

(補論) 起業と移住の実態

ここでは、本論で紹介しきれなかった、個人アンケート調査の結果を参考資料としてとりまとめる。

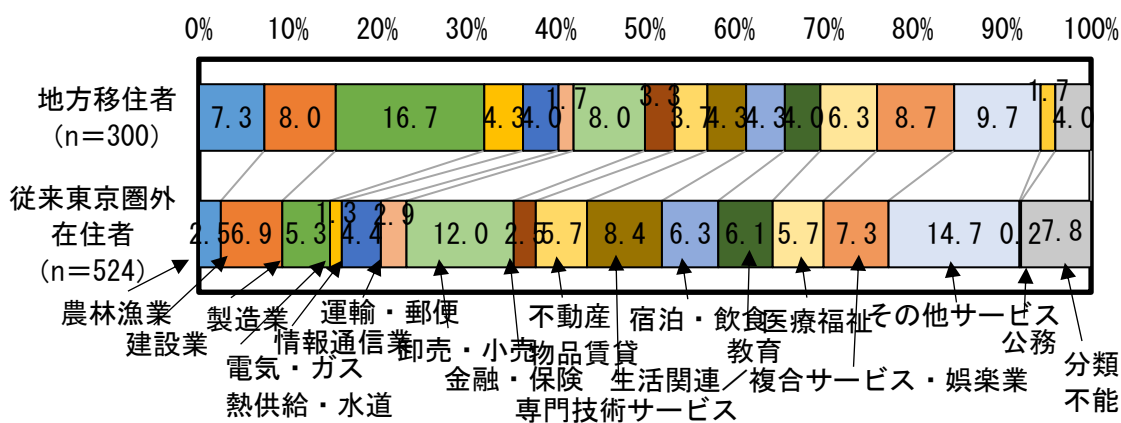
(1) 経営状況

個人アンケート調査では、起業経験者の経営内容について詳細を尋ねており、ここでは起業時期を問わず、現在も事業を継続している者の経営の実態について確認する。

(事業内容 (業種))

起業した事業内容について、業種別に確認すると、「その他サービス」(地方移住者の9.7%、従来東京圏外在住者の14.7%)や「生活関連/複合サービス・娯楽業」(8.7%、7.3%)等のサービス業を中心とした事業や、「卸売・小売業」(8.0%、12.0%)の割合が高い(図表補-1)。さらに、地方移住起業者の農林漁業、建設業、製造業の割合は、従来東京圏外在住起業者よりも多くの割合を占めている。特産物や伝統業に根差した事業を担うに当たり、地方移住者が東京圏において前職で培ったノウハウを地域に落とし込むことができることは、地域の維持発展にポジティブな影響をもたらすと期待できる。

(図表補-1 起業した事業内容 (業種))

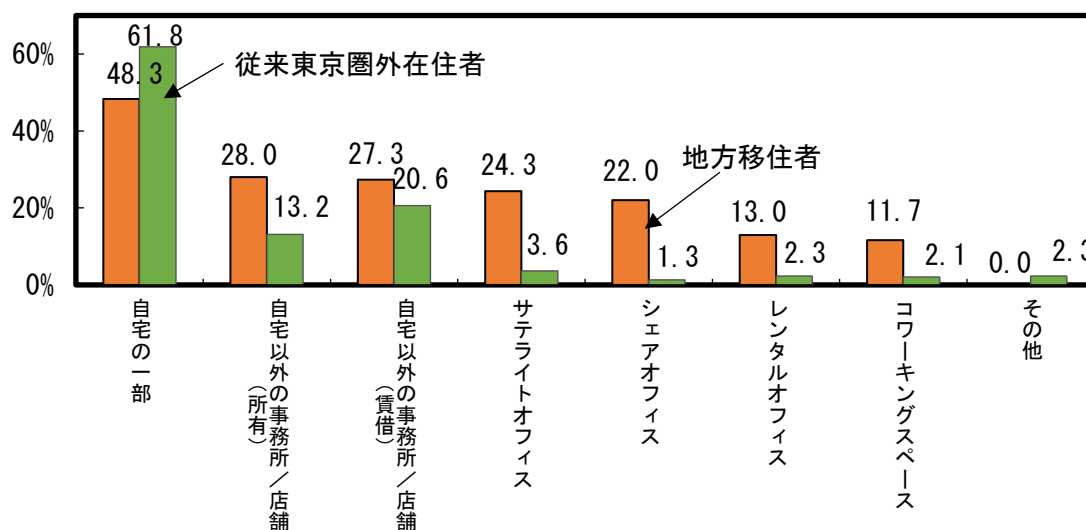


(備考) 過去5年以内に起業した、又は過去6年以上前に起業し現在も経営を継続している地方移住者300名、従来東京圏外在住者524名を対象。

(起業した事業の実施場所)

事業の実施場所についてみると、地方移住起業者は、自宅の一部を実施場所とする者よりも事業所／店舗を持つ者の割合が高く、また、サテライトオフィス、シェアオフィス、レンタルオフィス、コワーキングスペース等の、新しい働き方の拡大に伴い普及した事業実施場所を積極的に取り入れており、事業の内容や生活環境に応じて、柔軟な働き方を実施していることがうかがえる（図表補－２）。一方、従来東京圏外在住起業者は、自宅の一部を実施場所とする者が半数以上を占め、柔軟な働き方は普及していない、又は不要とされている様子である。

(図表補－２ 事業の実施場所⁶¹)



(備考) 過去5年以内に起業した、又は過去6年以上前に起業し現在も経営を継続している地方移住者 300名、従来東京圏外在住者 524名を対象。複数回答。

(経営形態)

経営形態も、地方移住起業者と従来東京圏外在住起業者とで大きな違いがあることがわかった。まず、従来東京圏外在住起業者は7割近くが個人事業（自営業主）を営んでおり（69.8%）、NPO法人（0.8%）や一般財団法人等（1.1%）を営む者の割合が顕著に少ない。一方、地方移住起業者は多様な経営形態を選択しており、個人事業（自営業主）の割合が最も多い（39.3%）ものの、株式会社を始めとする法人設立（29.7%）、NPO法人（6.0%）、

⁶¹ 実施場所の定義は以下のとおり。

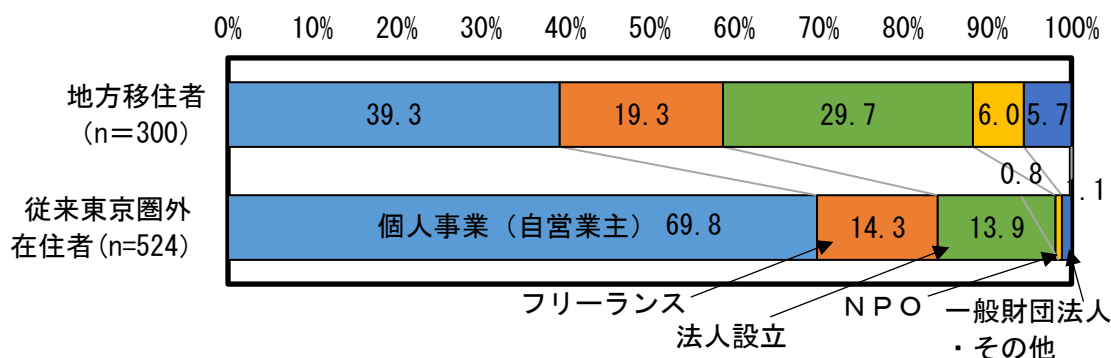
サテライトオフィス：企業または団体の本拠から離れた所に設置されたオフィス

シェアオフィス：個別の占有スペースがある共有オフィス

コワーキングスペース：それぞれ独立した仕事を抱えるワーカーが集まり仕事し、コミュニティを形成しながら協業できるオフィス

一般財団法人等（5.7%）を営む者の割合も高い（図表補－3）。また、地方移住起業家、従来東京圏外在住起業家のいずれもフリーランスとしての経営者が一定数を占める（地方移住起業家の19.3%、従来東京圏外在住起業家の14.3%）。柔軟な働き方への関心の高まりにより、起業へのハードルが低くなりつつあると言える。

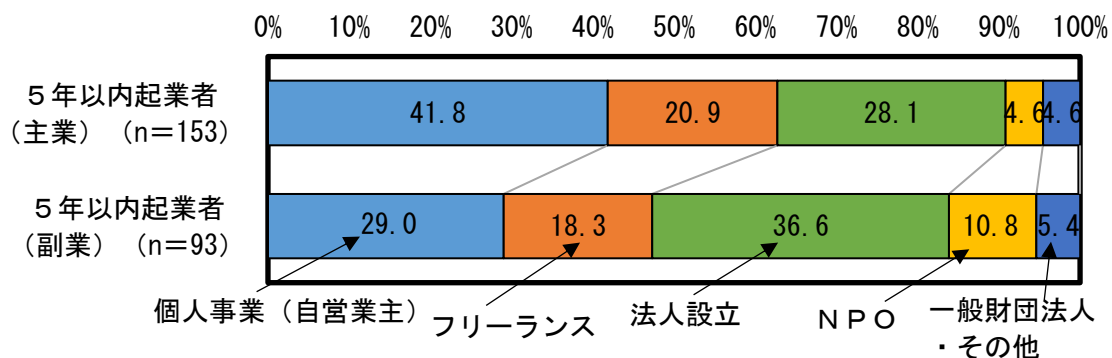
（図表補－3 起業した事業の経営形態）



（備考）過去5年以内に起業した、又は過去6年以上前に起業し現在も経営を継続している地方移住者300名、従来東京圏外在住者524名を対象。

さらに、図表補－4では、過去5年以内に起業した地方移住者について、主業・副業別に集計して分析を深掘りする。副業としての起業家は、主業としての起業者に比べて個人事業（自営業主）の割合が低く（主業の41.8%、副業の29.0%）、法人設立（28.1%、36.6%）、NPO法人（4.6%、10.8%）の割合が高い。一方、フリーランスについては起業のハードルの低さから副業としての起業で割合が高まることも想定されたが、今回の調査では大きな差はみられなかった。

（図表補－4 過去5年以内に起業した地方移住者の経営形態）



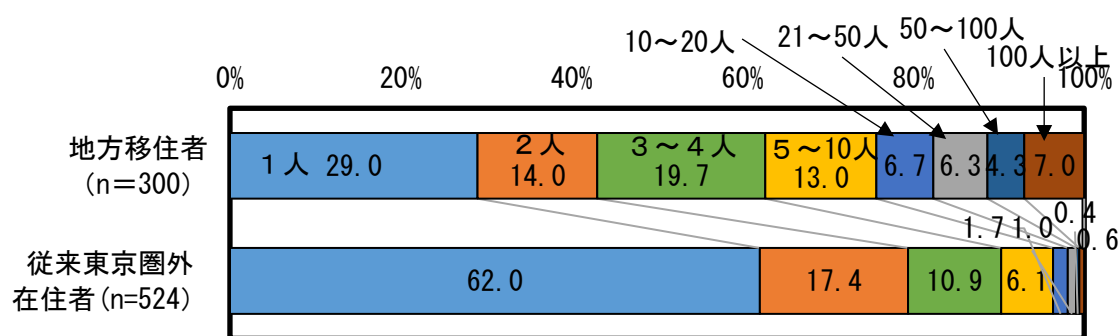
（備考）過去5年以内に起業した地方移住者246名を対象。

(起業当初と現在の社員数の比較)

続いて、社員数について確認したい。まず、起業当初の社員数⁶²についてみると、従来東京圏外在住者は半数以上が単独で起業（62.0%）しており、約9割が4人以下の小規模社員数で起業している（図表補－5）。地方移住者は10～20人の中規模から100人以上の大規模な社員数で起業する者が一定数存在し、起業する前の段階で人材を確保している傾向がみられる。

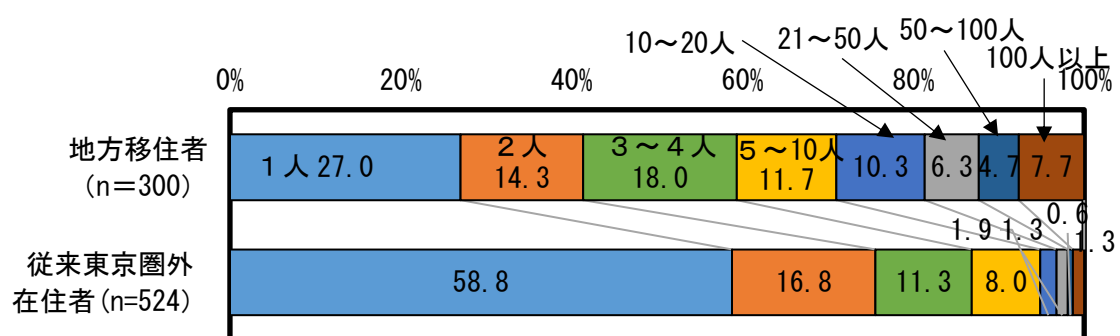
また、現在の社員数も同様に比較したが、起業当初からの大きな変化は確認できなかった（図表補－6）。

(図表補－5 起業当初の社員数)



(備考) 過去5年以内に起業した、又は過去6年以上前に起業し現在も経営を継続している地方移住者 300名、従来東京圏外在住者 524名を対象。

(図表補－6 現在の社員数)



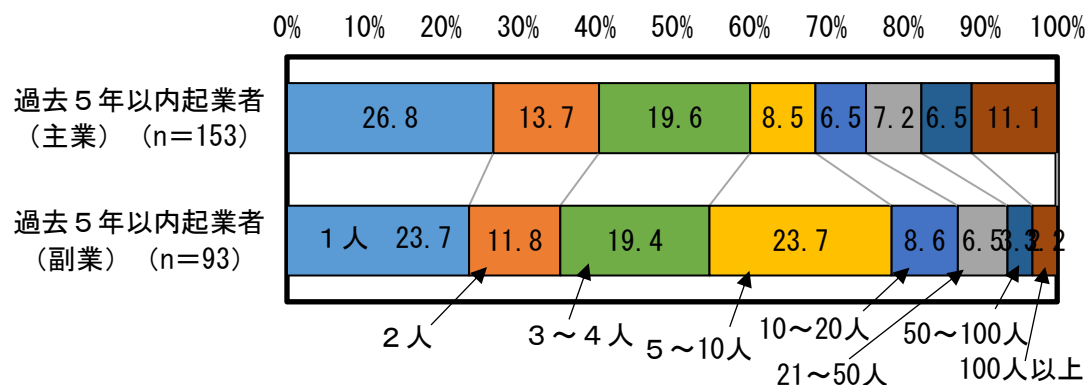
(備考) 過去5年以内に起業した、又は過去6年以上前に起業し現在も経営を継続している地方移住者 300名、従来東京圏外在住者 524名を対象。

過去5年以内に起業した地方移住者の起業当初の社員数について、主業・副業別に集計したところ、主業としての起業者は、50人以上の大規模な社員数で起業する割合が高い（図

⁶² 本人及び非正規社員を含む。

表補－7)。また、副業としての単独起業者の割合は、主業としての単独起業者よりも割合が低く、前述のとおり、副業としての起業者は1人ではなく複数人で起業することが多い傾向にある。

(図表補－7 過去5年以内に主業として起業した地方移住者の起業当初の社員数)

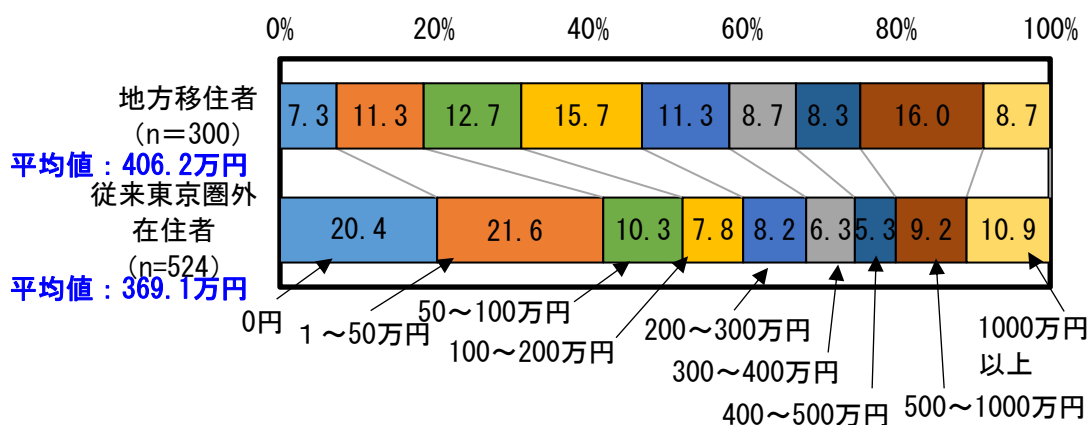


(備考) 過去5年以内に主業として起業した地方移住者153名、副業として起業した地方移住者93名を対象。

(初期投資額)

次に、初期投資額について確認する。地方移住起業者は従来東京圏外在住起業者と比較して、平均して約37万円多いという集計結果となった(図表補－8)。前述の事業内容の結果からも、在庫や事業場所の確保、設備投資が必要な農林漁業、建設業、製造業の起業者が多いことや、複数人での起業が多いことから、起業初期にまとまった費用が必要となる可能性が高いことが要因として考えられる。サービス業が多く、自宅の一部を事業所とし、単独起業の傾向が高い従来東京圏外在住起業者は、半数近くの者が100万円以下での起業を実現しており、初期投資額0円の起業者も2割程度と目立つ。

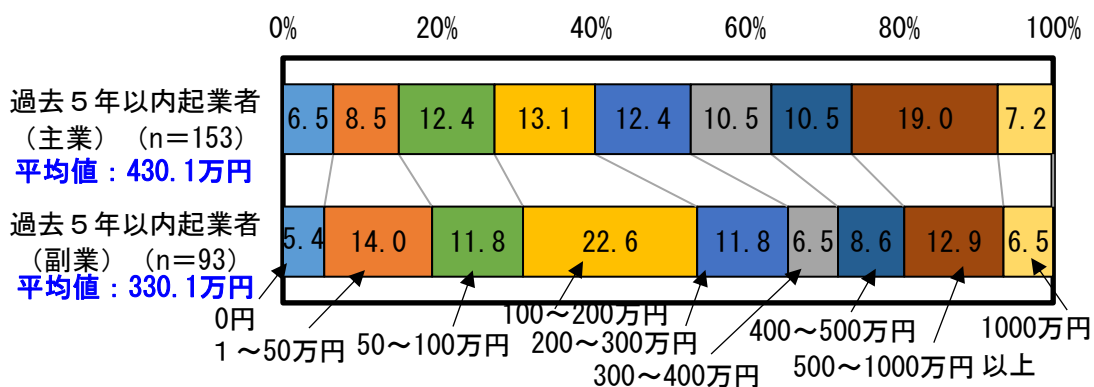
(図表補－8 初期投資額)



(備考) 過去5年以内に起業した、又は過去6年以上前に起業し現在も経営を継続している地方移住者 300名、従来東京圏外在住者 524名を対象。
平均初期投資額は、選択肢の中央値を代表値として扱い平均した。グラフは500万円～1,000万円、1,000万円以上を集約しているが、個人アンケート上は100万円単位で2,000万円まで選択肢が示されているため、分解して算出している。なお、2,000万円以上は2,300万円を代表値とした。

また、過去5年以内に起業した地方移住者を主業・副業別にみると、主業としての地方移住起業者は、副業としての地方移住起業者よりも平均して100万円多いという結果となった(図表補－9)。起業する事業を主業とするか副業とするかで、投資額には大きな差があり、前述の社員数の違いと同様に事業規模の差と対応している。

(図表－9 過去5年以内に起業した地方移住者の初期投資額)

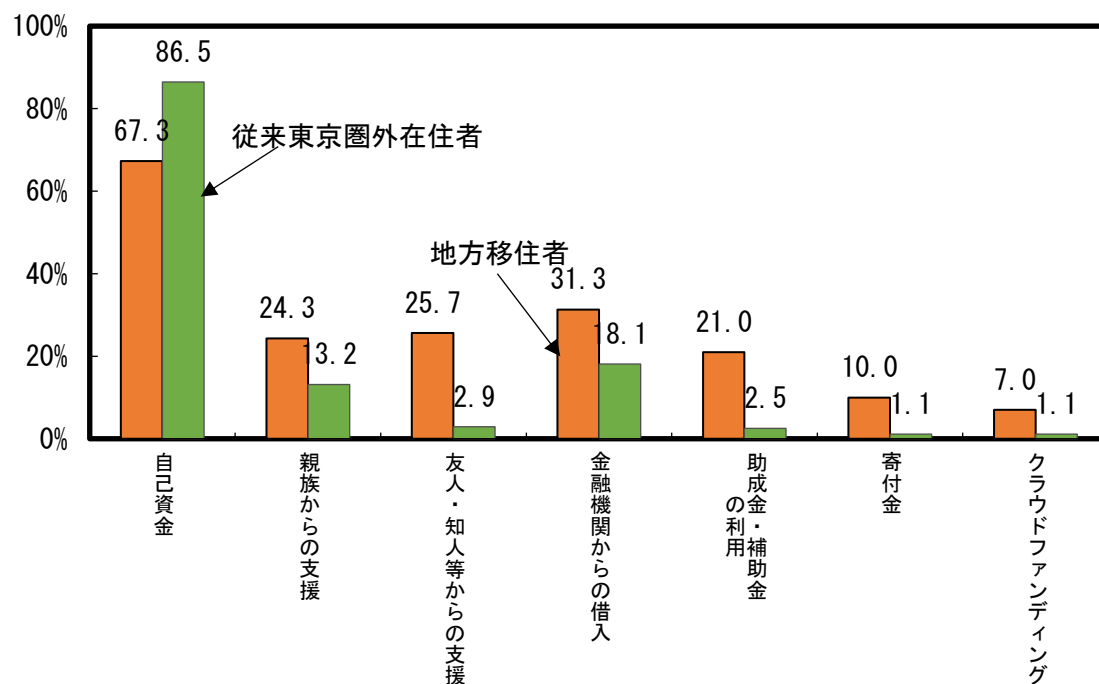


(備考) 過去5年以内に起業した地方移住者 246名を対象。
平均月収は、選択肢の中央値を代表値として扱い平均した。グラフは500万円～1,000万円、1,000万円以上を集約しているが、個人アンケート上は100万円単位で2,000万円まで選択肢が示されているため、分解して算出している。なお、2,000万円以上は2,300万円を代表値とした。

（資金調達方法）

ここでは投資に必要となる資金調達の方法について把握したい。図表補-10 では、起業当初の資金調達の方法について集計しており、移住起業者、従来東京圏外在住起業者のいずれも、「自己資金」の割合が最も高い（地方移住起業者の67.3%、従来東京圏外在住起業者の86.5%）。特に、従来東京圏外在住起業者の8割以上は自己資金を充てており、前述の集計において、従来東京圏外在住起業者には初期投資額が少額の起業者が多くみられたことから、外部からの借入等をあまり必要とせず、自己資金で賄うことのできる起業者が多いことがうかがえる。また、従来東京圏外在住起業者と比較して初期投資額が大きく、複数人で起業する割合が高い地方移住起業者は、「金融機関からの借入」（31.3%）のみならず、「助成金・補助金の利用」（21.0%）や「寄付金」（10.0%）も取り入れており、多様な資金調達手段を積極的に活用していることがわかる。中でも「クラウドファンディング」（7.0%）の利用者が一定数いることに注目したい。赤井（2019）も述べているように、デジタル化の加速に伴い注目されるクラウドファンディングは、投資を通じた対象事業への参加・応援の手段としての側面を持つことから、「ふるさと投資」としての期待が寄せられており、近年民間企業の運営するクラウドファンディングプラットフォームの構築が進むほか、自治体の起業支援事業においても、クラウドファンディング型の起業支援事業も徐々にみられるようになってきた。起業者にとっては、法人設立をしていない個人事業主や小規模起業者であっても利用でき、応募をきっかけとしたPR効果や、ネットワークが広がることにより販売拡大が期待できる。投資者側にとっては、地域に直接的に関わることのできない環境にある者が、関係人口として地域貢献することが可能となり、地域とのつながりを深めるツールとして効果的である。また、こうしたクラウドファンディングを通じた地域とのつながりが、後の移住・起業の関心へとつながる可能性がある。

(図表補-10 起業当初の資金調達方法)



(備考) 過去5年以内に起業した、又は過去6年以上前に起業し現在も経営を継続している地方移住者 300名、従来東京圏外在住者 524名を対象。

「親族からの支援」及び「友人・知人からの支援」は、仮入れ、出資を含む。

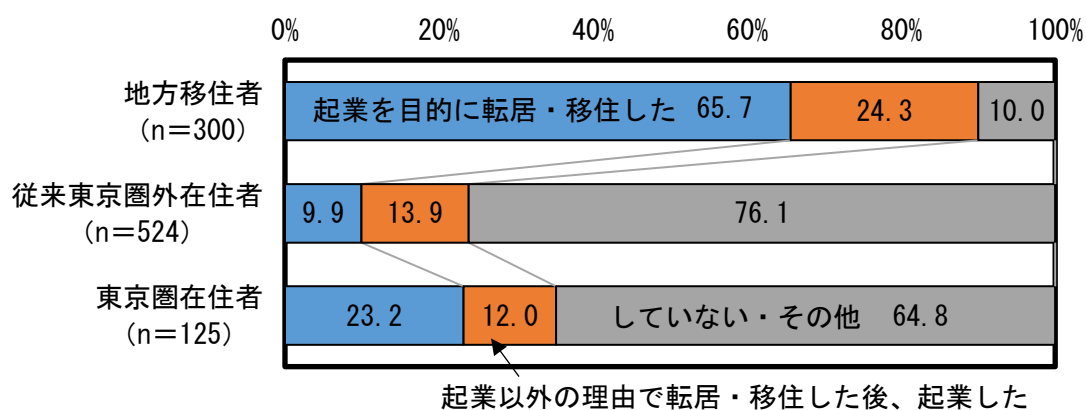
(2) 移住の実施や関心の状況

ここまで起業の実態についてみてきたが、ここからは地方移住の実態を把握するという観点から、移住と起業との関係について分析する。

(起業を目的とした転居・移住の有無)

図表補-11 では、起業経験者が起業の際に、起業を目的として転居・移住を実施したかについて、居住地別に集計したところ、地方移住起業者の多くが起業を目的として転居・移住を実施していた。

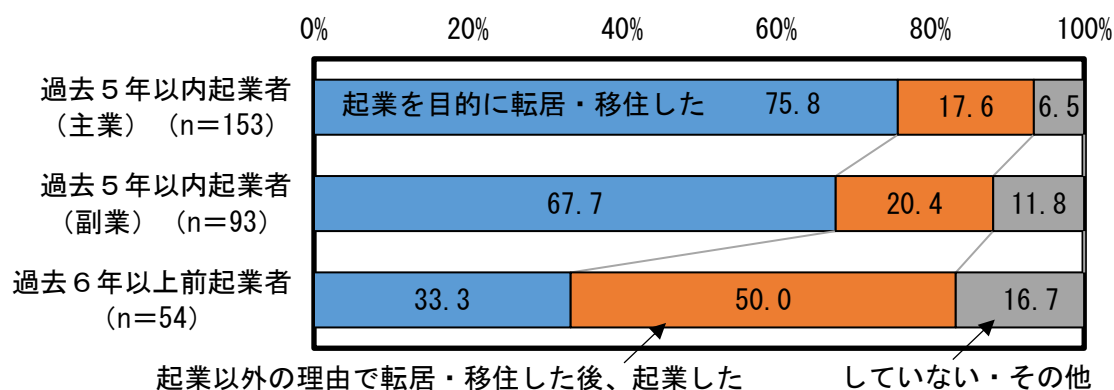
(図表補-11 起業を目的とした転居・移住の有無)



(備考) 過去5年以内に起業した、又は過去6年以上前に起業し現在も経営を継続している949名を対象。

次に、移住と起業の関係把握するため、地方移住起業者が起業を目的として転居・移住したかについて、さらに詳細にみると、主業として過去5年以内に起業した者が起業を目的として転居・移住した割合は75.8%と最も高い(図表補-12)。過去5年以内起業者と過去6年以上前起業者とを比較しても、過去5年以内起業者で起業を目的として転居・移住した割合が2倍以上となっていることから、近年の起業と移住の動きには密接な関係があることが示唆される。

(図表補-12 地方移住者における、起業を目的とした転居・移住の有無)

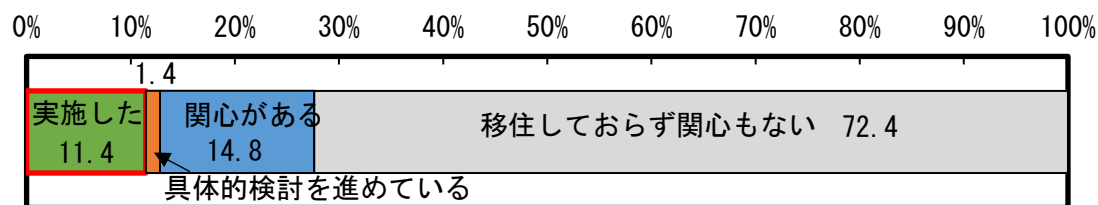


(備考) 過去5年以内に起業した、又は過去6年以上前に起業し現在も経営を継続している地方移住者 300名を対象。

(地方移住の実態)

次に、地方移住の実施状況について把握する。東京圏外在住者のうち、過去10年以内に移住した者の割合は11.4%となっている。(図表補-13)。

(図表補-13 東京圏外在住者における移住の状況)



(備考) 東京圏外在住者 6,701名を対象。

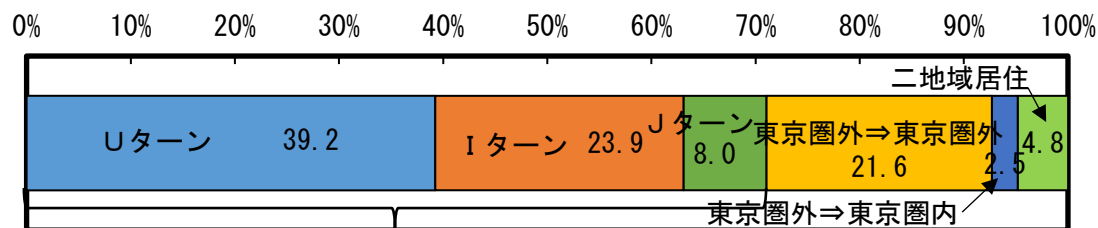
上記移住実施者の移住パターンについてみると、Uターン移住⁶³が最も多く、約4割を占める。Iターン移住⁶⁴、Jターン移住⁶⁵を合わせると約7割を占める結果となり、東京圏から東京圏外への地方移住が多い(図表補-14)。

⁶³ 進学・就職等で地方から東京圏内へ移動したが生まれ故郷に戻った

⁶⁴ 東京圏内出身、あるいは地方出身で東京圏内に移動し生活していたが、生まれ故郷以外の地方(東京圏外)に定住した

⁶⁵ 進学・就職等で地方から東京圏内へ移動したが、生まれ故郷に近い地方の中規模以上の都市に定住した

(図表補-14 移住実施者の移住パターン)

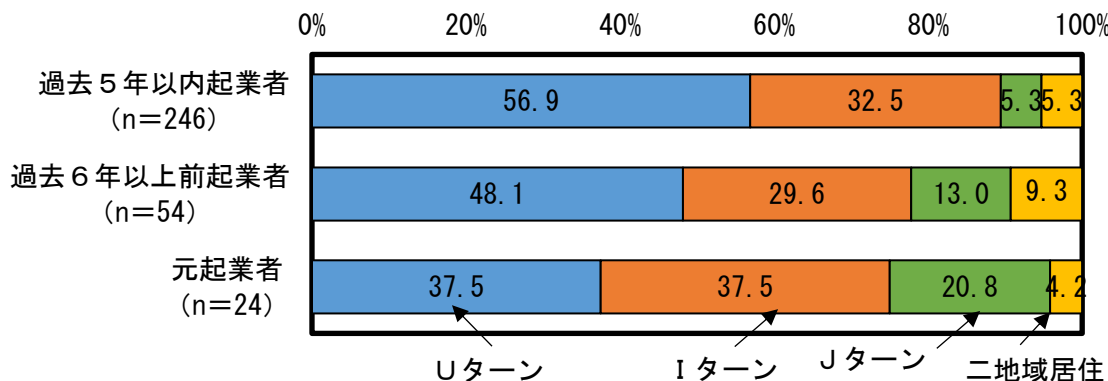


(備考) 過去10年以内に移住を実施した東京圏外在住者767名を対象。

(地方移住者の移住パターン)

ここでは地方移住者の移住パターンについて、起業経験者、非経験者の別に確認したい。まず、起業経験者について集計したところ、地方移住者のうち、過去5年以内起業者と過去6年以上前起業者は、Uターン移住の割合が半数近くを占めており（過去5年以内起業者のうち56.9%、過去6年以上前起業者のうち48.1%）、自身の生まれ育った地で、地域の担い手として起業する傾向が高いことがうかがえる（図表補-15）。また、過去6年以上前起業者はJターンの割合が過去5年以内起業者よりも2倍以上多いことが分かる（13.0%）。これまでは、東京圏や東京圏以外でも都市部での起業が、情報、商圏や人的ネットワークの確保、交通アクセスの良さの観点から有利とされていたが、近年はITの普及により、都市部でない地域でも以前ほど不利ではなくなりつつあり、場所に囚われない起業が可能になったことが背景として考えられる。さらに、過去6年以上前起業者は、二地域居住の割合も高水準であり（9.3%）、起業から年数が経過して事業が軌道に乗ったタイミングで事業拡大や、複数の拠点を展開している中で生活も複数拠点で行っている可能性が考えられる。なお、6年以上前に起業し、現在は事業経営していない元起業者については、経営終了後に移住を実施した者が含まれていること等が考えられ、解釈には注意が必要である。

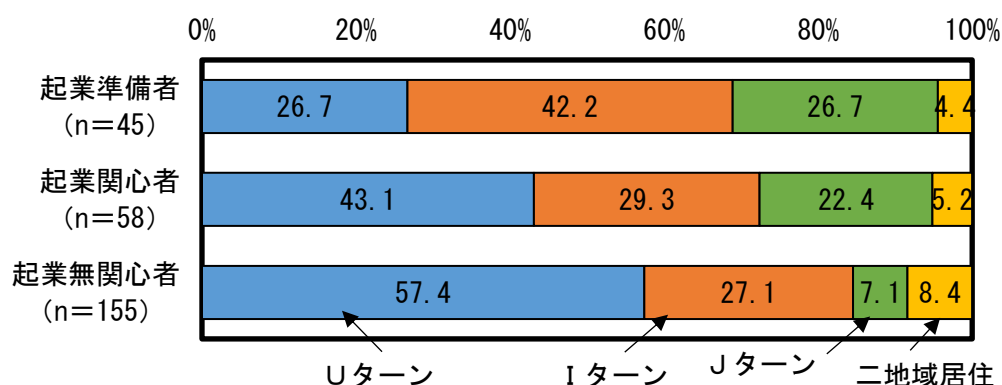
(図表補-15 起業状況別にみた地方移住者の移住パターン)



(備考) 起業経験のある地方移住者324名を対象。

図表補-16では、起業を実施していない地方移住者を、起業への関心別に集計している。このうち起業準備者に着目すると、他の起業状況の者に比べてIターンの割合が高水準である(42.2%)。この背景としては、Iターン移住者は、生活面の整備が優先となりやすいため、まずは移住を実施し、そこから起業に向けて準備を行うことが多いことから、移住準備層に滞留してしまっている可能性がある。一方、起業無関心者については、地方移住者全体に占める割合も高いUターンの割合が高水準である(57.4%)。

(図表補-16 起業への関心別にみた地方移住者の移住パターン)

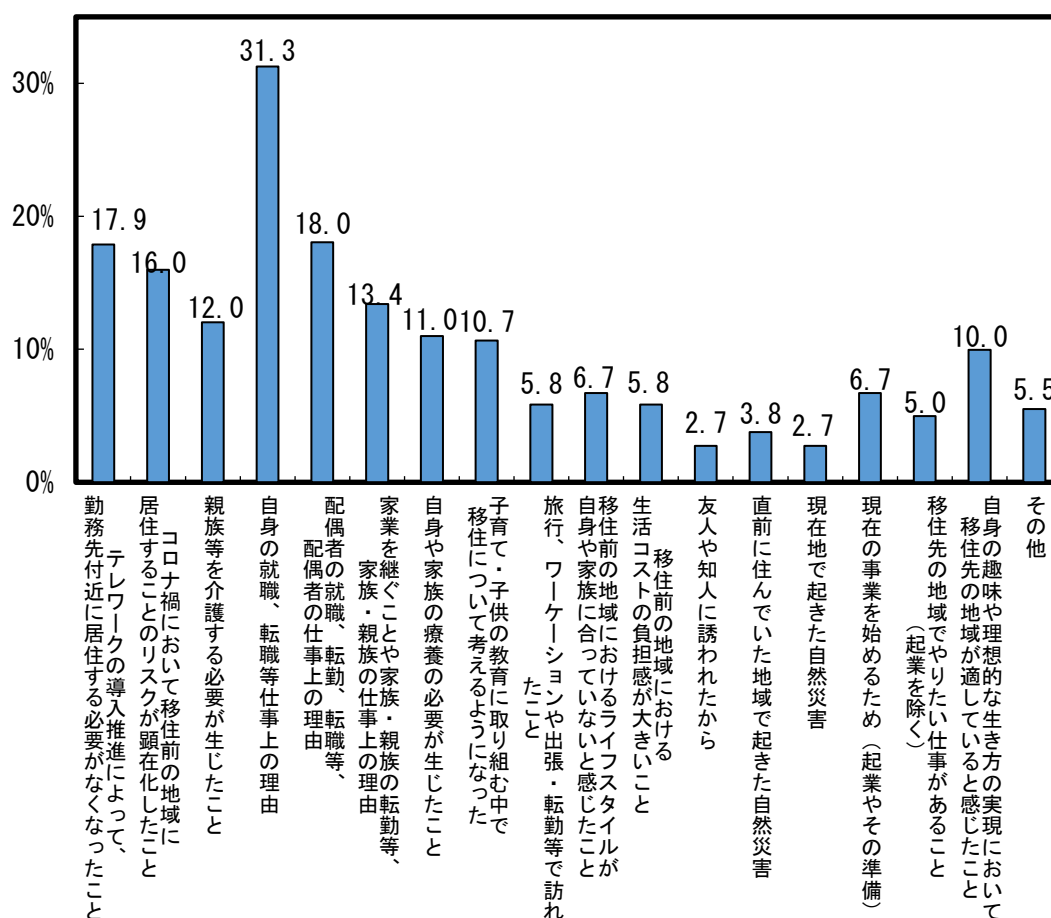


(備考) 起業を実施していない地方移住者 258 名を対象。

(移住のきっかけ)

地方移住者の移住のきっかけとして最も多かった回答は、「自身の就職、転職等仕事上の理由」(31.3%)であった(図表補-17)。次いで「配偶者の就職、転勤、転職等、配偶者の仕事上の理由」(18.0%)と続き、自身または家族の仕事が移住のきっかけになりやすい。さらに「テレワークの導入推進によって、勤務先付近に居住する必要がなくなったこと」(17.9%)、「コロナ禍において移住前の地域に居住することのリスクが顕在化したこと」(16.0%)との回答も多く、地方移住実施者はテレワーク実施率が高いという前述の結果からも、コロナ禍におけるテレワークの普及が地方移住への後押しとなりつつあることがうかがえる。

(図表補-17 地方移住のきっかけ)



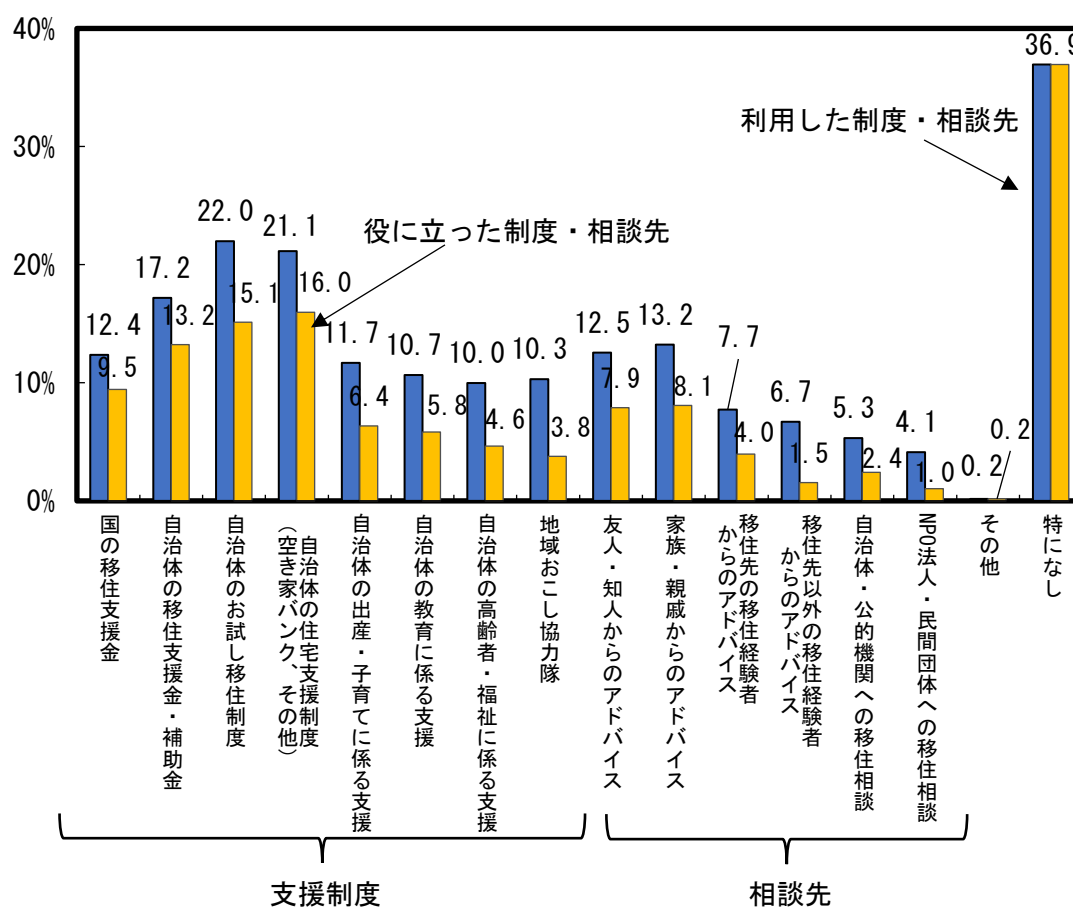
(備考) 地方移住者 582 名を対象。複数回答。

(地方移住者が利用した／役に立った支援制度・相談先)

地方移住者が実際に利用した支援内容について集計したところ、「自治体のお試し移住制度」の利用率が 22.0%と最も多かった(図表補-18)。次いで空き家バンク等の「自治体の住宅支援制度」(21.1%)、「自治体の移住支援金・補助金」(17.2%)と支援制度の利用が続く。「お試し移住制度」は、検討する移住先についての生活面の不安の払拭や、移住後のミスマッチの予防にも効果的であると考えられ、今後も自治体の注力が期待される。また、居住地の確保や支援金等、移住実施の検討段階で意識される支援制度が比較的多く利用されていることから、移住検討者が移住支援制度の情報にアクセスしやすい環境の構築が移住の推進に効果的であると考えられる。また、相談先をみると、「家族・親戚からのアドバイス」(13.2%)、「友人・知人からのアドバイス」(12.5%)を活用した者の割合が高かった。また、今後さらに進んで、各支援制度への満足度を高めるために支援内容をこれまで以上に移住者、あるいはこれから移住を実施する者に寄り添ったものにすることや、手続きの煩雑さを解消することが重要だろう。さらに、内閣府政策統括官(経済財政分析担当)(2021a)

と同様、こうした支援制度を利用せずに移住を実施する者が4割近くと多いことが明らかになった。その背景については精査が必要であるが、各支援制度を利用しようとしたものの、利用対象に当てはまらない、移住実施時期と申請時期のタイミングが合わない、または応募件数に上限があり利用できない等の事例が含まれている可能性や、支援制度の存在を知らなかった可能性も指摘できる。効果的な支援制度の利用の拡充に向けては、従来支援制度の内容の見直しを検討するとともに、引き続き国や自治体における積極的なPR・情報発信が求められる。

(図表補-18 移住の際に利用した／役に立った支援制度・相談先)

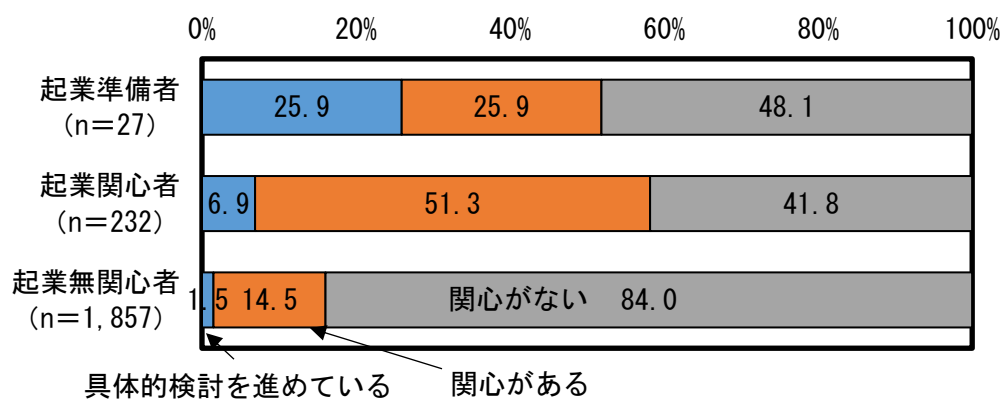


(備考) 地方移住者 582 名を対象。複数回答。

(東京圏在住者の起業への関心と移住への関心との関係)

最後に、起業を経験していない東京圏在住者の移住への関心について確認する。東京圏在住者は、起業への関心が高い層と、移住への関心が高い層が重なる傾向があり、移住と起業を連携させた支援策の拡充が効果的であり、移住起業に関心を持つ者への積極的な地域のPR活動が重要であると言える(図表補-19)。

(図表補-19 起業を経験していない東京圏在住者の移住への関心)



(備考) 東京圏在住者のうち、過去10年以内に移住を実施したことのない2,116名を対象。