

小規模・家庭オフィス (SOHO) 創業者のライフパス分析 —甲府市および周辺地域の事例—

原田典子

キーワード：SOHO, ライフパス, 甲府市

I はじめに

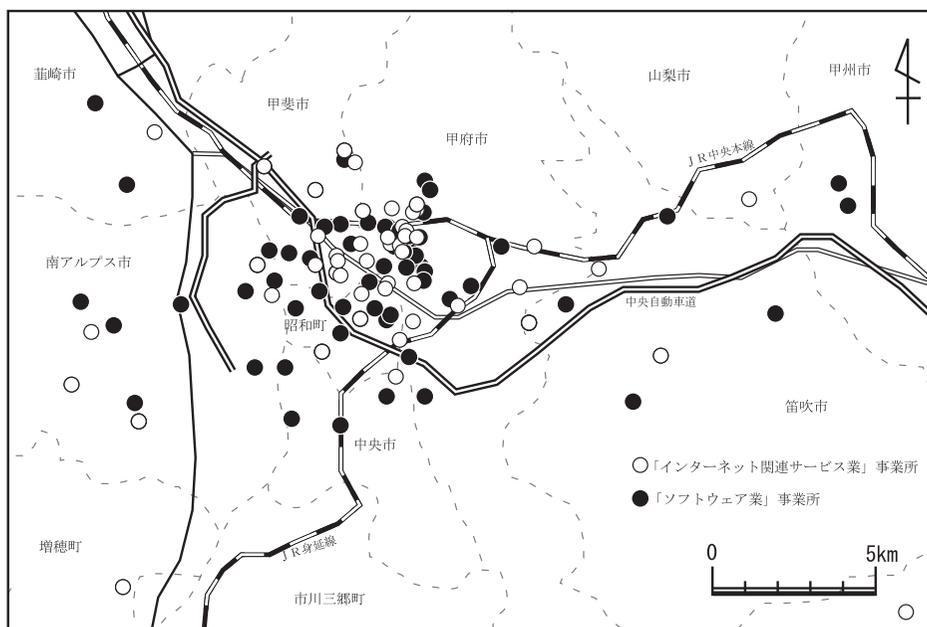
近年、情報通信技術が急速に進展し、ソフトウェアの生産やネットワークの構築などを行う新たな産業を生み出すとともに、オフィス立地、生産・流通システム、雇用や労働形態など広範な分野に大きな影響を与えている（箸本2000）。

情報技術の進展は、インターネット関連産業を生み出し、インターネット関連産業が1990年代後半から東京、札幌、福岡などで成長し、特定の大都市の内部に局所的に集積することが指摘された（中澤・荒井2003）。

一方、地方圏では、鹿住（1996）によると、労働集約的な製造業の誘致によって、就業機会の確保に努めてきた地域が多くあるが、現在こうした地域は工場の海外移転に伴い空洞化が進んでいる。しかしその一方で、出身地で働きたいという地方圏出身者は増加しており、地方圏ではそうした雇用機会の創出が必要とされている。こうした状況の中で、情報サービス産業¹⁾は地方圏における新たな雇用の担い手として注目を集めてきた（中澤・荒井2004）。情報サービス産業は、受注ソフト部門を中心として1980年代に急速な成長を遂げる中で地方圏に展開していった（加藤1993, 1996）。1990年代に登場したインターネット関連産業も、現在では地方圏に新たな集積を形成しつつあり、情報サービス産業の地方圏展開は新たな

局面を迎えている（中澤、荒井2003）。

他方、情報技術の進展を背景として、1990年代後半以降、新たな企業の誕生が盛んにみられ、日本においてベンチャーブームが到来し、起業が注目を集めた（山田1999）。ベンチャー企業の創業者に注目した研究は、中澤・荒井（2004）が、特に情報サービス産業における起業に注目し、創業者の移動経歴を類型化し、創業者の移動経歴と起業に関する事象やその後の経営状態との関係を分析している。その流れを受けて、起業家や個人事業者自らが選択した自宅近くの小規模オフィスで業務を行う形態も増加している（北島2000）。このようなオフィス形態は、SOHO²⁾と呼ばれている。一般に、情報サービス産業は大都市に集積する傾向がある。しかし実際には、すべての創業者が最も優位性の高い地域を選択した上で起業しているわけではない。合衆国ワシントン州を対象地域としたHaug（1991）は、情報サービス企業が起業する地域を決定する際に、創業者の自宅に近い点や創業者の出身地である点を重視していることを示した。また、Moriset（2003）はリヨンにおけるインターネット関連産業の立地要因を検討し、同様の知見を得た。日本でも吉井・岩本（1992）が、地方圏の情報サービス企業の創業者のほとんどが地元出身者であり、多くは東京大都市圏の大企業の情報処理部門からのUターン者などで占められていることを明らかにしている。



第1図 甲府市および周辺地域における情報サービス産業の立地（2006年）

（NTT タウンページより作成）

このような研究の流れを受けて、本稿では、首都圏の外縁に位置する山梨県甲府市とその周辺地域のSOHOを研究対象として、その実態を明らかにすることにより、大都市に近接した地方圏におけるSOHOの地域的特色を明らかにしたい。

以下では、まず、対象地域における情報サービス産業の概観を表し、対象地域の中で選定した企業に対して2006年5月に実施した聞き取り調査を元に、同県のSOHOの概要を述べる（第Ⅱ章）。さらに、いくつかの事例創業者をあげ、創業者のライフパスを詳述したい（第Ⅲ章）。

Ⅱ 対象地域における情報サービス産業の概観と調査対象企業の概要

前述したように、SOHOの定義は様々であるため、ここでは便宜的に、NTTの「インターネットタウンページ」において、SOHOの代表的な業種であると考えられる³⁾「ソフトウェア業」と「インターネット関連サービス業」のいずれかに登録されている事業所を、第1図に表した⁴⁾。ソ

フトウェア業の企業とインターネット関連サービスの企業では、経営の内容に相違がみられるが（中澤2002，中澤・荒井2003），両業種ともに、県庁所在地の甲府市に集中して立地していることがわかる。ただし、インターネットタウンページに登録されている事業所は、規模が大きいのから小さいものまで含まれるため、本稿の対象とする「従業員数10人以下程度」とは一致しない。そこで、山梨県のSOHO団体である「SOHO山梨」を手掛かりに、筆者が独自に調査企業（事業者）を選定し、聞き取り調査を行った。

創業者についての分析を行うのに先立ち、彼らが経営する企業の設立年や従業員規模について述べたい。前述のように選定し、筆者が聞き取り調査を実施した事業者（企業）は、第1表に掲げる8人（社）である。

被調査者は、山梨県の県庁所在地である甲府市が中心で、主な事業内容を見ると、システム開発や、パソコン関連の業種が多いことがわかる。これらの業種は、近年急速に発展してきたものである。現在の事業内容を有する会社の創業年を見て

第1表 調査対象者の概要（2006年）

事業者 記号	創業者の 年代・性別	オフィス 所在地	オフィス 形態	現会社の 創業年	組織形態	資本金 (円)	従業員数 (人)	主な事業内容
A	男性	甲州市	自宅	2000年	個人	—	1	システム開発
B	男性	甲府市	オフィス（自己所有）	1986年	株式会社	—	7	システム開発
C	40代男性	甲府市	自宅	2000年	個人	0	1	パソコンサポート
D	70代男性	甲州市	自宅	1970年	個人	—	3	パソコンサポート
E	50代男性	山梨市	オフィス（自己所有）	2001年	有限会社	300万	1	パソコン関係
F	40代女性	南巨摩郡	自宅	2003年	個人	—	1	パソコン教室
G	男性	甲府市	オフィス（賃貸）	—	株式会社	3000万	4	経営コンサル
H	40代男性	甲府市	自宅	1995年	個人	60万	1	翻訳、DTP

（聞き取り調査により作成）（—は不明を表す）

も、2000年以降に創業したものが多い。この創業年と、創業者の年代を重ねると、創業時の年齢は30代から40代に集中している。社員数は、全企業が10人以下で、組織形態が個人の場合、ほとんどが1人で事業を行っていることがわかる。

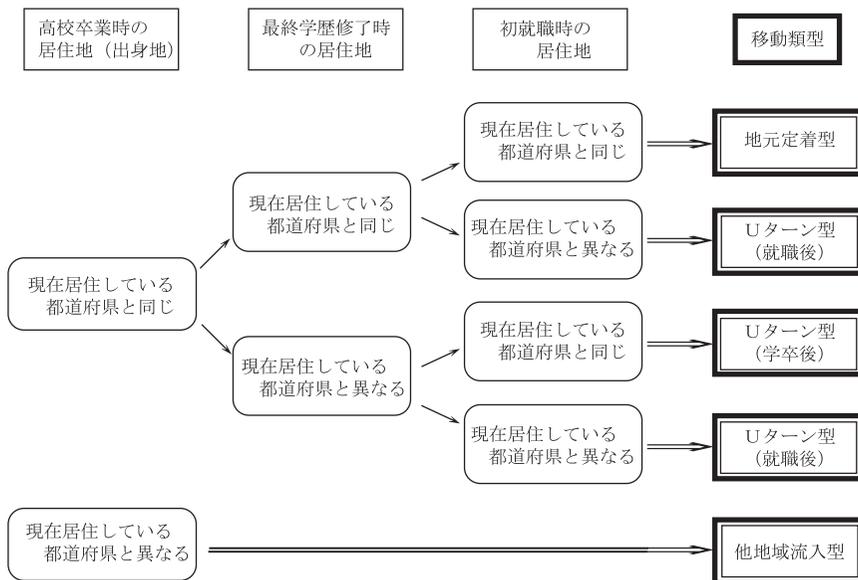
被調査者の全員が、起業前に他社での勤務経験があった。起業前の職種は、情報技術者が多く、持っている技術を現在の仕事に生かしている人が多いことがわかる。

創業者の出身地については、結婚により北海道から流入した1人を除いては、自分の出身地で現在事業を行っている。しかし、それらの創業者全

員が、出身地である山梨県に居住し続けていたわけではない。進学や就職を機に出身地から離れ、特に東京大都市圏の企業で勤務した後に、再び出身地に帰ってくるという場合がほとんどである。それらの創業者のライフパスについては、次章で事例を挙げ、詳述する。

Ⅲ ライフパスからみたSOHO 創業者の地域特性

本章では、創業者の出身地と現在企業を営んでいる場所の関係を軸に、創業者のライフパスを示し、ライフパスと起業に関する事象や現在の経



第2図 創業者の移動類型

営状態との関係を分析することに主眼を置く。

第2図に示した，創業者の高校卒業時の居住地を出身地とし⁵⁾，最終学歴修了時の居住地，修了直後に就職した地域，そして現在の居住地および就労地と，おおまかに時期を区分し，それぞれの時期の居住地が，現在の居住地と同じ地域であるか，異なる地域であるか，によって移動類型を設定した。その結果，創業者のライフパスを3つの類型に区分した。

第1の類型は，高校卒業時から最終学歴修了時，初就職まで，一貫して現在の居住地に住み，そこで事業を行っているという「地元定着型」である。

第2の類型は，最終学歴修了以降，再び出身地である現在の居住地に戻ってきたという「Uターン型」である。この「Uターン型」はさらに2つに分けることができる。出身地（現在の居住地）とは異なる大学等に進学し，卒業と同時に出身地に戻り，出身地（現在の居住地）で初就職したという「学卒Uターン型」と，最終学歴修了後に，一旦出身地以外で就職した経験があり，就職後に出身地（現在の居住地）に戻ってきたという「就職後Uターン型」である。

そして第3の類型は，出身地と現在の居住地（事業を行っている地域）が異なるという「他地域からの流入型」である。

調査対象とした8人の創業者に上述の基準をあてはめると，「地元定着型」にはE氏，「Uターン型」にはB氏，C氏，D氏，G氏，H氏，「他地域流入型」にはF氏が属する。以下では，3つの類型について，5人の創業者の事例を取りあげ，詳細に記述していく。

Ⅲ-1 地元定着型

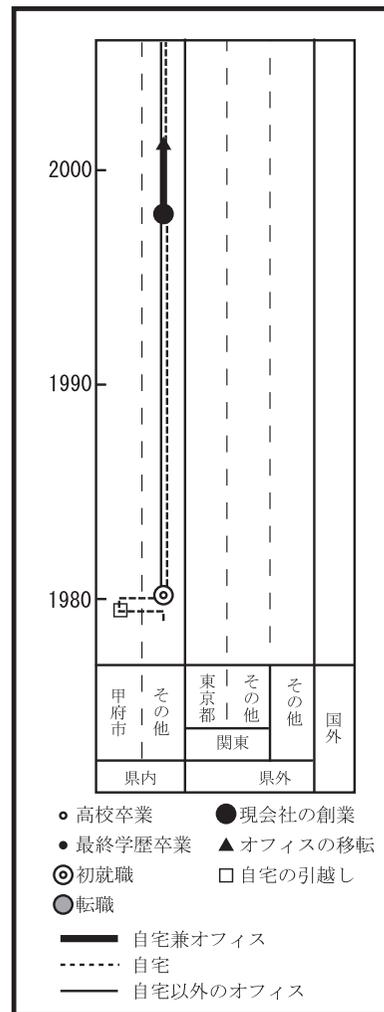
第3図に，E氏のライフパスを示した。E氏は，山梨県塩山市で生まれ，その後家族と共に山梨市に引っ越した。甲府市の学校を卒業後，山梨県内の会社で，金属加工の職人として就職する。その後，1990年代後半に独立し，山梨市の自宅で事業を始めた。しかし数年後，義父が所有していた山梨市内の土地に，自己所有の建物を建て，1階を

コンビニエンスストアに，2階を事務所にした。

元々金属加工や事務用品卸売業をやっていたが，趣味としてやっていたパソコン関係の修理・印刷業を主な事業として始めることになった。

また，E氏の会社の顧客の内訳は，山梨市内が9割以上，その他の山梨県内が1割程度である。山梨市内が多い理由として，山梨市内のケーブルテレビでコマーシャルを流し始めたことが影響しているという。コマーシャルを見た人，さらにその人の紹介で顧客が増えたと考えられる。

過去にはホームページなどは外注していたが，



第3図 E氏のライフパス
(聞き取り調査により作成)

現在は自分で管理し、営業活動を行っているという。今後は、山梨市駅前という立地を生かし、建物の外壁に広告を設けるなどの事業も行っていきたいと考えている。

Ⅲ-2 Uターン型

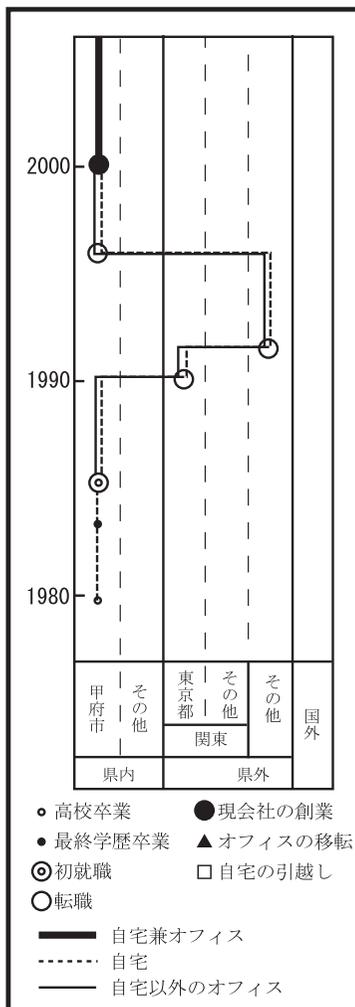
第4図に、C氏のライフパスを示した。C氏も甲府市出身で、山梨県の大学に通った後、東京の会社に就職した。その後、都内で転職し、たまたま大阪の知人に紹介され、大阪の会社に転職した。その後、山梨の大学に在学中にアルバイトしてい

た時期に付き合いのあった甲府市内の会社に転職し、甲府市内に戻るようになった。そして、2000年に、その会社から独立するような形で、パソコンサポートの事業を始めるようになった。その際、自宅でも仕事ができると考えたため、自宅に事務所を構えた。

また、C氏の会社の顧客の内訳は、甲府市内の一般家庭や小規模な企業が9件、山梨市が3件、埼玉県、長野県松本市、神奈川県が各1件となっている。各顧客を得たきっかけは、甲府市や山梨市の顧客は、趣味の友人からの紹介や市の団体を通じて知り合った人が多く、埼玉県と松本市の顧客は他の会社から請け負った仕事であり、神奈川県の顧客はC氏の会社のホームページを見て連絡してきたという。近くの顧客は友人・知人から紹介されており、遠方の顧客はそれ以外のきっかけであることがわかる。

第5図には、H氏のライフパスを示した。H氏は高校までを甲府市で過ごし、大学は神奈川の大学に進学した。大学卒業後、東京都の会社に就職したが、自由に仕事ができる場を求め、数年で退職する。また、長男であったこと、さらに都内で比べ、地方都市のほうが事業経営の経費がかからない、などの理由により、出身地である甲府市に戻り、会社設立の準備を始めた。そして、1991年、甲府駅近くのマンションに事務所を借り、貿易関係の会社を設立する。しかし、その会社はうまく行かず、業種の変更を考えた。その当時、コンピュータが急速に普及しており、さらに自身が持っていた知識を生かすため、1995年に翻訳、DTP⁶⁾などの事業に転換する。翻訳などの仕事は、客相手の仕事ではなく、あえて高い賃貸料のかかる事務所を借りる必要はなく、業種転換と同時に、元々あった甲府市内の自宅の一室で事業を始めた。

H氏の現在の会社の顧客の内訳は、翻訳などの仕事を頼む顧客が甲府市以外の山梨県内が2件、東京都内が5件である。そのいずれもが、電話営業で仕事を得たという。電話営業は6割方断れると言うが、東京都内を中心に営業をしていると



第4図 C氏のライフパス
(聞き取り調査により作成)

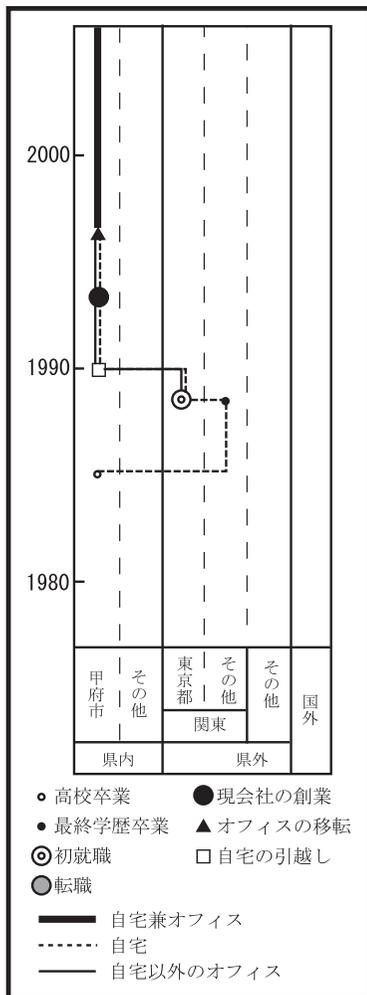
いう。その理由として、売上高比にすると、山梨県内が1割、東京都内が9割になり、都内の方が単価が高く、また都内の方が翻訳などの仕事の需要が多い。東京での就業経験が、現在の顧客に影響しているわけではない。

また、今後は九州にあるベンチャー企業と共同で事業を行う予定もあり、取引先は全国に展開することになる。以上のことから、翻訳業などは、顧客と対面で接触する必要がないため、顧客との近接性は低いということがわかる。

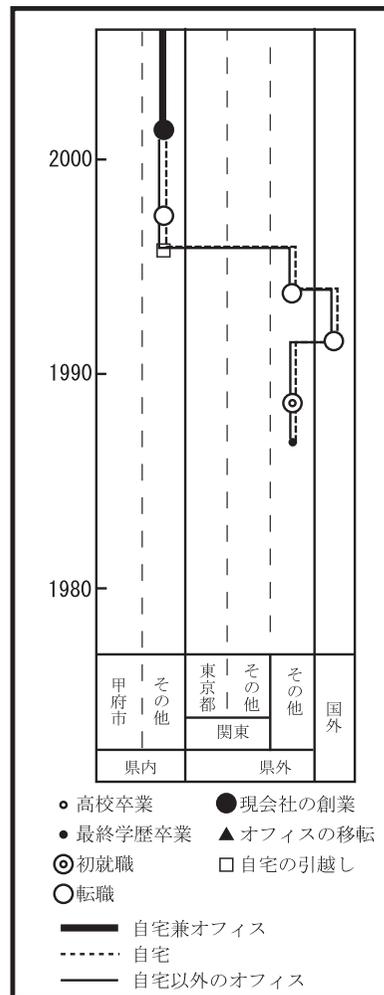
このC氏とH氏は共に、就職後に出身地である

現在の地域に帰ってきた「就職後Uターン型」である。調査対象者の中では他に、B氏、D氏がそれに当てはまる。また、「学卒Uターン型」は、G氏がそれに当てはまる。

就職後Uターン型の創業者は、全員東京都での就業経験があった。また、「Uターン型」の創業者は、C氏やG氏のように、Uターンで現在の居住地に戻ってきた後に、そこで企業で勤務した経験がある場合や、H氏のように、Uターン後就職せずに比較的すぐに起業したことがある。



第5図 H氏のライフパス
(聞き取り調査により作成)



第6図 F氏のライフパス
(聞き取り調査により作成)

Ⅲ-3 他地域流入型

他地域流入型は、調査対象者の中ではF氏が当てはまる。F氏の場合、結婚により現在の地域に居住し、それ以前には出身地などで就業の経験があった。

第6図に、F氏のライフパスを示した。F氏は、北海道出身で、初めに北海道で就職した。その後、海外に移住し働き、再び北海道に戻り働いた。そして、結婚を機に、夫の出身地である山梨県に移住した。結婚後も派遣会社で働き、2003年にその知識・技術を生かして独立した。山梨県の自宅で、パソコン教室を開いたり、外部でパソコンのインストラクターを行ったりしている。

Ⅳ 結び

上記の調査をまとめると、次のような諸点が指摘できる。

Uターン型や他地域流入型の創業者でみられたように、東京都などの他地域での就業経験が、現在の事業に影響を及ぼしているとは今回の調査からは言い難い。

しかし、顧客の内訳をみると、現在事業を行っている近辺の顧客は、プライベートで知り合ったことをきっかけに取引が始まり、遠方の顧客は以前の勤務先や取引先からの紹介をきっかけにしているケースも多かった。

以上のように、甲府市および周辺地域のような地方圏の創業者は、地元出身者が多いが、一度他地域で就業し、技術面だけではなく、取引先などのネットワークなどの資源を持って、地元で創業するケースが多いことが特徴といえる。

[注]

- 1) 中澤・荒井(2003)は特にインターネットと密接に関連する産業を総称して分析した。
- 2) SOHO についての正確な定義はなく、本稿では「個人もしくは少人数(10名以下程度)で、自宅または自宅近くの小規模なオフィスで、情報通信技術(情報通信ネットワークや情報通信機器)を活用し、事業を行う人、またはオフィス」と定義する。
- 3) 中澤・荒井(2004)は、ソフトウェア業とインターネット関連サービス業の商業者を「情報サービス産業」として一括して分析している。
- 4) 但し、インターネットタウンページの業種登録は自己申告であり、1つの企業が複数の業種の登録している場合も多い。
- 5) 本調査の対象者は全員、居住地と勤務地は同一の地域内であった。
- 6) 書籍、新聞などの編集に際して行う割り付けなどの作業をコンピュータ上で行い、プリンターで出力を行うこと。

[文 献]

- 鹿住倫世(1996): 企業家の歴史. 松田秀一・大江 建編: 『起業家の輩出』日本経済新聞社, 20-44.
- 加藤幸治(1993): 仙台市におけるソフトウェア産業の展開. 経済地理学年報, **39**, 318-339.
- 加藤幸治(1996): 情報サービスの地域的循環とその東京一極集中-東北地方と事例として-. 地理学評論, **69**, 102-125
- 北島誓子(2000): 情報化時代における労働と空間の新たな関係-職住接近型労働の地理学的課題. 経済地理学年報, **46**, 352-364.
- 中澤高志・荒井良雄(2003): 九州におけるインターネット関連産業の動向と従業員のキャリア. 経済地理学年報, **49**, 218-229.

- 中澤高志・荒井良雄（2004）：北海道・東北地方の情報サービス産業における起業－創業者の移動経歴に着目して－. 経済地理学年報, **50**, 162-174.
- 箸本健二（2000）：情報通信技術の革新と産業空間の再構築. 経済地理学年報, **46**, 337-351.
- 山田幸三（1999）：ベンチャー企業の創造プロセス－創業段階の企業家活動－. 忽那憲治・山田幸三・明石芳彦編：『日本のベンチャー企業－アールリーステージの課題と支援－』日本経済評論社, 13-45.
- 吉井博明・岩本 純（1992）：『ソフトウェア産業の実像と将来像－分業化・専門化と立地動向を中心にして－』. 文教大学情報学部.
- Haug, P. (1991) : Regional formation of high-technology service industries: the software industry in Washington State. *Environment and Planning A*, **23**, 869-884.
- Moriset, B. (2003) : The New economy in the city: emergence and location factors of internet-based companies in the metropolitan area of Lyon, France. *Urban Studies*, **40**, 2165-2186