

2. 研究の詳細

プロジェクト名	地方圏における教育ビジネスを中心とした社会起業家の活動		
プロジェクト期間	平成26年度		
申請代表者 (所属講座等)	石丸 哲史 (社会科教育講座)	共同研究者 (所属講座等)	
I. 問題の所在・研究目的・研究方法 近年活発な成長をみせているのが、ソーシャルビジネスである。ソーシャルビジネスは、社会的課題、地域課題の解決を目標として事業展開するために、地方圏においても社会的要請・市場における需要は決して大都市圏に劣るものではない。内発的地域振興の一手段とされている起業・創業について、地方圏において有望かつ発展可能性のあるものは、ソーシャルビジネスといえる。 そこで、本研究では、ビジネスチャンスや雇用創出機会に乏しい国土縁辺地域などの地方圏にあって、ソーシャルビジネスがどのように地域的に事業展開しているか、(a)ビジネスシーズとなるような地域素材や地域が発するニーズ、(b)地域労働市場、(c)地域的創業・起業環境、(d)他地域との生産連関及び取引関係の4点に焦点を当て地方圏における起業・創業環境と社会起業家の行動の特徴を追究するものである。 この研究の延長線上には、科学研究費を獲得した3年間程度の研究を視野に入れているが、本研究はこの嚆矢としてソーシャルビジネスのなかでも教育に関連するビジネスに限定して研究を実施する。それは、教員養成系大学に所属する申請者が大学教育の役割を考察するための一助となるだけでなく、本年度この成果を修めることによって、科学研究費申請に際して、申請調書のなかの「今回の研究計画を実施するに当たっての準備状況」の項目を充実させて記載することが可能となるからである。 本研究を推敲することによって予想される結果として、国土縁辺地域では、(a)生計確立型起業の一環としてソーシャルビジネスが成立していること、(b)女性起業家やシニア起業家が地域の内在的特性を洞察しながら業務展開していること、(c)ソーシャルビジネスからみれば大都市圏にも対抗できるビジネス環境が存在すること、が明らかになると思われる。これら(a)から(c)を理論的、実証的に論じる点に本研究の独自性がある。そして、(c)については、単に学問的意義にとどまらず、政策論的な内容に発展させることができると予想される。 なお、本研究の成果が地理学的分野に反映され、また社会・国民に発信することはもちろんであるが、申請者が教員養成大学に所属していることに鑑み、本研究で解明予定である地域に根ざした企業家精神の醸成など、キャリア教育にも応用できる知見を重用することによって、本研究へのエフォートとともに、所属大学において従事する教育研究、社会貢献、学内運営にも資するよう、相乗効果も意図している。 研究期間内に確実な成果をあげるために、本研究では対象と追究課題を地方圏における社会起業家の事業内容と空間行動の把握に焦点化した。 II. 研究成果 ソーシャルビジネスについて、経済産業省は、「地域社会においては、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る。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のが、ソーシャルビジネスである。」と定義している。また、ソーシャルビジネスの推進によって、行政コストが削減されるだけでなく、地域における新たな起業や雇用の創出等を通じた地域活性化につながるとされている（経済産業省HP http://www.meti.go.jp/policy/local_economy/sbcb/より抜粋）。

今回の研究では、国土縁辺地域である沖縄県を対象地域とした。沖縄振興策の一環および「地方創生」といった政策面からの沖縄への起業支援策は充実しているといえる。国土縁辺地域では、起業背景として生計確立型起業が卓越しているが、雇用機会の乏しいしかも第三次産業に傾斜している沖縄県の場合もこの例外ではなく、「プチ起業」として好適な市場のひとつとしては利益追求を目指すことのないソーシャルビジネス市場が考えられ、生計確立の一手段として教育サービスによる起業があることがわかった。

今回の研究では、2人の起業家に対してインタビューを行った。起業家Aは学習塾経営である。Aは本土出身であり、本土における塾講師を経験していた。沖縄に魅せられ数回訪問するうちに知人から移住を勧められ他の業種に就いていたが、教育関連事業への転職ししばらく従事してきた。しだいに事業化への可能性を模索するようになり起業した。

当該地域における起業のメリットとしては、本土と比べ保護者などのクレームや要望が少なく事業がやりやすいこと、本土からの移住者のネットワークによって様々なサポートが受けられるなどを挙げている。一方、デメリットとしては、人口から見て市場規模が小さいので収益面での不安があること、保護者の教育に対する認識の特異性からくるニーズの希薄さ、起業後のサポート体制の不備、アルバイト雇用に際しての人材不足など、事業拡大の限界を挙げている。結果として生計確立のための起業というパターンから脱することが困難となっているが、今後は、従業員を雇用して、授業そのものだけでなくトータルな教育サービスの提供を考えている。

起業家Bは、音楽教室経営である。Bは、沖縄県出身であり、中学校卒業後、本土の音楽大学附属高校に入学し、卒業後音楽大学に進学した。大学卒業後は本土で音楽関係以外の業種に就職していたが、沖縄に戻り公立学校の講師として採用され、その後ピアノ教室の講師を勤めた。結婚を機に退職し、出産後起業した。

起業に当たっては、かつてのピアノ教室での経験や知識を活かすことができ、これまでにないピアノ教室経営を企てた。起業後は、ブログなどを駆使して多くの生徒を集めることに成功している。マーケティングを積極的に行っており、今後は出張レッスンなど事業拡大を考えている。当該地域における起業のメリットは、競合先が少なく、独自性を打ち立てれば顧客は安定することを挙げている。これに対して、デメリットとして、月謝の滞納など、顧客のサービスに対する対価、有償意識に乏しい点を挙げている。

起業家AとBの両者に共通する点は、起業支援を受ける際の書類作成の煩雑さを意識していることである。我が国では創業・起業に関して、多方面から支援が行われている。しかしながら、起業のための資金援助申請に際しては、膨大な分量の書類作成が要求され、専門的な知見を持ち合わせていない場合は、かなり困難な作業となる。これに対して、補助金は潤沢とはいえず、書類作成の段階で起業を断念する事業者も少ないという。

すなわち、我が国の創業・起業支援は「広く浅く」といった性格が強いために、スタート

アップ支援に限定したものが多く、たとえば、製造業など多く設備投資に多額の資金を要するような起業には適わない。すなわち、支援側が「プチ起業」を想定したものであるとも考えられる。一方、支援側からすれば、特定事業者に多額の援助をすることのリスクは大きく、結果として現在のような応募および採択形式にならざるを得ない。ここには、我が国の特徴ともいえる、生計確立型の起業背景が大きく存在することに理由があるといえる。前者が卓越する場合には、地域振興策としては「広く浅く」を選択せざるをえないからである。後者の場合が、卓越すれば、アメリカ合衆国のような「エンジェル」が現れてくるであろう。

とはいうものの、今回の調査では、事業機会創出的色彩が見受けられないというわけではなく、地域の内在的特性を洞察しながら業務展開している側面も見受けられた。すなわち、生涯教育など広範囲に教育サービス市場を考えた場合、対面接触が原則とされる教育サービスの場合、狭域な市場空間が設定され、しかも地域の内在的特性が反映されるため、大都市圏からの市場参入は困難であるともいえる。そういう意味では、ビジネスチャンスが存在する。

しかしながら、大都市圏の業者が参入困難であるということは、一方で参入の魅力に乏しい市場ともいえ、市場規模が小さくしかも範囲の経済が発揮できないような多様なニーズに応えなければならない状況下であり、今回対象とした地域では、教育サービス提供者は「専門的サービス」よりも「包括的サービス」あるいは本来提供すべきサービスに付随して他のサービスも提供しなければならなくなっている。生産性向上が困難となり、生計確立的起業の域を脱することは難しい状況にあるといえる。

Ⅲ. 研究の今後の展望

ソーシャルサービスは地域社会の課題解決の使命を持ち、教育は社会的課題と大きく関わる。そういう意味では、教育に関するソーシャルサービスの今後の展開には大きな関心が寄せられることには違いない。ソーシャルビジネス的色彩が濃厚な教育サービスにあっては、起業家が抱く社会的使命は大きく、社会への貢献度も高いことから、地域に根ざした企業家精神の醸成など、大きな可能性を持っていることには違いない。

地域市場からみたこの教育サービスの需要と供給に関しては、後者への地理的関心が高い。すなわち、教育施設の地域的展開や地域的特性は立地論的にも追究する意義が大きい。追究する過程では前者の地域特性も考慮しなければならない。教育に対する価値観が教育ニーズに影響を与え、このことは教育サービス需要に反映する。たとえば、今回対象とした地域では、大都市圏に卓越的である進学塾のようなサービスよりは、学習習慣の確立あるいは家庭学習の代替など基本的な学習指導へのニーズが目立つ。

教育をソーシャルサービスの一業種としてみる、またそのサービスの地域市場に着目して需給面からの地域特性を明らかにすることは、地理学的研究の重要性が高いと考えられる。同時に、今後は、こういった教育サービスの供給者として市場に参入する起業家の動向をさらに追究し、内発的発展のカギを握るとされる創業・起業の支援のあり方について議論できる研究が必要とされる。

○本報告書は、本学ホームページを通じて学内外に公開いたします。

○本経費により作成された成果物や資料等については、必ず全て添付願います。