老後を考えて経済的に負担が少ない上に、あくせく働かなくていいのではないだろうかといった価値観がテレビや新聞、雑誌で賑わっている。また2016年に発売された『LIFE SHIFT(ライフ・シフト)』（著者：リンダ グラットン、東洋経済新報社、2016年）の影響で、本が売れていると同時にテレビの特集や講演会などで「100年ライフ」がテーマとなることを目にするのが2017年は非常に多くなった。こうしたライフ・シフトを考える契機が多くなったことによるのであろう。数年前まではあまり聞かれなかった40代後半から女性の開業への興味と意欲が今回の調査からはみられ、その中には、やはり老後を意識した発言が多かった。

一部、ヒアリング調査とアンケートの自由回答からの特徴的な発言を抜粋する。

○「年をとっても継続できる仕事をしたい」

- 「現在は企業に勤めているが、定年後を考えると、開業し定年後も長く働けられたら良いと思います。」  
(40代後半、正規雇用)
- 「このまま歳をとって急に仕事が無くなった時に再就職に対する不安が漠然とあり、同じ思いを抱いている友人と共同での開業を考え始めた。が、子供にまだお金がかかるので自分のことだけにお金をかけていられないのでまだまだ難しい。」(40代後半、正規雇用)
- 「まだまだ起業に実感がなく、これからこのままで人生終わって良いのかと考え始めた、この時のアンケートでした。何をどうしたら良いのか全く見当がつかないのです。そんな人にも起業の何かを教えていただける、気軽に相談出来るところがあるといいです。」(40代後半、パート)
- 「出来れば年齢と共に無理ない仕事をしたいと思っている。独立？くらいの開業希望です。」(50代、正規雇用)
- 「主人がもう少しで定年になるので、それまでにできれば、自分の方は独立とか開業とか、老後に少しでも足しになる程度に稼げていられるようになりたくて。」(50代、パート)

特に、女性の再就職はアベノミクスの要でもある「女性の活躍」の重要課題となっているが、実際に子育てで一度仕事から離れた女性の再就職の壁は40代後半以降の世代は特に大きい。開業に興味を持ったきっかけで「適当な勤め先がなかった」というのが既開業層の中に強くあらわれていたのも「やはりそうか」と納得のいくものである。ここに、今回の調査でみられた開業のきっかけとなる3要素、「時間、仕事の条件、自分のスキル」この最適バランスをとることの難しさに直面している女性のジレンマと、老後を考えてある程度の収入を確保したいといった希望の解決策の一つとした開業の方向性がみられる。一方で、「適当な勤め先がなかった」から開業という選択肢で、上手くいくのかといった指摘も出てこよう。この点については詳しくは後述するが、壁に直面してからの志向ではなく、流動性をもてる女性のキャリアプランの描き方を社会全体で考えられる環境を作っていく時代の変化が必要となってきたのは間違いないであろう。

### (3) どこのカテゴリーにも属さない、女性の不確かな開業志向の位置づけ

開業に興味を持つ女性が多くなってきている一方で、「何からはじめていいか、わからない」という声が今回最も多く聞かれた。特に「どこに相談したらいいのか、わからない」という、相談先のなさが最初の一步を阻害している要因の一つと考えられる。今回のアンケート調査でも、家族や親戚以外の人に相談していると回答した人は、開業興味層(=開業に興味はあるが、具体的な行動までは起こしていない)は125人のうち5人であった。(第3章3節)

「どこに相談したらいいか、わからない」、この発話は、本調査の対象である女性の開業促進を鈍らせる大きなキーワードであると感じた。本調査では以下のように説明して開業志向を聞いた。

「あなたは、今後「開業(起業も含む)」を考えていますか？ (※ここでいう「開業(起業も含む)」は、個人事業者やフリーランスなど法人登記していない場合の働き方も含みます。) (※現在、個人事業者、フリーランスとしてお仕事をされている方は、既に開業しているに該当します。)」

開業、起業、個人事業主、フリーランス、SOHO など、こうした働き方の人の名称が固定されていない。実際、個人事業主についても、「個人事業の開業届出」を税務署に提出することで個人事業主と認められる訳だが、届け出を出さなくても収入を得てフリーランスとして活動できる。本人がどの言葉がしっくりくるか次第となっているのが現状である。

事実、経済産業省の「小規模事業活動の実態把握調査」（小規模企業白書編集のための調査一部）でも「フリーランス事業者調査」を実施しているが、同調査の中では以下のように定義している。

「以下の条件を全て満たすものを「フリーランス」と仮定した。

- ア. 個人事業主として何らかの事業を経営している
- イ. 常時雇用している従業員はいない
- ウ. 自身が営んでいる事業が「フリーランス」に該当すると考えている。

（以上「平成27年度 小規模事業者等の事業活動に関する調査に係る委託事業」より抜粋、下線部筆者加筆）

このように、本調査の対象が一般的な定義で固定されていない、しかも一部に本人の感覚が含まれているということで、その実態を把握しづらいことにもなっている。さらに、それ故に、行政の相談窓口においてもどの課に相談したらいいのかが通念で固定されていないという現象となっている。

ヒアリング調査中に聞かれた、「〇〇〇〇に相談にいったら、そんなのうちは関係ないっていう感じで、すごく冷たくされて。△△△にいったら、なんだか場違いな感じで。どこに何を相談したらいいかわからない」という発言が象徴的であろう。

この点については、戸田市だけで通念の概念を作ることは難しいが、戸田市としての施策としてできる事を実施していく方針は効果が出ているのではないだろうか。

「女性活躍応援担当」という役割が昨年度から結成されたという。その中心として仕事をしているのが環境経済部 経済政策課 副主幹の峰岸貴子氏であるが、峰岸氏いわく「女性の起業も準備段階がさまざまなんです。ですので、レベルを分けてセミナーや勉強会をする必要があると感じています」とのことで、実際に2017年度には主に次のような取り組みを実施した。

「生き生きと働く女性との座談会」、「家庭と仕事の両立」

「自分の趣味や特技で起業したい人を応援!」、「私らしく成功する! 起業セミナー」

「インターネットを使って仕事をする」、「女性チャレンジショップ事業」

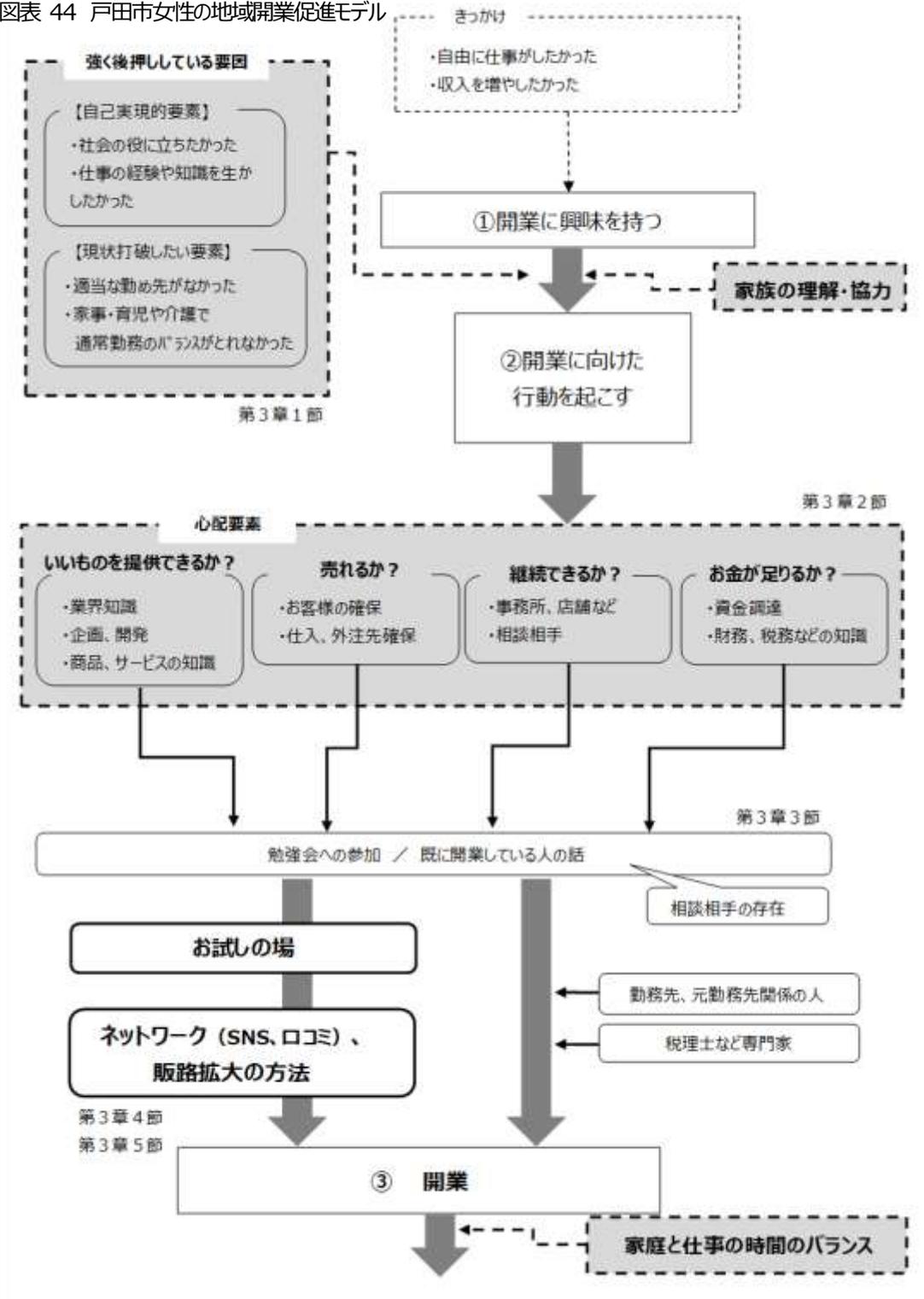
峰岸氏の話のように、昨年度に実施された内容は、就業の在り方自体を迷っている女性から起業・開業の志向が高い女性まで、さまざまなニーズを背景に段階別に設計されているため、参加しやすいものであったと思われる。セミナーには延べ120人の参加者が、チャレンジショップ（年4回実施）は合計21事業者が出店したとのことで、戸田市女性の活動が高まっている様子がわかる。全体数が小さいだけに、こうした細やかな支援や活動が下支えになると考える。

## 2. 戸田市女性の地域開業促進モデル

### (1) 開業に向け行動を起こすプロセス

次に、本調査からみえてきた戸田市の女性開業を促進するモデルを考えていく。＜図表 44＞がその全体概念図であるが、最初に（1）開業に向け行動を起こすプロセスから始まり、（2）開業が後押しされるプロセスがあり、各過程においてどのような後押しや支援があると促進されるかを考えてみる。

図表 44 戸田市女性の地域開業促進モデル



### ①仕事の経験をいかに開業につなげるか

先に、開業に興味をもったきっかけとして、既開業層に強くみられたのが「適当な勤め先がなかった」であると述べたが、開業に向け行動している女性の中で最も多かったのは「仕事の経験や知識を生かしたかった」である。(第3章1節/図表31)

開業に興味を持った人の中で「何から始めたらいいかわからない」という層が多くいるのは前述のとおりであるが、それとは別に、これまでの仕事の経験を生かし独立しようという層が一定層いることがわかった。<図表45>は「開業した経緯について、以下の中から当てはまるものをお答えください。(複数回答)」に対する回答割合である。前職と関係なく開業している人は14.8%であり、前職と関係して開業している人は<図表45>の1、2をあわせて重複を除くと14人で約5割程度存在している。サンプル数が少ないため、当然数値の多少は若干考えられるが一定層が存在しているとみていだろう。

図表 45 開業した経緯について (既開業層対象 n=27)

	(数)	(%)
1 前職と同業態を個人で始めた	12	44.4
2 前の職場から仕事を請負っている	4	14.8
3 前職で副業しており、その副業が軌道にのった	1	3.7
4 前職とは関係なく、個人的な活動の延長が仕事	4	14.8
5 趣味が仕事になっていった	11	40.7
6 その他	0	0.0
99 無回答	1	3.7

前職の経験や知識を生かすことは、開業の大きな後押しである。むしろ、前職の延長で開業の可能性を感じて行動を起こす方が強いともいえる。こうした層は、スムーズに行動を起こしている。まずは少し調べて、いろいろな人に聞いて、という具体的な活動に進める。

しかしながら、前職と開業が繋がらない人も多くいるとみられる。例えば、こんなケースの方がいた。過去の仕事経験で、中国語が話せ、空港での勤務経験やその他の事務的なスキルを持っている方がいた。簡単にお話を伺っただけでも、いろいろな形で独立できそうであるが、ご自身がその価値を過小評価しているのだろうか、「今はボランティアみたいなレベルで、、、」と謙遜された。

出産・育児で一時期仕事を辞めた女性に多くみられるのが、世の中でのスキルの市場価値がわからなくなってしまうということであろう。こうしたケースに対応していくためには、単なる開業支援ではなく、女性のライフプランに合わせて流動性を持てるキャリア設計ができることである。そのためには、出産・育児で一時期仕事を辞めた女性を対象に、即「開業」を促すのではなく、定期的なスキルアップの場を提供していくことが望ましい。

前述の「女性活躍応援担当」が企画している中に、「生き生きと働く女性との座談会」や「家庭と仕事の両立」といったメニューがみられるが、これらは女性の次のライフプランを考える機会の提供である。一般的に、転職市場では転職希望者に対してまずは「キャリアの棚卸」をしてもらう。その上で、希望している仕事が転職先として最適であるのかどうか、意外と違う分野での仕事の方でそのキャリアが生かせるケースもあり、可能性をみるという工程である。出産・育児で一時期仕事を辞めた女

性に対して、この手のキャリア支援は少ないのが実情であろう。

「(今すぐ再就職を望む専業主婦は16%程度、そのうち再就職を希望している専業主婦は84%) 再就職に向けて積極的に行動を起こしている人が少ない」(『なぜ女性は仕事を辞めるのか』5章 専業主婦の再就職 P169 より抜粋) とあるように、いずれ仕事をするを考えているも、行動をおこさないでいる人が多い。そのため、自身のキャリアの価値がわからなくなる傾向が強まっていく。

そこで、こうした女性のキャリアプランに対しては、出産・育児の時期に「いずれ再就職にむけて」といったゆるやかなキャリアの棚卸の機会を設けるなどの施策が望ましいであろう。「開業」という最終目的のためのセミナーや勉強会の機会ではなく、出産・育児期にも継続して仕事を考えていける機会の提供である。選択肢の一つとして「開業」もあるということを考える契機をつくっていくアプローチである。その点で、現在戸田市が行っている「女性活躍応援担当」の活動はまさに、本対象の中核として機能していると言える。

## ②家族の理解・協力

次に、開業に向け行動を起こすか起こさないかで、大きな要因となっているのが「家族の理解・協力」である。これは、開業してから最も苦勞したことで一番に挙がっている「家庭と仕事の時間のバランス」にも関係する。家族が反対まではしなくとも、あまり積極的に応援していない場合も含め、開業してからの家族の理解と協力は必須である。そのため、まずは「家族の理解・協力」に若干の不安要素がある場合は、早めに開業という選択肢を外した方がよいという判断を、あえて促進のモデルの中に組み込みたい。支援機関の方々やセミナー・勉強会の講師の方々には釈迦に説法であろうが、これを開業を考える女性の側でも共通認識で持つことが肝要である。

## (2) 開業が後押しされるプロセス

### ①勉強会への参加

昨年度の中間報告の際に提示した課題の一つに、地域ネットワークの活用を挙げた。その際にキーワードとして挙げたのは「地域のラーニング・コミュニティの促進」である。

「実際に開業した経験のある同年代の人たちをはじめ、上の年代の人や、経営経験のある男性など、多世代の人の経験や知恵の情報交換にも活用できないであろうか。Eさんは物件を探す際に“知り合いのおじさんに声をかけておいたら、あったよ〜って、見つけてくれた。これも地元のネットワークの強いところですね”という事であった。また、Dさんは“戸田の企業、全部回ろうと思って。それをうまく、女子供じゃなくて、企業の人があんという文章を作りたい。そこがちょっと足りないんです。発想力はあるんですけど。”といった悩みを抱えているが、こうした悩みにも企業出身の多様な世代の意見は貴重であろう。単に同世代のお店やイベントの情報交換だけでなく、多世代が混じったネットワークを築くことで、より地域に根差した何かを生み出す可能性を秘めているのではないか。

地域のネットワークは、戸田市が持っている、人的な地域資源である。これを活用するためにも、**地域ラーニング・コミュニティ促進**をキーワードに、多世代、多様な経験を持つ人材が集まる場の設計を今後の展開を考えていってはどうだろうか。」(昨年度中間報告書より抜粋)

今年度、本章で何度も取り上げているが「女性活躍応援担当」で開催されている勉強会やセミナーが、こうしたラーニング・コミュニティの一つとして活発化してきている。

また、今回のアンケート調査からワークショップの参加（戸田市内外両方）割合が、開業志向が高まるほど上がる傾向がみられ、行政が主催している勉強会と合わせてラーニング・コミュニティが形成されつつある様子が伺える（第2章4節）。さらに、相談相手先として「勉強会などへ参加してできた知人」という回答が開業に向け行動層が最も多く、関連性がみられた（第3章3節）。

また、「勉強会などへ参加してできた知人」に相談している人は、税理士などの専門家への相談や、戸田市内で既に開業している人への相談など、相談相手が増える傾向がみられた。加えて、開業時の情報収集内容の「インターネットの活用法」と「財務・政務」の情報収集との関連があることがみられた（第3章4節）。このことから、勉強会などのコミュニティは関連の人的ネットワークを増やし、収集できる情報も多岐にわたる傾向であると言える。

一方で、「もっと開催して欲しい」や「具体的な内容で開催して欲しい」などの声も聞かれた。以下、アンケート回答からのコメントを一部抜粋する。

- 「戸田市、川口市で開業セミナー的なものがありましたが、もう少し回数が多くてもいいと思います。会社員ですので、平日昼間は参加できませんでした。そんな人は多いかもしれません。休暇はまず子供の病気対応やインフルエンザなどの備えに使いますので。開業といっても飲食、販売、塾などいろいろあると思うので、それぞれの体験談が聞けたらいいと思います。」(既開業層、30代)
- 「整骨院・介護事業関係の会社に所属しております。会社所属の社員の約6~7割が入社10年以内に独立していく現状、我が社では女性での独立成功例を聞いたことがありません。身近での成功例やサポート例等が共有できる機会があれば、積極的に取り入れたい。」
- 「開業の失敗と成功の体験談を知りたい」
- 「他店とコラボしたサービス・補助金・経営の相談をできる集会など」
- 「広告料がリーズナブルな地域の情報誌の情報が知りたい」
- 「具体的には決まっていなくてまだ開業に対して抽象的なイメージしかなくても気軽に参加できる初心者向けセミナー」
- 「同じ職業の人同士で、意見交換できる場など」
- 「開業の前後で認識が違ったことや全く新しく始めなければいけなかったことなど、経験者が語る留意点の講演会」

特に、勉強会やセミナー、意見交換会など「場」を求める声が多くきかれた。特徴的なのは、非常に内容が具体的なコメントも多いということである。

以上のことから、勉強会などのラーニング・コミュニティの活性化は引き続き継続していくことが有効であるが、それとともに、ニーズの細分化に合わせた細かいテーマでの開催が求められている。

この点については、ラーニング・コミュニティの活性化には市民の自主的な開催が必要不可欠であるといわれている。そのため、現在市役所で開催されているようなセミナーへの参加を契機に、より意見交換できる場を、市民自らが作り出していくことが求められてくるであろう。逆に、行政はそういった市民の自主的な活動の支援をする役割となることが、地域での盛り上がりを加速させていく。

## ②個別の相談と支援

勉強会などのネットワーク形成や情報交換の場だけでは、実際の開業に至る道りとしてはハードルもある。そのため、個別の具体的な事に対する相談窓口や支援サービスが望まれている。

アンケートの自由回答欄では、「親戚に司法書士がおり特に心配なく行えた」（既開業層、50代、開業10年以上）というコメントもあった。相談相手先として、既開業層になると「税理士・会計士」といった専門機関への相談が急に高くなることから、会社の設立や届け出などの具体的なレベルでは個別相談できる相手先の必要性がここからも読み取れる（第3章3節）。

例えば、「相談に行ったのに難しい言葉で60分以内で足早にご説明頂いて、いまいち理解できずに帰るという感じです。もう少し税金の事などに詳しく解りやすく説明して頂ける先生を配置していただけると嬉しいです。」といったコメントもあった。業種・業態などにより統一した説明が難しい分野であるだけに、開業の準備段階に合わせた相談先の提示やセミナーの内容などの工夫が必要であろう。

(3)でカテゴリーに属さない本対象者の話をしたが、「何処に相談すればいいのかわからない」といったコメントが非常に多いのが、本分野の特徴ではないだろうか。その中でも、相談先として専門家や商工会、市役所が非常に少ない傾向である点を課題として挙げたい（第3章3節）。

勉強会やセミナーへの参加を通じて司法書士や税理士と知り合うきっかけにはなるが、それ以前にどの専門家に何を相談したらいいかわからないというのが実態である。そのため、専門家や商工会の団体の中で、どのようなメンバーがおりどういった分野に強いのか、何が専門かといったポータルの機能を設けていくことは一案である。これは地域内で活動している個人侍業の方々のネットワーク構築や活性化にもつながり、行政が支援していける分野でもあろう。

## ③トライアルの場と口コミネットワーク

実務的なこと以外で、開業を左右することに「商品・サービスの内容」が挙げられる。これは、前職の経験やスキルがない、あるいは少ない人にとっては大きなポイントとなる。これは（第3章2節）でも触れているが、2つの視点での後押しが戸田市には存在しており、今後はこれのさらなる活性化である。

一つはお試しショップや友人の店舗先に少し置かせてもらって試したという他、朝市（戸田市）などでトライアルの場を活用したケース。もう一つは、小さくスタートさせながら口コミによる販路を固めて様子を見ながら進めたケースである。

以下、ヒアリング調査から2つのケースの発話をみていく。

#### トライアルの場を活用した人の発話抜粋

- 「朝市で雰囲気がつかんで踏み切れたと思います。知り合いとか家族には食べさせても、知らない人に食べてもらうっていうのは初めての経験。おうちご飯でお金をいただくという経験がなかった。朝市の出店ですごく勉強になりました。朝市に最初に出店した時、一個も売れなかったら家族で食べようねって言って。そしたら、あっという間に売り切れになっちゃって。それが自信につながって3か月毎に自分でレベルアップしてって。」(既開業層：40代、開業1年目)
- 「うちのお店でトライアルで販売される方も受け入れているんです。そういう方は、お店での売り上げも期待されているんですが、むしろネットでの販売の参考にしているんじゃないでしょうかね。あとはお互いのネットワークづくりで、お互いのお店やワークショップを紹介しあったりとか。」(既開業層：50代、開業10年目)
- 「店舗の横は不定期ですけどシェアスペースとして貸し出しています。ニーズ、意外とありますよ。マッサージとかリラクゼーションとか、自宅ではできないけど店舗を借りるまでは踏み切れない人とか。私も本当は最初はそういった形で友人のお店の片隅を借りてスタートというのも考えていたんですけど、たまたまいい物件があって思い切ってスタートしました。」(既開業層：30代、開業3年目)

#### 口コミにより販路を作った人の発話抜粋

- 「うちは宣伝が下手で。広告がすごい下手なんで。人を集めるのに確かに苦労しましたね。今も、結局全部口コミなんですよ。」(既開業層：50代、開業10年目)
- 「告知ですかね、一番大変だったことは。転居したばかりだったので、人脈もなかった。どういうツールがあるのかもわからない。広報戸田市の広報とか、広告を掲載する一般の情報誌とか色々問い合わせはしたんですが、広告掲載料が高くて。年間契約でっていう内容だったりすると、やはり収支の見通しがつかない事には着手しにくかった。結局は近所の方々やママ友の口コミです。最初は、そこから徐々に。」(既開業層：50代、開業5年目)

アンケート調査結果の<図表 15 地域内の SNS ネットワーク量の違い>でもみられたが、開業志向が高まる程、SNS のネットワーク量も増えていく傾向がみられている(第2章4節)。SNS に代表されるネットワークによる口コミ効果での販路確保の効果は大きいといえそうだ。特に、既開業層で「31~50人程度」「51~100人程度」「100人以上」の SNS ネットワークを持っている人の割合は高い。こうしたネットワークの強みを、今後は戸田市外へも拡大していくことが次のステップとなるであろう。

### (3) 「できることを、できる範囲で」スタートできる環境

戸田市らしさを、改めて考えていきたい。中規模な人口で、誰に聞いても「これといった特徴がない」という話は、戸田市内でよく聞かれる。ここに新たに地域資源を磨き上げて戸田市らしさを作っ

ていくことも必要であるが、むしろこの茫洋とした感じが「戸田市らしさ」と言えなくもない。こうした観点でみていくと、戸田市にはあちこちに「ちょうどよい」が感じられる。ちょうどよい賑わい、ちょうどよい田舎具合、こうしたイメージとマッチしているのが、今回の取材者たちから聞かれた「できる範囲で」という言葉である。

既開業層が最も苦勞したことに「家事・育児、介護などとの時間のバランス」を挙げているが、それと同時に、現在の就業状態に「満足している」と回答したのは他の属性より最も多く8割いる（第2章4節）。その背景には、子育ても家庭も重視し、自分が今「できることを、できる範囲で」（既開業層、30代、4年目）やっているという満足感がみられた。

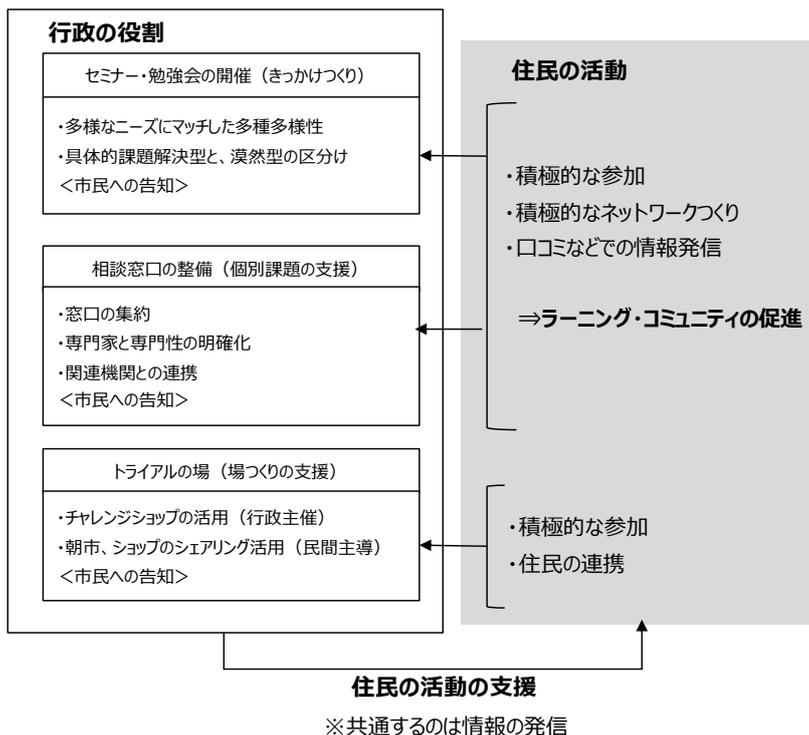
このほどよいバランスがとれるような環境を戸田市がより推進していくことができれば、まさに戸田市らしい子育てと仕事の実現できるのではないだろうか。育児の真っ最中は開業の準備、少し育児が落ち着き始めたら本格的に開業、そしてその後はしっかり開業など、「できる範囲で」スタートさせることができる環境づくりに向けて、戸田市らしさは最適な地域環境でもあり、それを活かしていくことが可能であろう。

また、地方創生で求められている女性の活躍の場として、戸田市は地域密着型の開業を創出しやすいまちづくりが今後もより一層求められてくる。

#### （4）開業を後押しする要因と行政の役割

ここまでの地域開業促進モデルを振り返り、開業を後押しする主な要因が3つを中心にみえてきた。「セミナー・勉強会」と「個別相談」、「トライアルの場」である。本項では各要因とそれに対して自治体が積極的に支援していくこととその役割、そして住民が自分たちで積極的に活動していくことを整理した<図表46>。

図表 46 開業を後押しする要因と行政の役割



### ①セミナー・勉強会の開催（きっかけづくり）

まず、これまでの調査結果から、開業を後押しする要素として強く影響しているものに「セミナー・勉強会（以下、勉強会と呼ぶ）の開催」が挙げられる。勉強会への参加をきっかけに、自身の開業のイメージが形になってきたり、具体的な実働の課題がみえたりしている構造がある。また、特に勉強会への参加はネットワークの形成に大きく寄与しており、開業に向けた行動に影響しているということも明確になってきた。そこで、今後の勉強会には以下の2つの要素を意識した開催が求められる。

- ・多様なニーズにマッチした多種多様性
- ・具体的課題解決型と、漠然型の区分け

自治体の役割は、勉強会を開催することで開業へのきっかけをつくること（あるいは勉強会を開催する団体の支援）であり、勉強会で生まれるネットワークを形成する支援である。具体的には、開業志向の違いによるニーズを細分化しそのニーズにマッチした勉強会を企画する（多様なニーズにマッチした多種多様性）などの企画力が必要である。特に開業志向層の相談ニーズは大きく2種類に分かれる。一つ目は、事業イメージを持っているがそれを具体化していく方法がわからないという具体的課題解決型。もう一つは「何から始めていいかわからない」といった漠然型である。これらの2つのニーズを把握し（具体的課題解決型と、漠然型の区分け）、それぞれにマッチした内容を企画することである。戸田市の女性活躍応援担当が開催している勉強会は、かなりこの2つのニーズのマッチングができていないのではないだろうか。

次にネットワーク形成の支援については、勉強会に参加した人たちが互いに会話し、話し合う時間を多くつくればつくるほど、単なる参加者同士から、情報交換しようというネットワークへとつながる。そのため、複数回をセットにしグループワークなどを多く取り入れた会などの企画が考えられる。

また、今後はさらにこれらの活動を市民への告知する情報発信力の強化が求められる。これまでの行政の情報発信の方法に加え、市民による口コミの情報伝達が活発になることが望ましい。そのためには会の内容が口コミで伝えたい面白い内容であること、そしてワンクリックでその情報にたどり着けて申し込みも簡素にできる情報の流れをHP上でつくるのが肝要となる。

### ②相談窓口の整備（個別課題の支援）

次に相談窓口の整備の必要性が挙げられる。これは3つの機能が必要である。

- ・窓口の集約
- ・専門家と専門性の明確化
- ・関連機関との連携

今回の調査で多く聞かれた「どこに相談したらいいかわからない」という窓口不明を集約することであるが、これは「女性活躍応援担当」という役割が生まれたことで、窓口の集約することが可能になってきている。次に、前述したように事業イメージを持っているがそれを具体化していく方法がわからないという具体的課題解決型特のニーズが存在しているが、具体的な方法がわからない、それは

誰に聞けばいいかわからないという構図が生じていることである。そのため、特に行政ができる事としては関連機関と連携し、市内の専門家の人材バンクのようなポータル機能を活性化していることなどが求められる。その際に、どのような専門家がいてどういった分野を主に扱っているかなどの詳細情報の開示（専門家と専門性の明確化）が今後は必要になってくるのではないだろうか。こうした行政の支援に対して、住民に向けたサービスの見える化、市内人材の育成、関連機関との連携推進といったことが役割として重要となってくる。

### ③トライアルの場（場づくりの支援）

次に、トライアルの場が挙げられる。戸田市には主に以下の2つのトライアルの場が存在している。

- ・チャレンジショップの活用（行政主催）
- ・朝市、ショップのシェアリング活用（民間主導）

昨年度から女性活躍応援担当による「チャレンジショップ」がある。また、ヒアリング調査でよく聞かれたものに「戸田朝市」があり、小売りで開業を検討している女性が最も活用している機会の一つであると言える。朝市のように民間が主体となって活動しており、大型なイベントが定期的に開催され市民の間でも定着してきている。この流れと同時に、店舗を持って開業している場合「積極的にシェアリング」を活用したいという声が多くきかれ、個別のトライアルの場も徐々に生まれつつある。こうした民間主導の活動を活性化していくこと、行政がサポートしていくことが求められる。

### ④市民への告知

以上の3つの要因が挙げられたが、全てに共通して必要不可欠なのは市民への告知である。行政はこうした活動に対して、積極的に市民への告知を支援していくことが役割として求められる。一方で、民間企業の告知をすることが難しい状況が行政にはあるが、そのことで住民や他地域からの訪問者は一括した情報入手がし難い状況も生まれている。昨今、自治体のこうした線引きによるデメリットをなくすために外部委託するなど、さまざまな方法で取り組まれている分野のため、戸田市の今後の告知支援については検討していくことが望ましい。その場合、行政がサービス・支援を提供するという形には限界があるため、民間の力を活用していく、あるいは民間の取り組みに行政がサポートできる形式で実施するなど視点の転換も必要である。このような線引きのない告知が進むことは、民間主導の活動の支援をする役割として行政が担う肝要な取り組みの一つと言える。

## おわりに

本調査スタートさせた当初は、戸田市の地域コミュニティの課題を解決する一つの方法として、子育て期を終えるタイミングの女性の地域活動離れに焦点をあてた。

同時期の女性が地域活動を離れる一番の契機は就労である。そもそも、子育て期の女性が地域に関わるきっかけは子どもであり、子どもを通じた地域活動や地域でのネットワークに日常生活の流れの中で自然と参加しており、自身が意図的に地域コミュニティを意識している訳ではない。専業主婦が大多数を占め、自営業割合が今よりももっと多かった、かつての日本社会で機能していた地縁型コミュニティの循環モデルでは、昨今は社会的環境の変化で維持することが難しくなっている。

今後は、現在の社会的環境で循環できるモデルづくりが求められている訳であるが、女性の地域開業はその一つであると考えられている。

地域コミュニティと女性の開業は、一見つながりがないようにもみられる。これをソーシャルビジネスやコミュニティビジネスという捉え方にするといいであろう。ソーシャルビジネスのその定義は一定していないものの、多くは「環境保護、高齢者・障がい者の介護・福祉から、子育て支援、まちづくり、観光等に至るまで、多種多様な社会課題が顕在化しつつあります。このような地域社会の課題解決に向けて、住民、NPO、企業など、様々な主体が協力しながらビジネスの手法を活用して取り組む」(経済産業省「ソーシャルビジネス新事業創出事業」より抜粋)ものとしている。ソーシャルビジネスは地域課題の解決に取り組むつつ、新たな起業や雇用の創出等が期待できるものであるとされている分野である。昨今、日本各地の自治体でも、この女性のソーシャルビジネスでの起業支援、ビジネスコンテストなどが急増している。

本調査では、こうした背景から戸田市女性の開業におけるソーシャルビジネス的視点が萌芽としてあるのではないかという視点に立っている。実際、調査を進めていくうちに、そこまでまだソーシャルビジネスの視点での開業が動いていなかったというのが実態である。

一方で、一部にこうしたソーシャルビジネスの萌芽がみられた。具体的な開業の準備はまだ先であるが、現在ビジネスプランを計画中という女性の中には、「これからの高齢化に向けて、なんらか支援していける仕事で開業できればと思っています。仕事のニーズもあるでしょうし、社会貢献にもなるし。今その方面でいろいろ考えています」(開業に向け行動層、40代)というような発言もみられた。アンケート調査からも、開業に興味を持つきっかけとして「社会に役立ち仕事がしたかった」という回答は、開業意欲が高い人ほど強くみられる傾向であった。

戸田市女性の中に、ソーシャルビジネスの萌芽は芽生えつつある。今後はこの芽を、地域が一体となって育てていくことがこれからの人口減少、高齢化社会に求められていることである。戸田市はその先駆的自治体でもあり、引き続き応援していきたいまちである。

本調査が今後の戸田市の豊かなまちづくりの一助となれば幸いである。

法政大学地域研究センター 研究員 中島ゆき



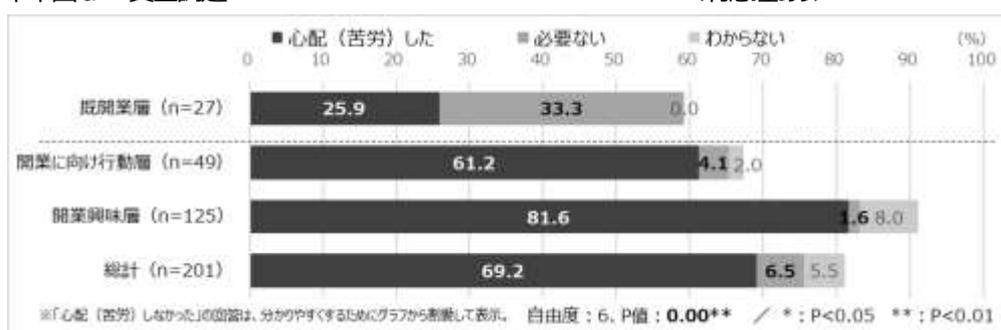
## <巻末 図表>

「設問：開業を考えた時に心配に思うことについて、以下の当てはまるものをそれぞれ教えてください。 ※既開業層方は、開業時に苦勞したことについてお答えください」に対して5カテゴリー13項目<sup>13</sup>の回答を用意した。

### 【資金について】

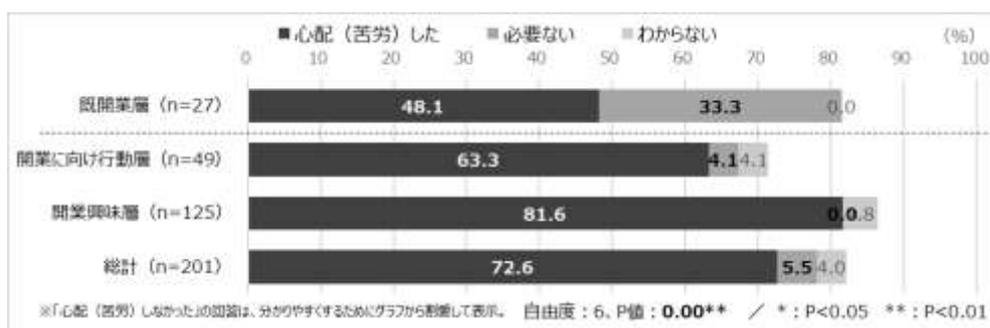
章末図a 資金調達

<有意差あり>



章末図b 財務、税務などの知識

<有意差あり>

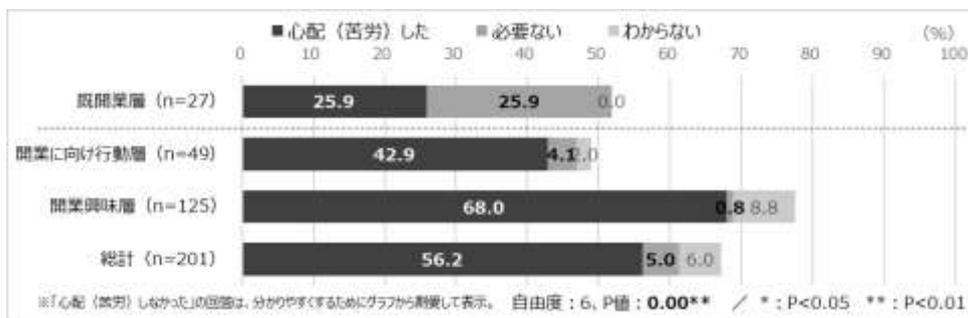


<sup>13</sup> 回答する際にバイアスがかからないようランダムに表示されるようにした。またカテゴリーは回答者には特に示してない。回答は「心配した(あるいは苦勞した)」と「心配ではない(あるいは苦勞はなかった)」、「事業に必要な」「わからない」の4段階で回答してもらった。

【経営関連について】

章末図 c 経営の相談ができる相手がいない

<有>



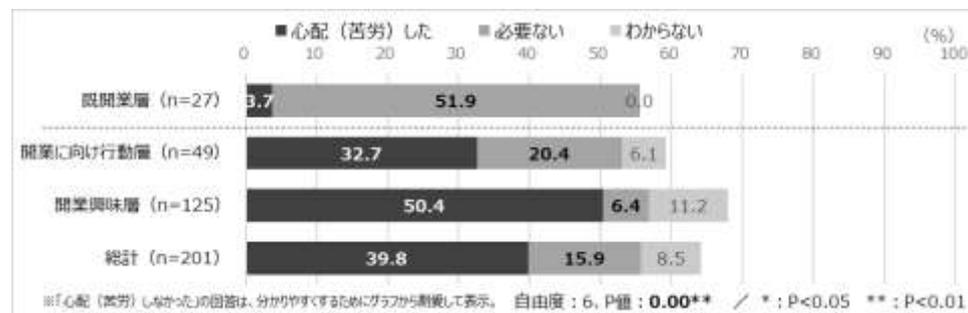
章末図 d 従業員の確保

<有意差あり>



章末図 e 希望の事務所や店舗の確保

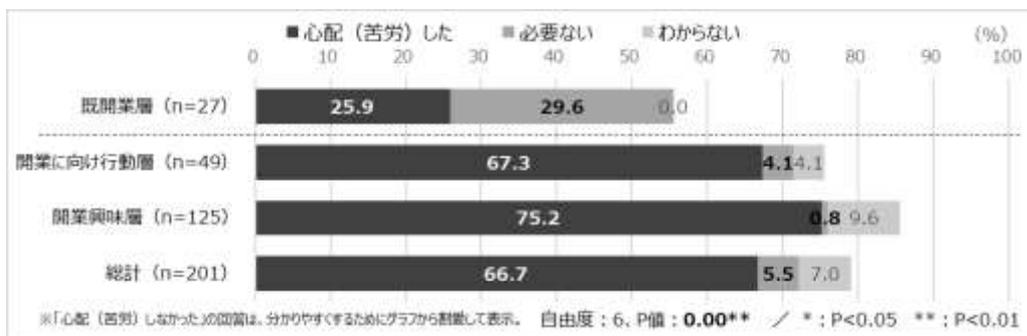
<有意差あり>



【販売関連について】

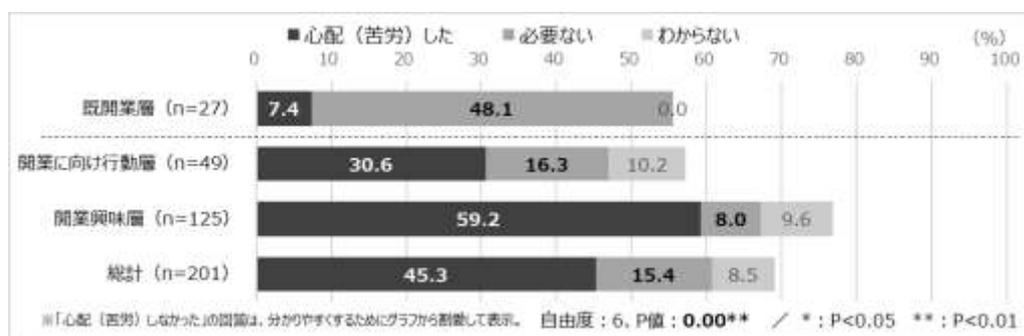
章末図f 販売先（お客様）の確保

<有意差あり>



章末図g 仕入れ先・外注先の確保

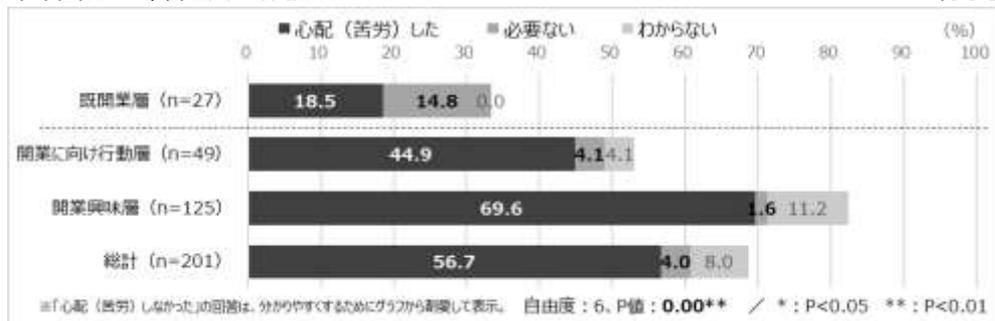
<有意差あり>



【商品・サービス内容について】

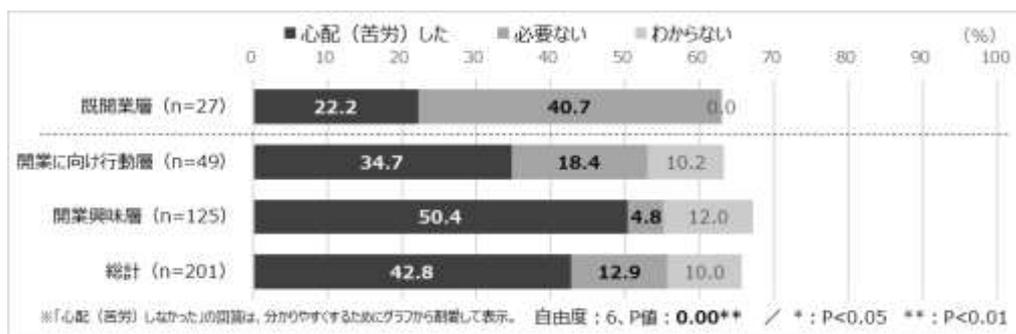
章末図h 業界に関する知識

<有意差あり>



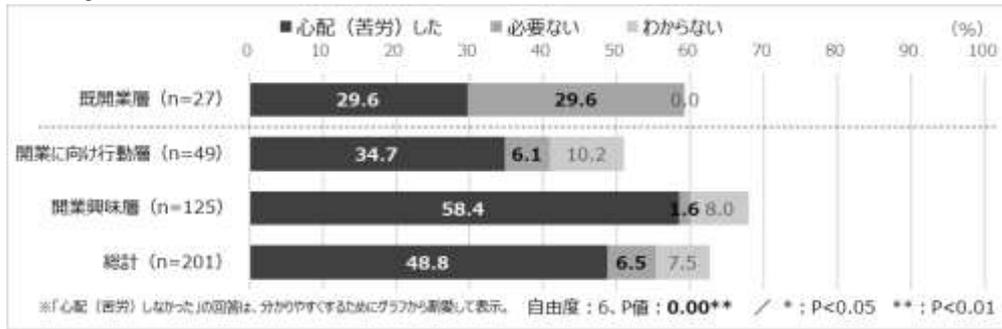
章末図i 商品やサービスの企画・開発

<有意差あり>



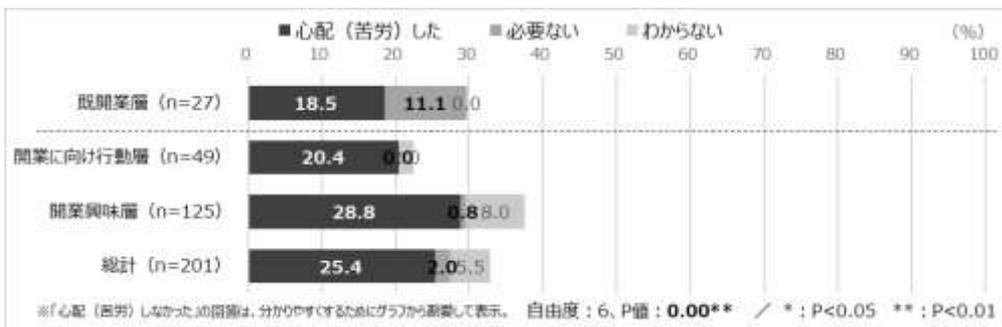
章末図 j 商品やサービスに関する知識

<有意差あり>

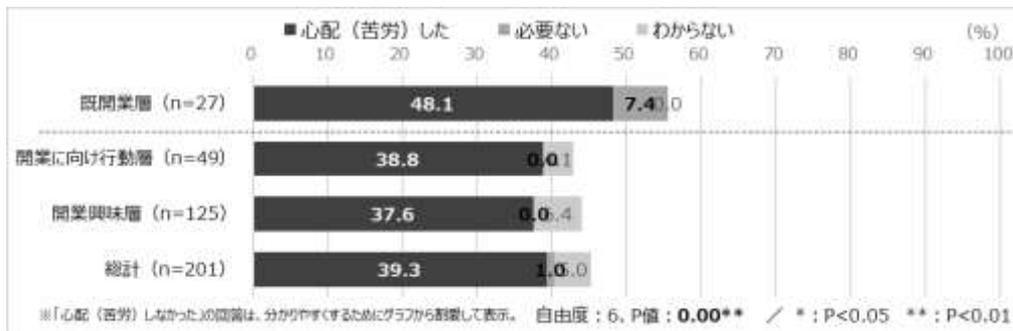


【家族や時間のバランスについて】

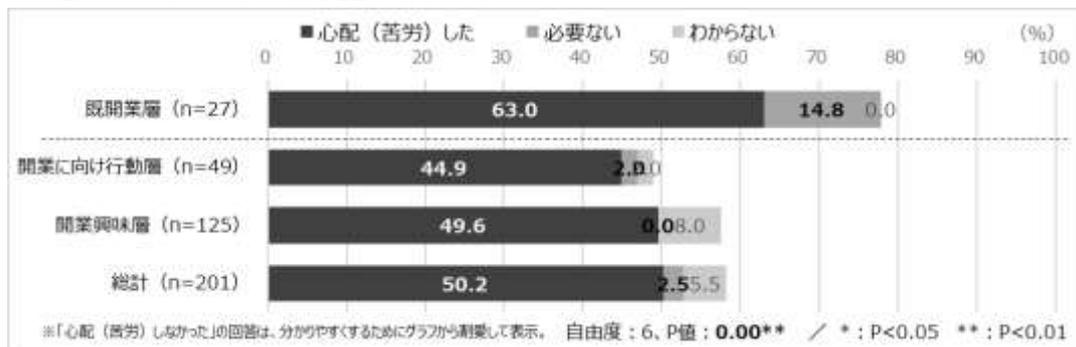
章末図 k 家族の理解・協力



章末図 l 健康・体調面の管理



章末図 m 家事・育児、介護などの時間のバランス





「地域コミュニティの世代間断絶をつなく、女性の地域開業の可能性」

共同研究報告書

---

2018年3月

報告：法政大学地域研究センター／戸田市政策研究所

連絡先：戸田市政策研究所（戸田市政策秘書室）

〒335-8588 埼玉県戸田市上戸田1丁目18番1号

TEL 048-441-1800

E-mail [seisaku@city.toda.saitama.jp](mailto:seisaku@city.toda.saitama.jp)

---