

地域で輝く女性起業家サロン（第2回） 議事概要

日時：令和7年1月23日（木）13：45～15：00

場所：内閣府 三原大臣室

【出席者】

新井 恵美	ちちぶエフエム株式会社 代表取締役
井口 恵	株式会社 Kanatta 代表取締役社長
加藤 史子	WAmazing 株式会社 代表取締役 CEO
田澤 麻里香	株式会社 KURABITO STAY 代表取締役社長
小安 美和	株式会社 Will Lab 代表取締役
橋本 久美子	中小企業家同友会全国協議会 女性部連絡会代表 株式会社吉村 代表取締役社長
横田 響子	株式会社コラボラボ 代表取締役
吉岡 佐和子	株式会社山陰合同銀行 代表取締役専務執行役員/鳥取営業本部長
三原 じゅん子	内閣府特命担当大臣（男女共同参画）
友納 理緒	内閣府大臣政務官
黒瀬 敏文	内閣府政策統括官（共生・共助担当）

1. 開会

2. 挨拶

（三原大臣）

- ・地域で活躍している女性起業家の皆様に、女性起業家に対する支援を一緒に考えていただくという目的で、「地域で輝く女性起業家サロン」を開催している。石破内閣において「楽しい日本」をつくることを掲げているところ、意欲ある女性起業家を応援し、女性が働きたいと思える職場、若者・女性に選ばれる地方を作っていこうということで立ち上げたサロンである。
- ・18日に滋賀県を訪れ、男女共同参画センターで第1回サロンを開催した。起業するにあたっての壁や、その中でネットワークが重要だということを伺った。また、滋賀県では起業支援セミナーも視察したが、このセミナーには年齢層も幅広く、多くの方が参加しており、滋賀県にこんなにも起業を目指す方がいるのかと驚き、喜びを感じた。セミナーも毎回満員になるということで、やはり我々としても支援策を考えていきたいと思ったところ。
- ・今回も皆様の意見を伺い、女性版骨太の方針 2025 に盛り込むことを目指してまいりたい。
- ・本日は「日本各地で女性の起業が促進されるためにどのようなサポートが必要か」、

「どうすれば女性が働きやすいと思える地域へと変えられるか」の2点について意見をお聞かせいただきたい。

○起業家の皆様より自己紹介

(新井氏)

- ・東日本大震災をきっかけに開局。当時、東京でテレビ局の音響の仕事をしていたが、大手のメディアで報道されるのは被災地の情報が中心で、自分の生まれ故郷の秩父はどうなっているのかという情報が入ってこなかった。リアルタイムで自分の住んでいるところの情報を知ることができるメディアがあると良いと思ったことが、開局のきっかけ。
- ・地元に戻り、同年代の女性3名で会社を作り、株主やスポンサー募集を行った。250名以上の方に賛同いただき、5年前に開局。「秩父地域のつながるステーション」をコンセプトに、毎日14時間生放送で秩父地域の情報を発信している。

(井口氏)

- ・女性のドローンパイロットのコミュニティである「ドローンジョプラス」などを運営。ドローン・宇宙業界の8割、9割ほどは男性であるが、かなり成長している産業なので、その中で女性が活躍できるようなフィールドを作りたいという思いで起業した。
- ・自身は公認会計士からファッション業界に転職。会計士の時は男性ばかりで働きにくかった。ファッション業界に転職後は女性が8割以上だったものの、役員が全員男性だったため、女性がステージアップしようと思ったときに、やはり課題がある。それを解決する会社を作りたいと思い起業した。

(加藤氏)

- ・外国人旅行者向けのサービスプラットフォームを運営。インバウンド旅行者の消費によって日本の地方創生ができれば良いと思い、8年半前に起業。
- ・大学卒業後はリクルートで勤務。旅行業界の面白さを感じ、40歳手前で起業を決意。

(田澤氏)

- ・生まれ育った長野県佐久地方を、世界中の日本酒ファンが一番感動する場所にするのだ、という思いで、2019年に起業。酒蔵ホテルを核にした観光地域づくりを行っている。
- ・子育てと、仕事と、どちらも諦めたくないという思いから、職場は自分でつくろうという事で起業。

○先輩起業家、起業のサポートに従事する立場として本サロンに加わっていただいている
コアメンバーから挨拶

(小安氏)

- ・元々はリクルート勤務。人材領域、労働領域のジェンダーギャップを解消したいという思いで起業。

- ・地域の女性のリーダー育成をされていて、企業の中で昇進するだけでなく、自分で起業したり議員になったりという様々なタイプのリーダーが生まれてきていることも実感している。その一つのアプローチとして、地域の女性起業家を増やすということに賛同し、このサロンに参加している。

(橋本氏)

- ・お茶を中心としたパッケージ製造業の後継者として 20 年、茶業界のブランドアップのため第二創業に挑戦中。社員数は約 200 名で女性社員の自立が進み業績がアップしている。そのほか、中小企業家同友会の女性部連絡会の代表を務め、会員間の交流を軸に起業後の利益を上げて経営継続をしていくための支援に取り組んでおり、今日の話も楽しみにしている。

(横田氏)

- ・「女性社長.net」というサイトを運営。女性経営者、個人事業主 3000 名以上に登録していただいている。女性の社外取締役を上場企業に紹介するようなこともしている。

(吉岡氏)

- ・島根県と鳥取県をマザーマーケットとした広域地方銀行で勤めており、少子高齢化の進む地方で、女性が働いたり、子育てをしたりして人生を全うできるように銀行としても応援している。

3. 意見交換

○日本各地で女性の起業が促進されるためにどのようなサポートが必要か

(新井氏)

- ・自身が起業するときは、まずは入門書のようなところから始めた。機材を揃えたりアンテナを作ったりするのに 5000 万円くらいかかるとわかり、一人では難しいと思ったため、秩父でイベント司会などをしていた女性に声をかけたのがはじまり。
- ・YouTube 配信や SNS などまずはできるところから始め、秩父のイベント会場などで地域の人に「ちちぶエフエムを開局したいと思っている」というような話をしていたところ、コミュニティ FM をやっている方と知り合い、開局に向けた支援を受けることができた。その過程で、地域の商工会議所が主催する創業塾にも参加し、創業に向けたノウハウなども身に付けた。
- ・資金面については、株主募集で 250 名以上の賛同者を集め、そのうえで銀行の融資を受けて開局にこぎつけることができた。

(井口氏)

- ・経営学部出身ではあるが、社会人になってから「起業」という選択肢がリアルになった。自身の理想を叶えるためには起業した方が良いと思い、起業することを決めた。当時は

結婚もしておらずこどももいなかったもので、身軽に動くことができたということもあり、自分自身で人脈を作って、経営者のコミュニティやネットワークの中で相談ができるという状態で起業した。比較的若い時に「起業」という選択肢を知ることができたのがすごくよかったと思っている。

- ・自身も母校で毎年講義をしているが、できるだけ早い時期から起業という選択肢を知って、身近に感じてほしいと思う。そのためのサポートもあると良い。
- ・資金面について、最初はコミュニティメンバーも足で集め、オフィスも構えていなかったもので、あまり経費は掛からなかった。創業時から全員リモートワークでやっていたことが、コロナ禍を経て注目されたりもしている。スモールスタートで、資金がなくても起業にチャレンジできるということを伝えてきているが、それを発信してくれる方がもっと増えると、より起業が身近になるのではないかな。

(加藤氏)

- ・私からは、きっかけ、自信、資金の3点についてお話したい。
- ・1点目は「きっかけ」について。自身が通っていた大学の学部は、かなり起業する学生が多かった。ここに入らなければ、おそらく起業はもっと恐ろしい、怖いというイメージで、自分には縁がなかったと思う。「良い高校、大学に入って、大企業に就職して安定した人生を終える」以外の選択肢があることを大学一年生の段階で知れたのがすごく大きかった。
- ・母校の高校で話をする機会があったが、その時も、生徒は不安でいっぱいであった。特に地方だと情報、経験のある人というのは少なくなるので、「こんな生き方もある」というような情報がもっと身近にあったり、話を聞ける場があったりすると良いと思う。
- ・2点目は「自信」について。起業するときは勇気がいるが、それでも踏み切れたのは、社会人生活での経験がやはり大きいと思う。自身が勤めていた会社は、性別関係なく新人の頃から鍛えられたが、それが自信につながった。日本の企業経営者の方には、ぜひ女性だからといって手加減せずに鍛えていただきたい。それが女性起業家を増やすことにもつながるのではないかな。
- ・3つ目は「資金」について。自分はたまたま周りの起業家の話を聞く機会も多かったもので、「スタートアップだからといって最初から VC から資金調達しなくても日本政策金融公庫が創業支援資金を貸してくれる」「こういった資金調達の方法がある」といった情報を得ることができた。ベンチャーファイナンスは日進月歩で変わっていくもので、書籍の情報が追いついていないこともあるので、そのような情報をコミュニティ、ネットワークから得られたのはとてもありがたかった。スタートアップの資金調達には情報を得るための「ネットワーク」がかなり重要だと感じている。

(田澤氏)

- ・田舎出身であるが、テレビで見るような都会の女性像に憧れて、大学進学を機に上京。旅行が好きだったこともあり、旅行会社で約5年勤務した。その後ワイン業界に転職し

たが、ちょうど妊娠が発覚したタイミングで、外回りの営業仕事をさせてもらえなくなってしまった。そこで一度仕事を辞めて、専業主婦を2年間くらいしていた。やはり自分は外に出て働く方が向いていると思い東京で再就職を目指したが、一度辞めてしまっていると保育所に全然こどもを入れられず、仕事を再開できないという状況に陥った。このとき「8時間以上働ける人だけが労働力として評価されるような社会はおかしい」と思い、地域おこし協力隊制度を活用して、2016年に地元に戻った。ちょうどDMOを立ち上げる動きがあったので、そこで1年ほど勤務、その後2年ほど創業準備をし、2019年に起業。

- ・「女性が働きやすい」ということを掲げ、週末限定営業にしている。一過性のものでは地域は豊かにならないということで、「1時間滞在する100人ではなく、100時間滞在する1人に会う」という思いで酒蔵の生活を疑似体験できるような施設を作った。
- ・多くの起業家が最初にそうであるように、自身も起業時は資金0からのスタートで、これまでの経験と情報しかない状態であった。まずはビジネスコンテストに出たことで、アイデアのブラッシュアップや情報収集ができた。また、公益財団法人が主催する「みんなの夢 AWARD」でグランプリをいただいたことをきっかけに融資も決まり、自分の未来を切り開く大きなきっかけになった。その後、地元の商工会議所が主催する経営塾などにも参加し、資金調達をおこなったうえで、体験で勝負する部分を作りこんでいった。客室は簡素であるが、一泊二日で20万円ほど。海外30か国ほど、累計700名以上の方にお越しいただいている。
- ・次のステップがパートナー探し。自分のところだけ儲かればよいというわけではなく、周辺地域に経済効果が発生するように設計している。
- ・3つ目のステップとして、メディアをうまく活用したり、幅広い年齢の地元の女性に活躍してもらったり、ということを行っている。現在は2号店に向けて準備中。

（橋本氏）

- ・（田澤氏に対して）自身の事業でも日本茶を扱うが、自社でお茶を製造していない、という点で、共通していると感じた。その距離感が理想的なのかもしれない。

（田澤氏）

- ・酒蔵体験も、最初は酒蔵の社長は「500円くらいもらえたら良い」というような反応だった。地方の良いところにその地方の人は気づいていない。海外の方が「この地域のこの景色が良い」「この水がすごい」と言ってくれることで、地方の方が勇気をもらえる。インバウンドで、単に消費額だけではない部分の効果も追っていきたいと思っている。

（吉岡氏）

- ・銀行でも、行内で、地域の未来をどうやって作るかというようなアイデアコンテストを行っている。その中でも、やはり、地域が盛り上がるには、若いうちから起業を身近に感じてもらうこと、起業する際には何が必要で、それはどこで得られるのかというよう

な情報、資金を借りることの敷居を低くすること、などが必要だという意見が出た。他の地域内での意見交換の場でも同じような話を聞くので、実際重要なのだろうという気がしてきている。

(加藤氏)

- ・会社員をしていると、どう融資を受けるかというような知識はいらない。学校でも当然教えてくれないので、自分で本などから勉強するしかない。そのきっかけになる情報があると全然違うと思う。

(吉岡氏)

- ・起業、創業向けのパッケージのようなものがあると良いか。もちろんお借入れ条件などはあるが、起業するだけでなく、事業を継続するためのノウハウも含めたサポートも必要。銀行の敷居を低くし、相談しやすい雰囲気にして、「調べなくても銀行に行けばわかる」という仕組みを作っていないと、地域金融機関を選んでももらえないということを痛感した。

(加藤氏)

- ・起業しようとする人の中でも、補助金、増資、融資などの性質の違いがわかっている人はほとんどいない。起業のアイデアや熱意があっても、ファイナンスのリテラシーがない。会社や学校でも学べるものではない。
- ・地方で起業、という大変人扱いをされることもある。

(吉岡氏)

- ・当行グループでスタートアップ向けファンドも用意している。当初は山陰だけでスタートしたが、山陰ではまだ起業の機運もあまりないので、東京で起業した人であっても、将来的に山陰に来てもらう関係人口の増加や、山陰の事業者様とのつながりができたりすれば良い、という思いである。

(田澤氏)

- ・資金面については、ローカル 10000 プロジェクトをはじめとして、観光庁や農林水産省などの色々な補助を活用させていただいた。

(井口氏)

- ・起業は自分一人でやらなければ、というイメージであったが、20 代だったこともあるのか、いろいろなところに聞きに行ったら結構教えてもらえた。もちろんクリティカルな部分までは教えてもらっていなかったかもしれないが、そもそもどこからお金を借りられるのか、というような基本的なところは、聞いたら教えてくれることもある。そういった細かいところも全部自力で解決しないといけない、というイメージから、一人で

やって失敗してしまう、というケースが起業にはとても多いと思う。

- ・「聞いても良い」ということが当たり前になると、もっと気軽にチャレンジできるのではないか。大きなリスクをとらずにスモールスタートするやり方もある。

(加藤氏)

- ・ファイナンスリテラシーなども含めて、知れる機会があると良い。身近に女性起業家がいる、という場合はとても少ないと思うので、ネットワークの中で話を聞いたり学んだりできる機会があると良いと思う。

(横田氏)

- ・若いうちから起業に馴染んでいて良い、という話について。学生にアントレプレナーシップを学んでもらう機会は増えているという印象であるが、女性教員、女性の支援者は少ない。そのため広報の際、スタートアップというと、ややかっこよさげな印象や男性的なクリエイティブに気を抜くとなる。男女を意識した地域は女性の参加率も上がっている。ハードルを下げるという意味で、どういう世界観でアントレプレナーシップを伝えていくのかというのも重要な点だと思う。

(小安氏)

- ・みなさんの話を聞き、サポートは3段階くらいあると思った。
- ・最初は起業という選択肢を知ること。特に10万人未満の地方都市のアドバイザーなどをしていて、女性起業家なんて見ることがない。まずはファーストステップとして、起業という選択肢があること、ロールモデルを見せることが必要だと思う。
- ・そのうえで、起業のためのサポート、起業後に経営を続けるためのサポートも必要。
- ・女性が起業したい、と相談しても、相談窓口に「子育てはどうするの」と言われてしまったり、同調圧力があつたり、ハラスメントを受けたり、ということもある。水面下の意識のサポート、ネットワーク、ロールモデルを提示する支援が必要。

○どうすれば女性が働きやすいと思える地域へと変えられるか

(田澤氏)

- ・田舎に行けば行くほど、おじさん、おじいさんが作った社会。女は黙って育児してないさ、という感じ。
- ・自分が起業する際にも、地元議員を集めて勉強会のようなことを行ったが、終わった後で議員に「こどもは1人しかいないのか。2人目、3人目を産んだらどうか」というようなことを言われた。そういった価値観の人々が作った社会なので生きにくさを感じる。自分の両親も同じような価値観。
- ・ロールモデルになる女性もおらず、地元で男性が男性のために作り上げたコミュニティ、ネットワークの中で、意思決定の場に女性が全然いない。そのような環境では皆東京へ行ってしまうだろうと思う。自分もこれまで続けてきて、ありがたいことに国には色々

注目していただいているが、地元では何の声もかからない。本当は地域の観光などにももっと関わりたい。

- ・東京から比較的近いところでもこの状況なので、より離れた地域ではもっとひどい状況かもしれない。女性がしっかり評価されて働けるようになるには、三原大臣のように政治の場に女性がもっと出て行って、後輩を引っ張り上げてほしい。

(加藤氏)

- ・前職時代から、仕事柄色々な地域を訪れた。やはり地方に行くと、最初はよそものとして優しくしてくれるが、いざ地域に入り込んでいこうとすると壁を感じる。
- ・地域で活躍している女性も多いが、どちらかというと、「おかみ会」のような形でまとめられている。例えば、予算は青年会、親会が決める。その予算内で、地域の食材を使ったメニュー開発についてはおかみ会でやって良いよ、というように。まさに役割分担意識。女性の主務はあくまで家庭のことで、それが十分にできていたり、子育てが一段落したりしたら、サブで地域の活動をして良いよ、という空気はどの地域にいても感じる。悪気はないのだと思うが、刷り込まれた役割分担意識があって、それ以外の社会を知らないのだろう。都会で働いた経験があったり、学生時代に留学していたりする人は比較的リベラルな気がする。
- ・2年前に自分が書いた note を紹介する。ライフホームズ総研の調査によると、個人の生き方に関する寛容性が地方は低い傾向がある、というデータが出ている。比較的高いのは首都圏。

(井口氏)

- ・社会人になってからずっと東京にいたので、自分が地方だから、ということを感じる機会はあまりなかったが、事業をしている中で地方を訪れ、女性の働きにくさを感じることはあった。
- ・ドローン・宇宙業界は8～9割が男性。トップが男性なので、その傾向が変わらない限り業界としては変わらないと思っている。業界、地域など、それぞれトップ層に少なくとも3割以上は女性が入っていると全然違うのだろうと思っている。
- ・コスモ女子というコミュニティはコロナ禍に立ち上げたということもあり、最初からオンライン。そのため全国から参加してくれている。宇宙業界は男性ばかりで女性が働きにくい環境ではあるが、毎月オンラインで東京の専門家などをつないで勉強する機会を設けていたところ、現在はコミュニティメンバーの2割程度が実際に宇宙業界で働いている。地域自体を変えるというのは時間がかかると思うが、今はツールを使えばどこにいても繋がれるので、やる気がある人、向上心がある人については、そういったものを活用すれば、コミュニケーションの機会を設けることができ、もっと頑張ろうという気持ちになってもらえるのでは。

(新井氏)

- ・秩父市も、つながりが非常に強い地域だと思っている。祭り文化で男性中心ではあるが、女性同士の結びつきも強い。自分が起業するときも、「教えてください」というスタンスでいくと温かく迎えてくださって、応援してもらった。
- ・このつながりの強さは良い面でもありつつ、外の人が入ってきづらい、陰で何を言われているかわからず動きにくい、という話もきく。
- ・自社について、12名のパーソナリティのうち8名が女性。30代から70代の方まで活躍している。業務委託契約という形をとり、数時間から働いてもらっている。パーソナリティとして地域の出来事などを放送で話すこと、それに対する反応などが自己実現、働きたいと思える会社づくりにつながればよいと思う。

（橋本氏）

- ・女性が働きやすい会社を目指すことが、意図せず「女性が家事を担う」ことを担保してしまう面があることに気を付けたい。自身の会社では以前からつわり休暇や小学校低学年までのこどもがいる女性は時短で働くことができる制度を作っており、こどもを持つ社員に制度の活用を勧めたところ、「それが女性の社会進出を阻害している。女性が時短という制度を使っていたら、こどもが熱を出したときの迎えは母親が行く、というような『稼ぎの主は父親で母親はサブだ』という役割が固定してしまう。女性の社会進出と男性の家庭進出はセットで進めないといけない。」と言われ、衝撃を受けた。自身もバイアスだらけだと気づいた出来事だったが、そういった問題にきちんと声をあげられる場所を作っていくことも大事。
- ・女性参画の話題のときに、こどもが（女性の社会や経済参画の）足枷のようにになっている内容になることが多く悲しい気持ちになる。こどもは守られるだけの存在ではなく、生活者でもある。自分の家庭では、家事労働も無償で親がやってあげるのではなく、家事労働に値段をつけて、こどもが稼ぐ手段として生活力を身に付ける機会にしていた。

（田澤氏）

- ・どんなキャリア女性も、どこかで罪悪感を抱いていることが多い。
- ・少子化と女性の社会進出の問題は直接結びついているわけではない。男性が働きやすくなったり、家で時間を増やせるようにしたりすることが、女性の働きやすさや、少子化問題の解決にも結び付いていくのではないかなと思う。

（横田氏）

- ・（新井氏に対して）250名以上の方に賛同いただいたと話していたことについて、巻き込み力、行動力がすごいと思う。秩父地域の内外どちらが多かったのか、地域の中での空気感などどのようにしていたか、などぜひ伺いたい。
- ・（田澤氏に対して）地元に戻られる際に地域おこし協力隊を選んだことについて、選んだ理由や、今の仕事につながっている面などあればぜひ伺いたい。

(新井氏)

- ・秩父内の方が多い。商工会議所に創業の相談をして、そこで入手した情報を基に様々な企業などに個別に相談をして、1年半くらいかけて準備をした。

(田澤氏)

- ・都会での再就職は諦め、地元でしか働けないと思い地元に戻った。地域おこし協力隊でちょうどDMOを立ち上げるということだったので、自分のキャリアを生かせると思ったことと、フルタイムよりも短い時間で働ける環境だったので、社会復帰にちょうど良いと思い選んだ。

(小安氏)

- ・性別役割分担意識をそのままにして、男性が作った仕組みの中で女性に活躍してください、というのがこれまでの女性活躍推進であったが、これからは、その意識自体のリセットやアップデート、家族観の見直しとセットで進めていただきたい。

(加藤氏)

- ・そのようにしたい男性も多いと思う。自社はベンチャーで、男性で育休を取る人も多い。性別役割分担意識が薄まると、男性も幸せになれるのではないかな。

(友納政務官)

- ・性別役割分担意識など、個人の意識を変えられれば良いが難しい。しかしこれを諦めるのではなく社会の認識を変容させなければいけない。
- ・やりたいことに対するハードルを下げる、やりたいことがある人を支援する、ということも重要。意識変革と両輪で進めていかなければいけない。
- ・地方に土業がないという話は第1回サロンのときにもあったが、そういったことに寄り添い、支援できる人がもう少し地方にいれば、起業家も育つのではないかな。女性本人に対する支援だけでなく、周りの人に対する支援も重要。

(三原大臣)

- ・今日はヒントになる話をたくさん聞くことができた。
- ・こどもたちが大人になる過程でロールモデルを目にして育っていないということがとても大きい。滋賀で開催したサロンでも話が出たが、こどもたちは、将来何になりたいかを考えるときに、自分で見てきたものにしかなりたいたくはない。女性の社長が傍にいれば私も社長になりたいと思えるのに、いないから誰もそういうふうには育っていかないというお話もあり、なるほどと思った。
- ・また、起業したいと思ったときに手を差し伸べてくれる人がいること、起業後、軌道に乗るまでのフォローをどういう形で行っていくか、といったことも大切。何か一つの支援ではなく、伴走型でできるものを考えていかなければならない。

4. 閉会