

## 地域で輝く女性起業家サロン（第3回） 議事概要

日時：令和7年2月15日（土）13：45～14：45

場所：男女共同参画センター横浜 フォーラム

### 【出席者】

林 友香理	合同会社Fortune Forest 代表社員
樋口 ユミ	株式会社ヒューマン・クオリティー 代表取締役
平沼 芳彩	特定非営利活動法人みんなのお箸プロジェクト 副理事長
柳井 めぐみ	スマイルベビー 院長
吉枝 ゆき子	株式会社ソフィットウェブコンサルティング 代表取締役
ヨシダ ヨウコ	ネムリノチカラ 代表
小安 美和	株式会社Will Lab 代表取締役
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）
岡田 恵子	内閣府男女共同参画局長
黒瀬 敏文	内閣府政策統括官（共生・共助担当）
小八木 大成	内閣府大臣官房審議官（男女共同参画局担当）
原 典久	内閣府大臣官房審議官（男女共同参画局担当）
深川 敦子	横浜市政策経営局男女共同参画担当理事
星崎 雅代	公益財団法人横浜市男女共同参画推進協会 代表理事（理事長）

### 1. 開会

### 2. 挨拶

（三原大臣）

- ・今日は、女性起業家として大活躍されている皆様に、様々な忌憚のないお話を聞かせていただきたいと思っている。
- ・石破内閣では、地方創生に特に力を入れているところ。横浜は大都会であるが、地域で思い切り活躍している女性がいるかということ、起業家という意味ではまだ少ないのではないかと思っている。女性が自分のやりたい仕事を自分の力で起業することによって実現していくことは、大変勇気のいることであると同時に、ハードルも高いかもしれないが、その壁を取り払うにはどうしたらいいのか、政府で何か支援ができないのかと考え、

女性の起業家を全力で応援したいという思いでやってきた。

- ロールモデルがない、ネットワークが少ないなど、様々な御経験の中で感じられていることが多々あると思う。そうしたことをぜひお聞かせいただきたい。
- 起業がゴールだとは思っていない。今日は3回目のサロンであるが、今までお話を聞かせていただいた方々も、10年かけてやっとスタートラインに立ったような気持ちになれたという方が非常に多い。それまで何度も挫折しかけたが、こちらのようなセミナーをやっている仲間たちが相談相手となり、続けることができたとおっしゃる方も非常に多い。そういう意味で、私はこういう肝となる仲間や、講師の方々、男女共同参画センターの方々とのつながりは本当に大切だと思うので、そういうことも大事にしながら、政府で何ができるのかというところを伺いたい。

#### ○起業家の皆様より自己紹介

(林氏)

- 女の子に特化した放課後等デイサービスを経営。
- 男の子と女の子では異なる課題もあるので、それをできるだけ拾いつつ支援をしていきたいという思いで開所。大きな施設では手が届かないところに対する支援ができれば良いとも思っており、やりがいを感じている。

(樋口氏)

- 企業、行政、病院、学校などのハラスメント防止対策を専門に活動。研修や相談窓口などを請け負っている。
- 地元の横浜で学んで起業し、今は東京にいるが、全国各地を回っているので、各地の女性の現状なども見えていると思う。

(平沼氏)

- こどもたちの箸遣いの指導等を行っている。

(柳井氏)

- お産を取り扱わない助産院の院長。
- 今は少子化の影響もあり、母親になる人たちが赤ちゃんを抱っこした経験がないなど、ちょっとしたこともわからず不安に感じるということがあるので、そうした不安に寄り添いながら、前向きに子育てができるようなサポートを行っている。

(ヨシダ氏)

- 睡眠の改善を仕事としている。
- 日本の睡眠時間は世界中で一番低い水準と言われており、特に50代くらいの女性が一番

少ない。睡眠不足は経済面や健康面、やる気など様々なことに関わるので、全国の企業や学校などへ講演・相談をしに伺っている。

(吉枝氏)

- ・ 3人の子育てや夫の転勤等の中でどうやって働き続けられるかを模索しながら起業を目指した。
- ・ この男女共同参画センターに、全国で初めて女性の起業に特化した支援を行うという女性起業UPルームができた時から、起業相談員としてサポートを行っている。たまご塾受講生が立ち上がっていく様子を見る中で得たものを、これから起業する方にノウハウとして伝えるという形で支援に役立っている。女性起業家たまご塾の後期「集客のためのホームページ設計コース」の講師も担当している。

○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

(横田氏)

- ・ 20年近く女性社長.netというサイトを運営。皆さんのお話を楽しみにしている。

(小安氏)

- ・ 地方の人口10万人未満の町の女性のエンパワーメント、ジェンダーギャップ解消の事業を展開している。横浜市の男女共同参画センターで女性のリーダー育成プログラムを開いたのが独立後最初の仕事であった。ここでの経験をベースにして全国に展開しており、横浜の皆様にはお世話になっているので、今日も話を聞けるのを楽しみにしている。

(吉岡氏)

- ・ 人口減少、少子高齢化の課題先進県である島根県、鳥取県をマザーマーケットにしている地方銀行。地方の活性化のために先にスタートし、御活躍なさっている皆様から創業等の御苦勞等をお聞かせいただき、我々も金融機関としてどのようにお手伝いできるのか学ばせていただこうと思っている。

### 3. 意見交換

○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

(林氏)

- ・ 起業当初は本当に何も分からない状態であった。資金もなく、家計を預かるくらいの額の範囲のことしか知らなかった。その中でまずは無料のサポートを探し、IDECという横浜の企業経営支援財団にととてもお世話になった。無料でできる税理相談や、社労士相談、IT相談等を活用させていただき、とても助かった。

- ・今はやっていないようだが、当時はメンターメンティー制度というのがあった。年間4回程度、10年程活動している先輩に話を聞いてもらえた。経営などのことだけでなく、気持ちの部分も含めてすごく力になった。単発でなく、ある程度継続的に相談ができると、その場で課題をもらい、次の相談のときにすり合わせる、といったことができるのでそれがすごくよかった。また復活すると良いと思う。

(樋口氏)

- ・自身はたまご塾の一期生で起業してちょうど18年。当時はまだ女性で起業するという選択肢がピンとこないような状況であった。自分はたまたま学校の就職部に行っていたので選択肢があったが、一般的には女性が起業するという選択肢が見えづらいというのはあると思う。
- ・たまご塾でよかったと思うのは、仲間ができて、ノウハウも知れたことで勇気が持てたこと。起業に関する本はあると思うが、実地で学ぶのとは違う。実地で皆と一緒に学べるというのはすごく大きい。

(平沼氏)

- ・58歳のときに夫が病気になり、外で働けなくなった。日本の文化を教えることを目指し、起業塾もたくさん行ったが、趣味の延長のように扱われ、なかなか取り合ってもらえなかった。その中で、たまご塾で学んだことが起業塾の中では一番よかった。
- ・立ち上げ当初はシニア男性の地域参画をメインとしており、9割が男性の団体に立ち上げた。コロナ禍になり、自身も介護があり全国へ行けない状況になったため、講師育成事業を始め、現在は3年間で127名の箸育アドバイザーを全国展開している。
- ・NPO法人＝ボランティア団体というイメージからなかなか抜け出せない。寄付と補助金で活動しているが、やはりこどもの支援というと、こどもの貧困や学習支援がメインになり、自分たちのような文化を伝える組織にはなかなか支援の手が届かない。こどもを育成するためには、自国の文化をしっかりと伝えることも重要だと思っていて、補助金も必要になってくる。このような部門も支援していただきたい。
- ・女性はライフステージによって様々な働き方があると思うので、例えば子育てや介護をしながらの起業など、そういった面のサポートもお願いしたい。

(柳井氏)

- ・助産師は開業権が認められているので、大学時代から開業の選択肢はあった。
- ・出張で産後のお母さんのケアをしている助産師が多く、固定費が発生する施設を構えて、自由に相談できる場所を常にか開くというような形でやっている方は少ないので、その経営を成り立たせるところが課題になっていた。たまご塾でホームページの作り方を教えていただいたり、IDECで相談できたりしたのがすごくありがたかった。

- ・事業を立ち上げるまでは手厚いサービスがあるが、その後、ビジネスとして成り立つのかどうかというような点がなかなか自分一人では考えにくい。起業して少したった後の支援がもう少し手厚いと助かる女性起業家の方は多いのではないかと思う。特にライフステージに応じて働き方も変わるので、ちょっとスケールアップしよう、と思ったときに立ち止まらずに済むようなサポートに取り組んでいただきたい。

(ヨシダ氏)

- ・キーワードは「時間」。自分は50歳で起業するまで、28年間出版社に勤めていて、ひどい時は2週間で10時間くらいしか寝ていないような働き方をしていた。女性は特に仕事や家事、介護など様々な面で時間を割いている。
- ・定年まであと10年あるこのタイミングであれば何とかできるかも、と思い睡眠をテーマに起業した。「眠り」というと何を売るのがイメージしづらい部分があり、今でも迷ってはいるが、女性、こどもの睡眠時間も減ってきているので、寝てね、と言いながら全国を回っている。
- ・時々吉枝さんにも相談に乗っていただいているが、事業を大きく展開しようと思うと資金や労力などその時々壁があり、それをどうしたら良いかと思っている。

(吉枝氏)

- ・いつもゼロイチの相談の対応をしている。皆が起業したいがどうしたらいいか、というところから始まるし、たまご塾を修了したからといって全員が立ち上がっていきけるわけではない。今日ここにいる方々はその中で歩み続けて事業を継続している方なので、まさに成功事例。
- ・第一に必要なこととしては、お客様のニーズをとらえた商品やサービスを組み立てること。これはたまご塾や受講生同士の意見交換の中で語られている。
- ・その次は集客。例えば助産院の施設を構える前に、ネット上での集客、訪問支援である程度収益を得て、それから施設を構えるというチャレンジをするというように、集客は欠かせない。たまご塾ではITを活用した集客の仕組みを立ち上げるところまで取り組んできたが、他にはなかなかない支援だと思う。
- ・さらに、特に放課後等デイサービスのように場所が最初から必要な事業となると、収益性も重要。資金計画が大事だが、相談に来る方のほとんどはそもそも資金計画表がどういったものかもわからない状態で来るので、そこで初めて「こういう資金計画表での検証をすると良い」、という話をすることもある。
- ・そのほか、時間の確保や、モチベーション維持のための仲間づくりも重要。先ほど林さんがおっしゃっていたIDECのメンター事業については、男女共同参画センターの中にある、起業前からサポートする女性起業UPルームと、経営支援を行うIDECの中での女性起業支援事業との役割分けの中で提案してできたものだが、自治体の予算編成や担当者

の変更などによって今は実施していない。女性の起業のステージを最初の「一人ビジネス」から「経営」に引き上げるにはメンター制度は有効。

(横田氏)

- ・時間という話はより女性ならではの視点だと思う。自身も介護、子育てをしながら経営をしていて、男性の経営者は夜に飲みに行くが、女性の経営者はそういった時間、情報を得る時間も少ないというのは共感できる。
- ・そこで求められているのが実践的なサポート。計画書を書くだけではお金は入ってこない。メンターメンティー制度は重要だが、メンターとなる人もなるべく最近の事情が分かっている実践者が良い、となると、人選や手配、費用の確保など結構ハードルが高い。地域内で完結させるのも難しいので、継続性という観点を考えると工夫が必要。

(吉岡氏)

- ・たまご塾、IDECのように、相談できる、起業後にも支援してもらえる場所が必要ということに改めて感じた。地方においても、誰が支援するのか、商工会議所なのか、銀行なのか、行政なのか、といったことを考えていかないとなかなか起業する人は増えないのだろうか考える。
- ・創業時は資金がなくてもなんとかなるかもしれないが、継続することがやはり大事で、そのために金融機関はどのような支援ができるか、どう一緒に取り組んだら良いかということに改めて考えていきたい。

(小安氏)

- ・さすが横浜。横浜で実施している起業家創出や支援の取組を型にして、まだあまり支援ができていない地域に横展開をする余地があるのではないかと感じた。
- ・一方で、横浜のような都市においても、行政の担当や予算編成の変更により継続的な支援が途切れるリスクがある、というのが大きな課題だと思った。いかに単年度でなく中長期的に支援していくか、というところを今後の議論のポイントとして意識しておくのが良いかと思う。

(林氏)

- ・メンターには助けていただいたという気持ちが強い。逆に自分ができることがあれば協力したい。自分にとっては、身近な、横浜市でやっている方からのアドバイスは本当に力になった。

(横田氏)

- ・メンターメンティーのような形が数珠つなぎになっていくのは重要。メンターからのア

ドバイスで一番助かったのはどのようなことか。

(林氏)

- ・資金面のアドバイスはもちろんであるが、それ以上に、「社長の役割は何なのか」というような初歩的なところから教えてもらえたこと。メンターの方は10年以上一線で活躍している方であったが、つたない質問もかみ砕いて、まずはこういうところからチャレンジすると良い、というようなことを寄り添いながら教えて、励ましてくれたというのが嬉しかった。社長としての役割がわかったのは起業して5、6年経ってから。

(吉枝氏)

- ・林さんは最初からスタッフを抱えて運営する形であったが、多くの方は一人社長、個人事業主から始める。そこから徐々に人を雇う、誰かに頼むという段階に進むが、そのハードルが高い。そういうときにメンターのアドバイスは有効だと思う。

(林氏)

- ・いきなりスタッフを抱える、マネジメントする、というのは大変。
- ・今一番悩んでいるのは雇用面。福祉分野のため資格を持つ人が多く、売り手市場なので、どう人を確保するか。今は転職する人も増えていて、人材の確保が大変。

○起業家の皆様自身が事業を続けていくために、或いは、地域の女性たちが働き続けたいと思えるために、地域や社会がどう変わるべきか

(ヨシダ氏)

- ・自分の事業については、あまり地域性はない。
- ・商工会の女性部などで話を聞くと、自分の時間を削って仕事などをしていて、寝られないという話はよく聞く。リベンジ夜更かしでさらに睡眠時間が減って、さらに女性は更年期やライフステージの変化でパフォーマンスが落ちてしまうこともある。

(柳井氏)

- ・自分の仕事のターゲットとなる母親たちは、周辺の地域から来る人が多いが、「自分はこの地域に属している」という意識を持っている人は少ないと思う。暮らしていく中で地域とのつながりもできていくが、子育てのスタートの時期はどちらかというとインターネット上のつながりなどの方が強いのではないか。
- ・地域で女性が活躍する、ということを考えて時に、例えば区の賀詞交換会に行っても、女性は数人で、あとは男性、特に高齢の男性が多い。その中で活躍してください、と言われても、ここではできないと思ってしまう。そこがもう少し変わっていくと違うかもしれない。

(平沼氏)

- ・60歳になってから、地域の活性化をしたいと思って事業を立ち上げたが、結構難しい。国や地域外からの依頼はあるが、地域からは全く声がかからないというような状態。特に箸文化ということで、海外から問合せがあるということもあり、地域の結びつきというよりオンラインでの結びつきのほうが大きいのではと思っている。

(樋口氏)

- ・全国を回って研修などをしていると、地域の特性がそのまま地域の人働き方の特性と結びついていると感じる。男女の役割分担意識は地方に行けば行くほどはっきりしていて、企業の中でも根付いている。企業の社長がそれを変えたいと思っても、地域で暮らす人はそうでなかったりすると、変えるのは難しいという地域ならではの課題はある。女性である自分が起業している、ということが刺激になると良いと思っている。

(林氏)

- ・自分自身は、横浜市のたまご塾のプロジェクトなどで色々助けてもらうことが多く、恵まれていると感じる。大きな都市なので、女性の支援も受けやすい。

(吉枝氏)

- ・例えば、樋口さんが18年前からハラスメント対策に特化した研修を行っていたというように先見性のある事業については、都内にオフィスを構えて法人化して設立したというのは正解だったと思う。もし横浜に特化していたら発信力は持てなかったと思う。一方柳井さんのように、子育て支援も充実している横浜で事業をした方が良い、という人もいる。ビジネスの内容によって向いている地域は様々だが、横浜は人口も多く、エリアによって転入者が多かったり若い世代が多かったり、あるいは都内にも出やすかったりなど、選択肢が多いので、そこは使い分けていくと良いと思っている。
- ・コロナ禍でオンラインでの発信力が強まった時期には、地域を超えた集客も増えていた。
- ・社会課題を感じて、企業の中ではその課題を解決できないので自分で起業して解決しよう、という思いで起業相談に来る女性は多い。ビジネスで解決できれば良いが、そうではないこともあるのでその部分は政策で取り上げていただきたい。

(横田氏)

- ・NPOや、女性起業家として社会課題に向き合ってきた方々が、何年か実績を積んだ後に自治体と組んで事業を始めるケースは増えていて、それは都市部より地方の方が多いかもしれない。行政だけ、企業やNPOだけでは成り立たない部分を橋渡しして、組んでいけると双方に利があると思う。



- ・相談先については、地域内だけに閉じていると「あの人があんなことを言っていたよ」と噂になるようなこともある。遠くの人に相談できる環境と、困ったときにすぐ頼れる近くの相談先、というように双方あって、選択できると良い。

(小安氏)

- ・地域、地方における女性起業家支援はもう少しパターン化をした方が良いのではないか。地域内で社会課題解決型のビジネスをする方、地域マーケットに対してビジネスを行う方、全国展開、グローバル展開できる方など、一口に女性企業家といっても様々なパターンがあると思うので、それを型にして全国に広げていけると良いのではないか。
- ・自分も、地域の起業支援が自分には合わなくてシリコンバレーの女性起業家支援のプログラムに参加した。それぞれにあった様々なネットワークがある、ということを経験内だけに閉じず、パターンとして提供できると良い。

(吉岡氏)

- ・地方の金融機関としても行政や商工会議所と一緒に、創業後5、6年のときに山を越え事業を継続できるような支援を何かできないか、ということと一緒に考えたい。
- ・雇用の話があったが、横浜に比べて地方はもっと深刻な人手不足状態だ。
- ・若い世代の創業支援も大事だと思うが、50代、60代の様々な知見や組織での経験を持った方々の、起業したいという思いを実現するための支援も必要だということに気付かせていただいた。

(三原大臣)

- ・女性だから、と一括りにするのではなくて、課題ごとに支援を分けて考えること、単発ではなく継続的に支援できる仕組みによって安心感を与えられることが必要なのだろう。そういった支援をどういった形で知ってもらうかということも非常に重要な点だと思う。
- ・吉枝さんのような支援をする方や、仲間同士でフォローしながら続けていけることも大切であって、それを作る男女共同参画センターの役割も非常に重要だろうと思う。こういう支援がある、こういうセミナーがあるということを知ってもらうことも大切だと思いつつ話を聞かせていただいた。
- ・みなさんが今後もっと事業を続けていけるようにするためにも、今日伺った御意見をしっかりと政策に落とし込んでいきたい。