

Title	シニア・スタートアップの地域再創生：「生涯現役起業」の実践的実証研究
Author(s)	中田, 行彦
Citation	年次学術大会講演要旨集, 38: 523-527
Issue Date	2023-10-28
Type	Conference Paper
Text version	publisher
URL	<a href="http://hdl.handle.net/10119/19150">http://hdl.handle.net/10119/19150</a>
Rights	本著作物は研究・イノベーション学会の許可のもとに掲載するものです。This material is posted here with permission of the Japan Society for Research Policy and Innovation Management.
Description	一般講演要旨

○中田行彦（立命館アジア太平洋大学, 共創イノベーションズ）nakata@apu.ac.jp

## 1. はじめに

政府は「スタートアップ育成5か年計画」を決定し、スタートアップ10万社を創出する目標を打ち出した。このスタートアップ創出に、シニアも期待される。理由は「人生100年時代」となった、シニアは多くの経験を蓄積している、稼げなくても得意と世の中に必要なことで起業できるからである。

一方、けいはんな学研都市は、西のサイエンスシティとして1994年に開設され、近年はデータセンターが建設される等の地域再創生中である。

このためシニア・スタートアップを「生涯現役起業」と名付け、著者自身がシニアとして起業し実践的にノウハウ・課題を分析して起業成功率を高めると共に、地元けいはんなのイノベーションを支援して地域再創生を図ることを目的にして、実践的実証研究を行う。

## 2. 先行研究

心理学者のマズロー（1987、2001）は、動機付け理論の出発点として、5段階の「欲求階層説」を提唱し、最上位概念を「自己実現」とした。ガルシア等（2017）は、「生きがい」を沖縄の長寿の理由の1つとし取り上げて、欧米でも広く知られる概念となった。中田は、シリコンバレーのベンチャー（2013）や、日本の大学発ベンチャー（2018、2021）等を学術的に研究してきた。

## 3. 分析の視角と方法

本研究の目的は、「生涯現役起業」の方法と課題を明らかにし、シニアによる「生涯現役起業」を促進して地域創生に活かすことにある。分析方法は、種々の活動が相互依存した複雑な構成であることから事例研究法を用いる。更に、著者はシニアとして自ら「共創イノベーションズ」の代表として「生涯現役起業」し、けいはんな学研都市で実践的な事例から実証研究をする。本事例は、単一ケース・スタディだが、実践的なユニークなケースで、単一ケースでも分析する価値があると判断した（イン 1996）。1次情報として「共創イノベーションズ」の事例を実践的に分析した。2次情報として、けいはんな学研都市について、政府白書、新聞記事、けいはんなの組織による参考文献等を用いた。

## 4. シニアの就労ギャップという課題

内閣府の令和4年版高齢社会白書（内閣府 2022）によると、65歳以上の総人口に占める割合（高齢化率）は28.9%となり「人生100年時代」の高齢者の生きがい・就労支援が喫緊の課題である。同白書から、55歳以上の者の就労状況を図1に示す。同白書の、何歳頃まで収入を伴う仕事をしたいかの調査結果は、65歳頃まで25.6%、70歳頃まで21.1%、75歳頃まで11.9%、80歳頃まで4.8%、「働けるうちはいつまでも」＝「生涯現役」が20.6%等となっている。つまり、このデータから65歳時点の就労希望者は、これら数字を累積した84.6%だと推計される。この就労希望者の推計データを図1に示す。

図1に基づいて分析すると、60～69歳の間では、就労者率と就労希望者率の差は大きくはない。しかし同白書では60歳を境に非正規の職員・従業員の比率が上昇した。つまり就労希望者の就労条件に、希望と実際に「就労ミスマッチ」があり解消が必要だ。

また現在収入のある仕事をしている人の就業希望者率は、70歳から75歳以上で、実際の就業者率を大きく上回っている。つまり希望するのに就労できない「就労ギャップ」が課題である。また同白書から、収入のある仕事をしている者の36.7%が「生涯現役」を希望している。対策として後述の「生涯現役起業」を提案する。

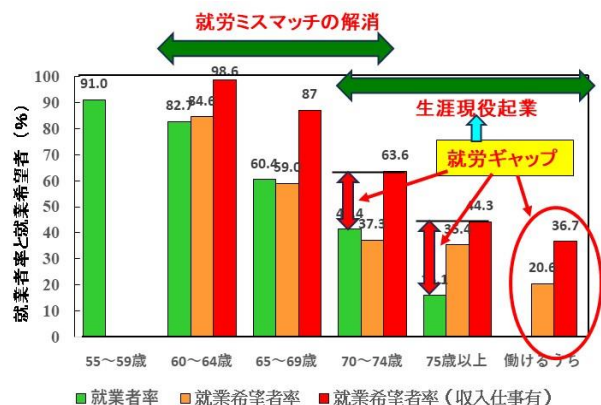


図1 就業者の年齢と就業者率・就業希望者率（内閣府「令和4年版高齢者白書」より著者作成）

## 5. シニアの生きがいと「生涯現役起業」によるシニア・スタートアップ

シニアで就労希望者が増加していることは、シニアの自己実現と生きがいに関係している。

マズロー（1987）は、動機づけ理論として基本的欲求を探究した。そして、生理的欲求、安全の欲求、所属と愛の欲求、承認の欲求、自己実現の欲求と、5段階の「欲求階層説」を提唱した。最上位概念を「自己実現」とし、「人の自己充足への願望、すなわちその人が潜在的にもっているものを実現しようとする傾向をさしている。この傾向は、よりいっそう自分自身であろうとし、自分になりうるすべてのものになろうとする願望といえる」。マズロー（2001）は「仕事生活、すなわち生活のために収入を得る手段を正しく管理すれば、そこで働く人間は成長し、世界はより良いものとなる」と述べた。

シニアも、よりいっそう自分自身であろうとする「自己実現」の欲求がある。

また「生きがい」は、ガルシア等が沖縄の長寿の理由の1つとし取り上げて、欧米でも広く知られる概念となった（ガルシア等2017）。この概念では、「生きがい」は、「好きなこと」「得意なこと」「世の中から必要とされること」「稼げること」が必要条件となっている。

しかし、令和4年版高齢社会白書では、65歳以上の68.5%は経済的な暮らしに心配ないと感じている。シニアは、年金収入が入る等のためである。

つまり「シニアの生きがい」は、図2のように、稼げなくても、今までの経験・知識を踏まえて、「好きなこと」で、経験が深く専門性が高い「得意なこと」で「世の中から必要とされること」で、「専門的な天職」と呼べることを選択できる

シニアは、年齢と共に、希望するのに就労できない「就労ギャップ」が大きくなる。稼げなくても、シニアの経験を活かし、得意と世の中に必要な「専門的な天職」で起業することを、「生涯現役起業」と定義する。

「生涯現役起業」には、気楽に起業できる様に、「起業障壁」の低減が必要である。

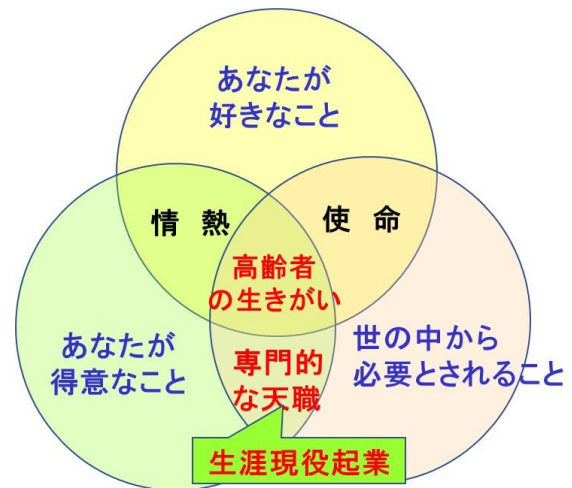


図2 高齢者の生きがいと「生涯現役起業」  
(出典：ガルシアの図を参考に著者作成)

## 6. けいはんな学研都市のスタートアップ・エコシステム

### 6.1 けいはんな学研都市の創生と発展の経緯

けいはんな学研都市（正式名称：関西文化学術研究都市）は、1978年の「関西学術研究都市調査懇談会（座長：奥田 東 元京都大学総長）」の提言から始まり、1987年の関西文化学術研究都市建設促進法の公布・施行を経て、国家プロジェクトとして本格的に都市建設がスタートし、1994年9月に学研都市開きが開催された。けいはんな学研都市は、京都、大阪、奈良の3府県にまたがる京阪奈の丘陵に建設・整備され、けいはんなの地域創生を目指すサイエンスシティだ。多くの国立機関と民間の研究所や、ベンチャーが入居できるスペースも建設されている（国立国会図書館関西館、国立情報通信研究機構、国際高等研究所、けいはんなオープンイノベーションセンター（KICK）、オムロン京阪奈イノベーションセンター等）

最近では、パナソニックが研究開発拠点を撤退して集約する、2社がデータセンターを建設する等の地域再生の最中である。

### 6.2 けいはんな学研都市における地域創生とスタートアップのエコシステム

けいはんな学研都市は、イノベーションをビジネスとする組織が多く、地域創生およびスタートアップを支援する組織、施設も組み込まれている。

関西文化学術研究推進機構は、けいはんな学研都市の建設の一体的な推進を目的として1986年に設立され、1994年9月の開場に導いた中核機関である。まさに、設立から現在の運営の中心的な組織である。中心的な施設として「けいはんなプラザ」がある。「けいはんなプラザ」は、ラボ棟やスーパーラボ棟や交流棟の他、京都府立けいはんなホールやホテルを有している。スタートアップの起業を支援するため、研究開発や実験・試作のためのレンタルラボと各種ビジネス・事業のためのオフィススペースを提供する「ラボ棟」及び、精密測定器やクリーンルームなどを必要とする特殊な実験に対応に対応可能な「スーパーラボ棟」で、かなりの入居率である。そのほか、「交流棟」にも賃貸スペースが

ある。これらの設置と運営を行うのが、株式会社けいはんなである。

けいはんな文化学術協会が、けいはんなの研究交流事業をまとめる形で1998年に設立され、2001年6月にNPO法人に認可された。文化・芸術の視点から社会のニーズに対応して社会貢献している。

また、別の組織として、けいはんなオープンイノベーションセンター（KICK）がある。「私のしごと館」は、雇用保険の無駄遣い批判などを受けて2010年3月末に営業終了し、競売にかかったが入札参加者がなく2014年に国から京都府へ譲与された。KICKは、この旧私のしごと館を引き継ぎ、公益財団法人「京都産業21」が管理するスタートアップの拠点等として2015年4月より活動を開始した。スタートアップをターゲットとして貸研究スペースとKICKシェアード・オフィスがあり、大きな会議や展示会を行えるスペースを持っている

けいはんな地域は、科学技術振興機構（JST）の事業「世界に誇る地域発研究開発・実証拠点（リサーチコンプレックス）推進プログラム」のFS拠点に採択された。その一環として、株式会社国際電気通信基礎技術研究所（ATR）は、情報通信関連分野の先駆的研究とイノベーション創出で課題解決に取り組む民間企業であるが、2018年からコワーキングスペース「Unicorn」を開設し現在に至っている。

また、けいはんなに産官学民の共創プラットフォームをつくり未来社会のデザインと実装を支援する目的で、任意団体MIRATORIE（ミラトリエ）が2022年10月から、けいはんなプラザで活動している

この様に、けいはんな学研都市では、けいはんなプラザ、KICK、ATR等において、多様なスタートアップのための施設と支援組織を含むエコシステムが形成され進化してきている。

## 7. 「生涯現役起業」による地域再創生の実践的事例研究

地域再創生を図ることを目的にして、学術的アプローチでなく、著者自らがシニアとして起業する実践的アプローチにより、「生涯現役起業」のノウハウと課題を明らかにしていく。

### 7.1 「生涯現役起業」への準備活動

#### 1) 起業のための研修

起業のための知識を獲得する研修は、各地方自治体が各種の組織に委託して行われている。研修を修了すると様々な特典が得られる。著者の場合は、木津川商工会が行った「創業塾」全6時間、5回を5000円で受講した。中小企業診断士の講師から、企業家精神、マーケティング、マネジメント、問題解決法、ビジネスプラン等の研修を受けた。ビジネスプラン研修では、経費を抑えて「起業障壁」を下げるため、自宅を本社にして作成した。木津川商工会から創業塾の受講証明とビジネスプラン等を、木津川市役所に提出することで、特典が得られた。

#### 2) マーケティングでビジネスプランを改善

マーケティング戦略を用い、「生涯現役起業」のビジネスプランを改善した。セグメンテーション（市場細分化）しターゲット市場を選択し、フィットするマーケティングミックス（4P）を構築した。サービスとして「イノベーション促進支援」を念頭に、セグメンテーションした。

「起業障壁」を下げるため、地域的な軸として、本社である自宅のある木津川市と、けいはんな地区を選んだ。けいはんなにオフィスを設けることとし、研究開発の場所は不要で安価であることから、ATRのUnicornを選んだ。つまり、けいはんなのイノベーションを促進し地域再創生を目指す。

このため、行動面の軸としてイノベーション志向者を選定した。

つまり、地理的な軸としてけいはんな・木津川市、行動面の軸としてイノベーション志向者を基に、ターゲット市場を選定し、ビジネスプランを改善した。

### 7.2 気軽に「生涯現役起業」を開業へ

#### 1) 起業形態は、気楽に「個人事業」で

起業を決心すると、最初に起業形態の選択が必要になる。個人事業か、会社設立か。会社設立する場合、株式会社か、合名会社（LLC）か、を決める必要がある。株式会社も合名会社も最低資本金は1円である。事業を大きくしていきたいなら株式会社、気軽に会社を作りたいなら合同会社である。しかし、株主総会を開催して会社の重要な方針を決定する必要がある。

気軽に起業してみる「生涯現役起業」なら、合同会社を選択肢の候補と考えていた。

しかし、木津川市商工会に相談すると、多くの人が、個人事業を選ばれるとのこと。気軽に起業してみる、「起業障壁」を大きく低減できることから、個人事業が「生涯現役起業」に最適である。設立

コスト無料、資本金不要、定款・株主総会不要である。個人事業を、将来に会社を設立し引き継ぐ「法人成り」も可能だ。

## 2) 気楽に「個人事業」で開業届へ

「個人事業」として起業すると決めれば、非常に気軽に起業できる。所轄の税務署に個人事業の開業届出書を提出すれば完了。あまりの手軽さに、拍子抜けするほどだ。屋号は「共創イノベーションズ」とした。事業概要は、私が得意で世の中から必要とされることで、イノベーション促進を支援するコンサルタント業を行うと届け出た。届出により種々の特典が受けられる。

## 7.3 起業時の知名度アップ・販売促進の取組

起業すると、知名度がないため、販売促進等の取組が必要になる。

### 1) 補助金を活用して知名度アップ・販売促進

起業に係る取組には、多くの自治体等は、販売促進等に起業支援型の補助金が用意している。著者は、木津川商工会のステップアップ補助金を、販路開拓のための取組を申請し採択された。下記事業経費の3分の2が補助される。

事業内容のPRイベントの開催

木津川市とけいはんなで、市場に合わせた2種のイベントを各3回行う。

事業内容のパンフレット作成

ホームページの開設

学会発表に依拠するプロモーションで販路開拓

学会発表により、第三者の評価として事業内容の信憑性が高まり、発表論文をプロモーションに活用する。また、学会内で事業宣伝する

起業時の取組は、多くの場合に補助金が活用できるので、申請したほうが良い。ただ、事業実施期間は、採択後7カ月程度と短い。また商標や特許の登録費等は、認められないので要注意である。

### 2) ターゲット市場でのネットワーキング

米国では、シリコンバレー等で名刺を撒きまくって、ネットワーキングした経験がある。

けいはんな地区でも、けいはんなオフィスを置くATRのコワーキングスペース Unicorn のイベントや、けいはんな文化学術協会、けいはんな情報通信オープンラボ研究推進協議会等の会合に出席しネットワーキングした。

### 3) 地域の展示会への出展

関西文化学術研究推進機構が主催し、KICKを会場とした「けいはんなビジネスメッセ2023」が、10月5、6日に、開催される。本展示会は、法人でなくても個人事業主の出展が認められているため、出展し、知名度アップと販路拡大を図る。

## 7.4 コンサルティングの契約と実施

### 1) 「成功報酬方式」で、顧客は気楽に無料で開始へ

シニアは、年金収入が入るなどから、経済的な暮らしに心配ないと感じている人が多い。

「生涯現役起業」は、稼げなくてもかまわない。このため、コンサルティング料を、けいはんな・木津川市の中小企業・ベンチャーには「成功報酬方式」とし、コンサルティングした商品・サービスが販売できて収入が入るまで無料とし、顧客が気楽に頼めるようにした。ボランティアと異なり、ビジネスとして収入がはいれば支払ってもらおう形とした。

### 2) 顧客の共通課題とコンサルティングの方向

複数の案件で支援の話を進めている。

顧客のイノベーション支援に関する共通の課題は、一言で言えば、「技術志向」が強く「市場・顧客」への配慮が十分でない。つまり「技術経営」と「マーケティング」の問題である。

- ・ターゲット市場が明確でない
- ・ターゲット市場の顧客のニーズにあった商品・サービスとなっていない。
- ・プロモーションが軽視されている。

コンサルティングの方向は、技術志向のビジネスの進め方を、「技術経営」と「マーケティング」により、「市場・顧客市場」志向に改善する、ビジネスモデルのリポジショニングをアドバイスすることだ。

起業家とコンサルタントは、得意とする領域が異なるため、行き違いが起こる可能性もあるが、補完しあえ、イノベーションを共創できるメリットが大きい。

## 8 まとめ

政府は「スタートアップ育成5か年計画」を決定し、スタートアップによる地域創生が期待されている。また、「人生100年時代」となり、シニア・スタートアップの重要性が増してきている。

稼げなくても、シニアの経験を活かし、得意と世の中に必要なこと、つまり「専門的な天職」を行うシニア・スタートアップによる起業を、「生涯現役起業」と定義した。

一方、けいはんな学研都市は、西のサイエンスシティとして1994年に開設され、近年はデータセンターが建設される等の地域再創生中である。

このけいはんな学研都市をターゲット市場として、著者自らがシニアとして起業する「生涯現役起業」の実践的アプローチにより、「起業障壁」の低減と課題を分析した。

その結果、多くのノウハウが実践的に分ってきた。

(各地方自治体等が行う起業研修参加、ターゲット市場に地元を選定、「個人事業」で気楽に開業、補助金を活用した知名度アップ・販売促進、「成功報酬方式」での契約等)

これ等の実践的ノウハウを活かし、けいはんな学研都市を地域再創生していきたい。

この実践的実証研究を基に、シニア・スタートアップが、スタートアップの新たな担い手として、地域創生に貢献することに期待したい。

シニア・スタートアップの課題としては、まさに実践が進行中であり、更なる行動と分析が必要なことだ。

地域創生としては、けいはんな開設当初からの関西文化学術研究都市推進機構や株式会社けいはんな、旧私のしごと館を引き継いだKICK、リサーチコンプレックスから生まれたATRのUnicorn、任意団体MIRATORIE(ミラトリエ)など、出自がことなる、つまり設立時期、構成メンバー、目的が異なる多様な組織が混在している。この多様性を活かすために、更なる効果的な交流と連携に期待している。

**謝辞** 木津川商工会に、起業時の知名度アップ・販売促進に補助金をいただいた事に感謝する。

## 参考文献

イン. ロバート K (1996)「ケース・スタディの方法」千倉書房

ガルシア等 (2017)「外国人が見つけた長寿ニッポン幸せの秘密 (IKIGAI)」エクスマレッジ (2017/7/22)

経済産業省 (2022)「経済産業省スタートアップ支援策一覧」

startuppolicies\_202206.pdf (meti. go. jp) (参照 2023-07-29)

内閣府 (2022) 令和4年版高齢社会白書 (参照 2023-07-29)

[https://www8.cao.go.jp/kourei/whitepaper/w-2022/zenbun/04pdf\\_index.html](https://www8.cao.go.jp/kourei/whitepaper/w-2022/zenbun/04pdf_index.html),

中田行彦 (2013)「多層トリプルヘリックスモデルの提案 —シリコンバレーにおけるスタンフォード大学と太陽電池ベンチャーの事例研究から」 VENTURE REVIEW No. 21, pp75-80.

中田行彦 (2018)「破壊的技術としての有機 EL の出口戦略 九大安達千波矢教授と Kyulux の事例研究から」経営情報学会, 近畿大学, 2018年10月20, 21日

中田行彦 (2021)「脱炭素に挑む大学発太陽電池ベンチャーの挑戦 京都大学若宮淳志教授と(株)エネコートテクノロジーズが次世代太陽電池を目指す」日本ベンチャー学会, 大阪経済大学, 2021年12月5日

マズロー, A. H. (1987)「改訂新版 人間性の心理学 モチベーションとパーソナリティ」産業能率大学出版部

マズロー, A. H. (2001)「完全なる経営」日本経済新聞出版