調 査

地域における女性起業家の現状と展望

～女性の多様な就労の促進に向けて

国内経済や産業構造の変化、人口減少の影響等により、経済成長の担い手として女性に求められる役割は高まっている。日本の労働力人口は1998年をピークに減少しているが、女性の労働力人口は晩婚・非婚化、結婚後の継続就業、非正規雇用の拡大等により増加し、2013年は最も高水準となっている。

また、「起業の担い手」としての女性の活躍も期待されている。

女性の起業は、趣味・習い事の経験を活かす等の自己実現や、やりがいを求める傾向が強いこと、男性にはない目線・視点を活かした商品・サービスを生み出す可能性がある。また、自分の裁量で仕事ができ（労働時間や休暇の調整）、家庭や介護等の事情と両立しながら働ける手段の１つと考えられる。

2013年度における日本政策金融公庫の創業融資実績は、全体の2割に当たる約4,600事業者が女性起業家で、前年度比24%増加する等、女性起業家の活動が活発化し始めている。

一方で、女性起業家は、男性起業家に比べ業務経験や知識不足、経営に関わる相談相手がいない等の課題も多い。また、家事・育児・介護等、起業家のみならず、就業する女性全般のニーズに対する地域の取り組みも依然として課題となっている。

そこで、本号では、女性起業家の現状と課題、女性の就業全般に関する施策等を整理し、地域の経済・社会活性化の一翼となり得る女性の起業促進に向けた展望を探る。

第1章　女性の就業と起業の状況

1．女性の就業状況の変化

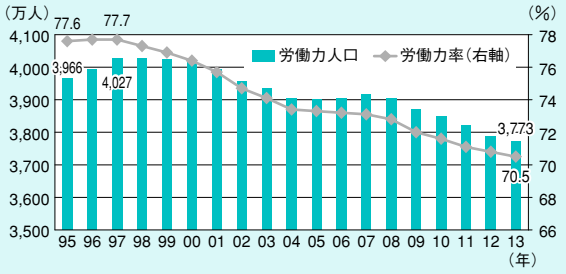
労働力人口は、男性が減少し女性が増加

15歳以上の人口のうち、「就業者」と「完全失業者」（働く意思がある人）を合わせた日本の「労働力人口」は、98年の6,793万人をピークに減少しており、13年は6,577万人（98年比3.2%減）となっている。

労働力人口を男女別にみると、男性は97年の4,027万人をピークに減少し、13年は3,773万人（97年比6.3%減）となっている（図１）。労働力率（「15歳以上人口」に占める「労働力人口」の割合）は、少子高齢化の進展等により、97年の77.7%に対し、13年は70.5%に低下している。

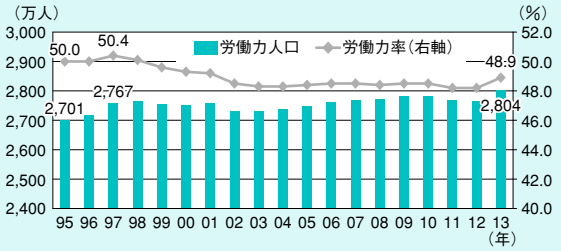
一方女性は、95年から97年にかけて増加し、97年から12年にかけて2,750万人前後で推移していたが、13年に初めて2,800万人（2,804万人）を超えている（図２）。労働力率は、97年の50.4%をピークに若干低下し、48%台で推移していたが、13年は48.9%に上昇している。

【図1　労働力人口（年平均）の推移（全国・男性）】



※05～10年の数値は、10年の国勢調査に基づく新基準と接続するための遡及ないし補正を行ったもの。
※11年は、岩手県・宮城県・福島県の調査が困難となり、補完的に推計した数値。
出所：労働力調査

【図2　労働力人口（年平均）の推移（全国・女性）】



※05～10年の数値は、10年の国勢調査に基づく新基準と接続するための遡及ないし補正を行ったもの。
※11年は、岩手県・宮城県・福島県の調査が困難となり、補完的に推計した数値。
出所：労働力調査

女性は25～69歳の労働力率が高まっている

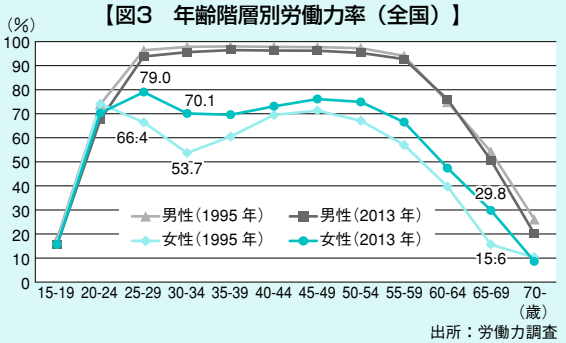
年齢階層別の労働力率について、男女別に95年と13年を比較してみていく。

男性は、20～24歳が6.3ポイント、70歳以上が6.0ポイントそれぞれ低下したものの、各年齢階層ともに大きな変化はみられない（図３）。

一方女性は、30～34歳が16.4ポイント、65～69歳が14.2ポイント、25～29歳が12.6ポイント上昇する等、25～69歳が上昇している。

女性の労働力率のカーブは、日本特有のいわゆるM字型から、欧米と同様に台形に近づきつつあることがわかる。

【図3　年齢階層別労働力率（全国）】



出所：労働力調査

2．女性の就業者増加の背景・要因

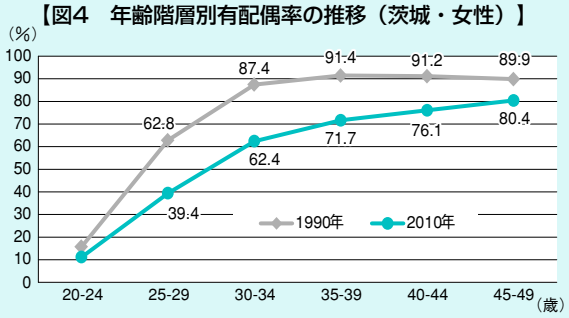
有配偶率は大幅に低下

県内の女性の有配偶率について、90年と10年を比較すると、20～24歳は4.6ポイントの小幅な低下に止まっているが、25～29歳は23.4ポイント、30～34歳は25.0ポイント、35～39歳は19.7ポイント、40～44歳は15.1ポイントそれぞれ大幅に低下している（図４）。

また90年は、30～49歳の有配偶率が90%前後でほぼ横ばいとなっているのに対し、10年は徐々に上昇し、45～49歳で80%に達している。

茨城県は、非婚化・晩婚化が進んでいる。

【図4　年齢階層別有配偶率の推移（茨城・女性）】



出所：国勢調査

再就職を望み、実際に就職する女性が最も多い

古いデータだが、2005年に国立社会保障・人口問題研究所が実施した「第13回出生動向基本調査」（独身者調査）から、独身女性が「理想とするライフコース」と、「予定のライフコース」をみていく（図５）。

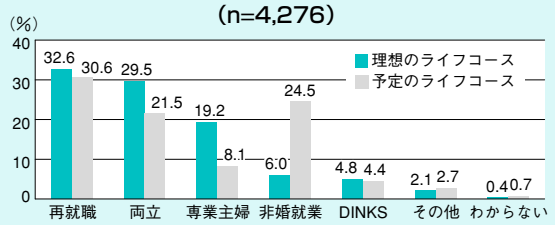
「再就職」（結婚し子どもを持つが、結婚あるいは出産の機会にいったん退職し、子育て後に再び職を持つ）は、「理想」が32.6%、「予定」が30.6%でともに最も高く、乖離はほとんどない。

一方、「両立」（結婚し子どもも持つが、仕事を一生続ける）は、「理想」が29.5%、「予定」が21.5%、「専業主婦」は、「理想」が19.2%、「予定」が8.1%で、「予定」が「理想」を大幅に下回っている。

また、「非婚就業」（結婚せず、仕事を一生続ける）は、「理想」が6.0%、「予定」が24.5%で、「予定」が「理想」を大幅に上回っている。

これらから、再就職を望み、実際に再就職している女性が最も多い一方で、専業主婦を望みながらも働く女性、結婚を望みながらも結婚せずに働く女性が一定数いることが見て取れる。

【図5　独身女性が理想とする・実際に予定しているライフコース】
（n=4,276）



※正規の職員、パート・アルバイト、派遣・嘱託・契約社員、自営業主・家族従業者の方のみを集計。
※DINKS：結婚するが子どもは持たず、一生仕事を続ける。
出所：第13回出生動向基本調査（独身者調査）
（2005年・国立社会保障・人口問題研究所）

結婚後に離職する女性が多い

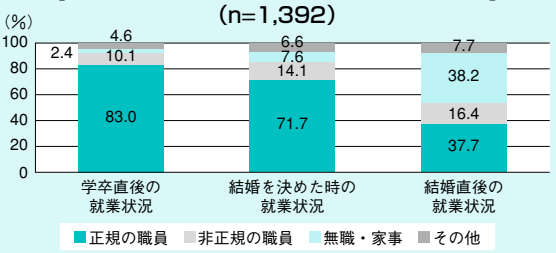
2010年に国立社会保障・人口問題研究所が実施した「第14回出生動向基本調査」（夫婦調査）から、既婚女性のライフステージ別の就業状況をみていく（図６）。

学卒直後は、「正規の職員」が83.0%、「非正規の職員」が10.1%であるが、結婚を決めた時は、「正規の職員」が71.7%に低下し、「非正規の職員」が14.1%に上昇している。

さらに、結婚直後は、「正規の職員」が37.7%と大幅に低下し、「非正規の職員」が16.4%でほぼ横ばい、「無職・家事」が38.2%で大幅に上昇している。

つまり、結婚直後に離職する女性が多いことがわかる。

【図6　既婚女性のライフステージ別就業状況】
（n=1,392）



※非正規の職員：パート・アルバイト、派遣・嘱託・契約社員の合計。
※その他：自営業主・家族従業者、学生、不詳を含む。
出所：第14回出生動向基本調査（夫婦調査）（2010年・国立社会保障・人口問題研究所）

女性は非正規職員が大幅に増加

雇用形態別の雇用者数（正規職員数＋非正規職員数）の推移について、男女別にみていく。

男性は、13年の雇用者数が2,878万人で、02年以降ほぼ横ばいで推移している（図７）。

雇用形態別にみると、13年の正規職員数は2,267万人、非正規職員数は610万人で、02年に比べ正規職員数は170万人減少し、非正規職員数は179万人増加している。

正規職員の割合は、02年が85.0%であるのに対し、13年は78.8%に低下している。

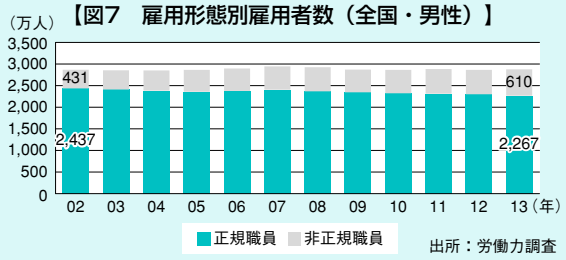
一方女性は、13年の雇用者数が2,323万人で、02年以降一貫して増加している（図８）。

雇用形態別にみると、13年の正規職員数は1,027万人、非正規職員数は1,296万人で、02年に比べ正規職員数は25万人減少し、非正規職員数は275万人増加している。

正規職員の割合は、02年が50.7%であるのに対し、13年は44.2%に低下している。

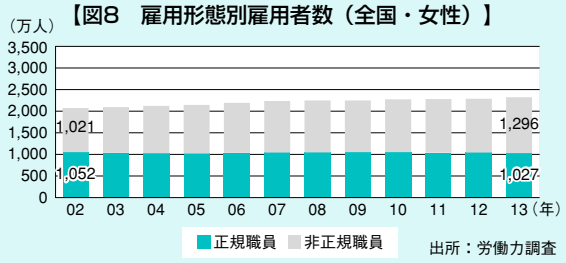
女性の雇用者数の増加は、非正規職員数の増加に起因していることがわかる。

【図7　雇用形態別雇用者数（全国・男性）】



出所：労働力調査

【図8　雇用形態別雇用者数（全国・女性）】



出所：労働力調査

※数値は、表章単位未満の位で四捨五入してあるため、総数と内訳の合計とは必ずしも一致しない。

非正規職員は勤務時間の柔軟性等を重視

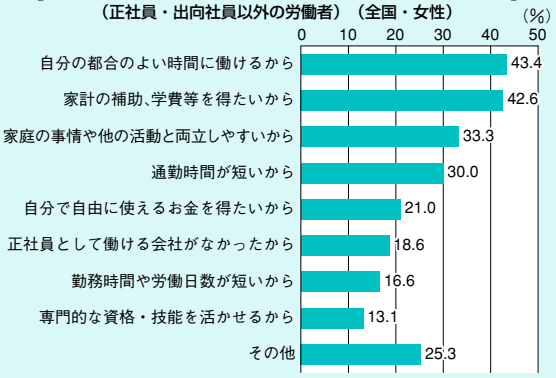
2010年に厚生労働省が実施した「就業形態の多様化に関する総合実態調査」（個人調査）から、非正規雇用の女性がその就業形態を選んだ理由をみていく（図９）。

理由は、「自分の都合のよい時間に働けるから」

が43.4％で最も高い。次いで、「家計の補助、学費等を得たいから」が42.6％、「家庭の事情（家事・育児・介護等）や他の活動（趣味・学習等）と両立しやすいから」が33.3％、「通勤時間が短いから」が30.0％となっている。

非正規雇用を選ぶ女性は、勤務時間の柔軟性、通勤時間を重視し、家庭、他の活動との両立を優先する意向が強いことがわかる。

【図9　現在の就業形態を選んだ理由（複数回答）】
（正社員・出向社員以外の労働者）（全国・女性）



出所：2010 年「就業形態の多様化に関する総合実態調査」（個人調査）（厚生労働省）

3．女性の起業の状況

男性の起業希望者は大幅に減少

就業構造基本調査から、起業希望者（有業者の転職希望者のうち「自分で事業を起こしたい」、または無業者のうち「自分で事業を起こしたい」と回答した方の合計）の推移をみていく（図10）。

男性は、12年が56万人で、87年の128万人から72万人（56.3％）減少している。

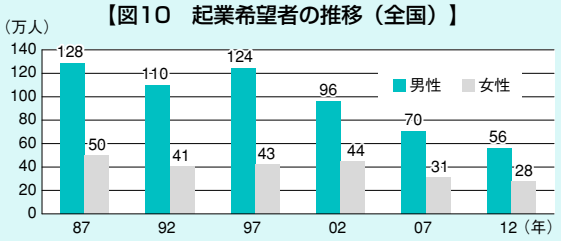
一方女性は、12年が28万人で、87年の50万人から22万人（44.0％）減少している。

男女ともに減少しているが、特に男性の減少幅が大きいことがわかる。

一方、日本政策金融公庫によると、女性・若者・シニアを対象とした「起業家支援資金」に関して、14年度上半期における女性の創業融資の実績（創業前及び創後業後１年以内）が2,605事業者で、前年同期比118％増加となっている。

女性起業家は、自宅で音楽教室を営むようないわゆる“プチ起業”（自らのライフスタイルを大切にした小規模な創業）が多いことが特徴として挙げられている。

【図10　起業希望者の推移（全国）】



※起業希望者とは、有業者の転職希望者のうち「自分で事業を起こしたい」、または、無業者のうち「自分で事業を起こしたい」と回答した方の合計

出所：就業構造基本調査

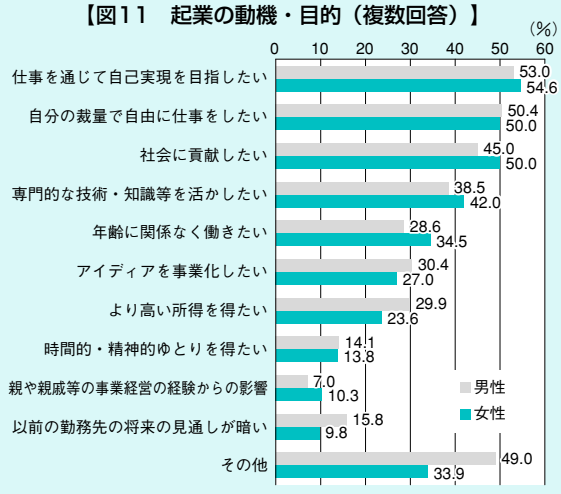
女性の起業動機は「自己実現」「自己裁量」等

2011年度版「中小企業白書」のデータから起業の動機・目的をみると、男女ともに「仕事を通じて自己実現を目指したい」、「自分の裁量で自由に仕事をしたい」、「社会に貢献したい」が上位を占めている（図11）。

また、女性は男性に比べ「社会に貢献したい」、「専門的な技術・知識等を活かしたい」や「年齢に関係なく働きたい」等が上回っている。

女性起業家は、自己実現や技術・知識を活かせる場、自己裁量が持てる場、社会貢献の場等を求め、起業にチャレンジしていることがわかる。

【図11　起業の動機・目的（複数回答）】



出所：2011 年版「中小企業白書」

【起業が雇用や地域に与える影響と県内における開・廃業の状況】

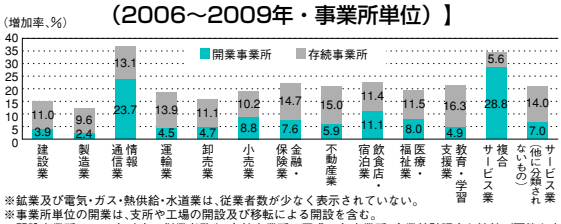
事業所の開業は雇用創出効果が高い

起業は、雇用創出に大きな影響を及ぼしている。

06～09年における開業事業所、及び存続事業所の雇用変動から雇用創出をみると、開業事業所は41万事業所（09年時点の事業所の8.5%）で、雇用創出は371万人（37.6%）となっている。一方、存続事業所は441万事業所（91.5%）、雇用創出は618万人(62.4%)で、雇用が特に開業事業所で増加し、雇用創出効果が高いことがわかる。

雇用増加率を業種別にみると、開業事業所では「複合サービス業」(28.8%)、「情報通信業」(23.7%)、「飲食店・宿泊業」（11.1%）が高い（図12）。

【図12　開業及び存続事業所による雇用創出（2006～2009年・事業所単位）】



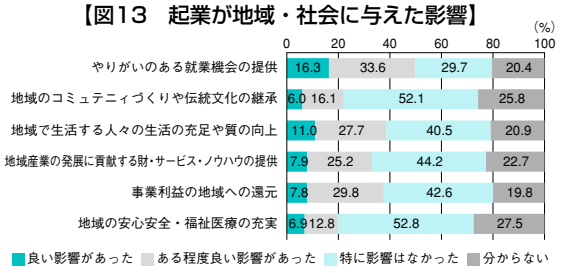
※鉱業及び電気・ガス・熱供給・水道業は、従業者数が少なく表示されていない。
※事業所単位の開業は、支所や工場の開設及び移転による開設を含む。
※開設事業所は2009年時点の従業者数を、存続事業所は平成18年事業所・企業統計調査と接続が可能な事業所の雇用変動分を用いて算出している。存続事業所は、事業所・企業統計調査における調査範囲に限定されるため、存続事業所による雇用増加が過少に算出されている可能性がある。
※存続事業所4,408,050事業所のうち、雇用創出に寄与している事業所数は1,085,387事業所。
出所：2011年版「中小企業白書」

起業が地域の雇用拡大や生活向上に寄与

次に、2012年に中小企業庁が委託した「起業の実態に関する調査」から、起業が社会に与える影響を確認する（図13）。

起業家が、起業により地域・社会に「良い影響があった：①」、「ある程度良い影響があった：②」と感じる項目は、「やりがいのある就業機会の提供」が49.9%（①16.3%＋②33.6%）で最も高い。以下、「地域で生活する人々の生活の充足や質の向上」が38.7%（①11.0%＋②27.7%）、「事業利益の地域への還元」37.6%（①7.8%＋②29.8%）で続いている。

【図13　起業が地域・社会に与えた影響】



※主要な市場を個人消費者向けと回答した企業を集計したもの
出所：中小企業庁委託「起業の実態に関する調査」(2012年11月・三菱UFJリサーチ＆コンサルティング㈱)

廃業率が開業率を上回る状況が続いている

茨城県における民営事業所（一次産業を除く）の開・廃業の状況をみていく。

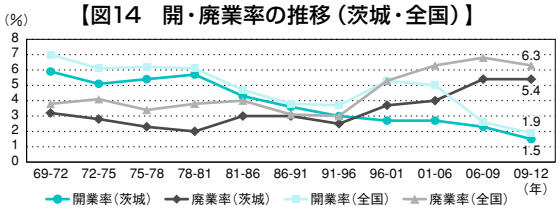
開業率は、69年から81年まで５%台で推移したものの、81年以降は一貫して低下しており、09－12年は1.5%となっている（図14）。

業種別にみると、「飲食・宿泊業」が2.9%で最も高く、次いで「金融・保険業」、「医療・福祉業」がそれぞれ2.6%となっている（図15）。

一方廃業率は、78－81年の2.0%を下限として上昇し、96－01年から廃業率が開業率を上回る状況が続いている。09－12年は5.4%で、開業率に比べ3.9ポイント高くなっている。

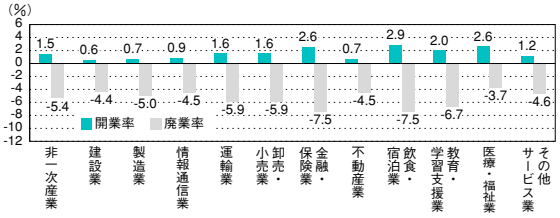
茨城県の開・廃業率は、全国に比べ低水準で推移し、地域経済の新陳代謝が低いことがわかる。

【図14　開・廃業率の推移（茨城・全国）】



1. 一次産業を除いた全産業　2. 開業率＝年平均開業企業数 / 期首の企業数 ×100
3. 廃業率＝年平均廃業企業数 / 期首の企業数 ×100
4. 開業率と廃業率の定義の違いにより、両者を単純に比較できない
出所：事業所・企業統計、経済センサス基礎調査

【図15　業種別の開・廃業率（茨城・2009-2012年）】



1. 一次産業を除いた全産業　2. 開業率＝年平均開業企業数 / 期首の企業数 ×100
3. 廃業率＝年平均廃業企業数 / 期首の企業数 ×100
4. 開業率と廃業率の定義の違いにより、両者を単純に比較できない
出所：事業所・企業統計、経済センサス基礎調査

4．女性起業家の特徴・考え方・課題

ここまでのデータから、独身で働き続ける女性や、結婚・出産後も働き続ける女性が増加し、経済社会における女性の存在感が高まっていることが確認できた。

起業においても、起業希望者の大半を占めてきた男性が減少する中、相対的に女性の存在感が高まっている。仕事の満足感や、自分の裁量でできる就業環境を求める等、多様な生き方・働き方を求め、起業する女性も多いとみられる。

そこで、女性起業家の業種や特徴・考え方、起業の動機、問題点・課題について、日本政策金融公庫総合研究所が実施した「2013年度新規開業実態調査（特別調査）」から、男性起業家と比較しながら確認する。

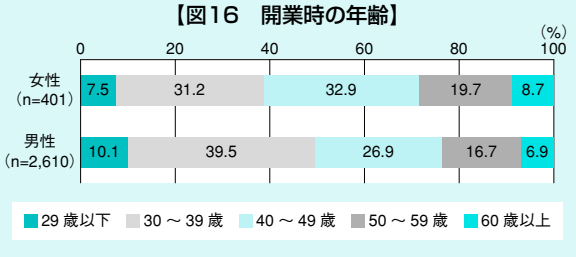
＜調査の概要＞
- 調査時期：13年８月
- 調査対象：日本政策金融公庫国民生活事業及び中小企業事業が12年４月～13年３月にかけて融資した企業のうち、融資時点で開業後５年以内の企業１万2,813社（開業前含む）
- 回収実績：3,011社（回収率23.5%）
- 開業者（起業家）の性別：
  女性401社（13.3%）、男性2,610社（86.7%）

⑴ 開業時の年齢・業種・開業動機

開業時年齢は男性に比べ40歳以上の割合が高い

開業時の年齢は、「40～49歳」が32.9%で最も高く、次いで「30～39歳」が31.2%、「50～59歳」が19.7%となっており、男性起業家に比べ40歳以上の割合が高い（図16）。

【図16　開業時の年齢】



業種は「個人向けサービス業」が高い

開業時の組織形態は、「個人経営」が61.8%、「株式会社」が31.7%で、男性起業家（個人経営：54.2%、株式会社：42.0%）に比べ個人経営で事業を始める割合が高い。

開業した業種の割合は、「個人向けサービス業」が25.2%で最も高く、「医療･福祉」が19.2%、「飲食店･宿泊業」が15.0%、「小売業」が12.0%で続いている。

男性起業家に比べ、「個人向けサービス業」、「医療･福祉」、「飲食店･宿泊業」の割合が高い（表１）。

【表１　開業した業種の割合】

（単位：%）

	女性（n=401）	男性（n=2,610）
個人向けサービス業	25.2	10.9
医療・福祉	19.2	13.0
飲食店・宿泊業	15.0	11.1
小売業	12.0	11.6
事業所向けサービス業	9.2	11.6
卸売業	6.0	7.5
教育・学習支援	3.7	2.7
製造業	2.5	5.1
不動産業	2.5	5.1
建設業	1.5	11.9
情報通信業	1.2	4.1
運輸業	1.2	3.4
その他	0.7	1.8

開業動機は「自由に仕事がしたかった」が高い

開業動機は、「自由に仕事がしたかった」が47.6%で最も高く、「仕事の経験・知識や資格を生かしたかった」が44.8%、「収入を増やしたかった」が38.5%で続いている（表２）。

男性起業家に比べ、「年齢や性別に関係なく仕事がしたかった」、「趣味や特技を生かしたかった」が高い。

【表２　開業動機（３つまでの複数回答）】

（単位：%）

	女性（n=395）	男性（n=2,575）
自由に仕事がしたかった	47.6	54.5
仕事の経験・知識や資格を生かしたかった	44.8	48.5
収入を増やしたかった	38.5	50.0
自分の技術やアイディアを事業化したかった	31.4	30.4
年齢や性別に関係なく仕事がしたかった	30.1	11.3
社会の役に立つ仕事がしたかった	28.4	26.0
事業経営という仕事に興味があった	20.3	37.5
時間や気持ちにゆとりが欲しかった	17.0	14.3
趣味や特技を生かしたかった	12.4	5.6
適当な勤め先が欲しかった	8.4	8.7
その他	2.0	1.1

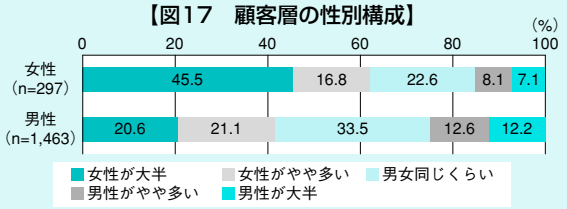
⑵ 女性起業家の特徴や考え方

顧客は「女性の一般消費者」が高い

主な販売先は、「一般消費者」が76.5%、事業所（企業・官公庁）が23.5%で、男性起業家（一般消費者：59.0%、事業所（企業・官公庁）：41.0%）に比べ一般消費者の割合が高い。

また、販売先が「一般消費者」と回答した開業者における顧客層の性別構成をみると、「女性が大半」、「女性がやや多い」を合わせ、「女性」の割合が62.3%で、男性起業家の41.7%に比べ高い（図17）。

【図17　顧客層の性別構成】



※主な販売先が「一般消費者」と回答した企業に尋ねたもの。
※顧客層の性別が「わからない」と回答した企業は除く。

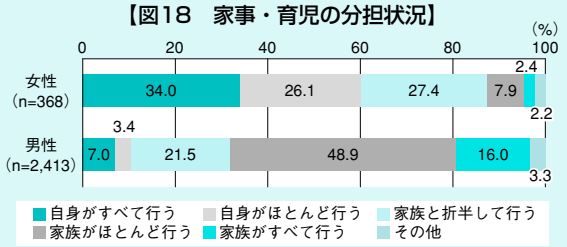
家事・育児は半数以上が自ら実施

女性起業家のうち、配偶者がいるのは52.5%で、小学生以下の子どもを持つ女性は23.1%となっている。

家事・育児の分担状況は、「自身がすべて行う」が34.0%、「自身がほとんど行う」が26.1%で、男性起業家に比べそれぞれ大幅に高い（図18）。

また、家事・育児・介護の負担感について、「大変負担になっている」が11.2%、「多少負担になっている」39.6%となっている。

【図18　家事・育児の分担状況】

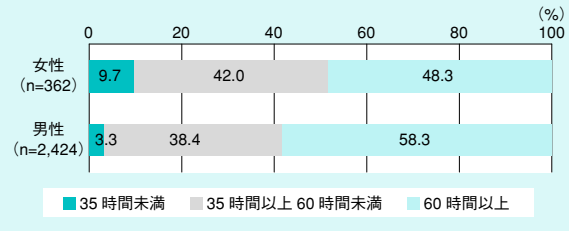


就業時間は「週60時間未満」が比較的高い

開業者が現在の事業に従事している１週間の就業時間は、「35時間未満」が9.7%、「35時間以上60時間未満」が42.0%、「60時間以上」が48.3%となっている（図19）。

男性起業家に比べ、「35時間未満」、「35時間以上60時間未満」の割合が高い。

【図19　開業者が現在の事業に従事している1週間の就業時間】



「休暇」や「柔軟な労働時間」を重視

従業員の働きやすさを高めるための取り組みは、「仕事の成果や能力に応じた賃金の提示」が44.7%で最も高い。次いで、「柔軟な労働時間の設定」が44.1%、「休暇を取得しやすい雰囲気づくり」が41.6%、「社内での意見交換の場の設定」が41.0%となっている（表３）。

男性起業家に比べ、「柔軟な労働時間の設定」や「休暇を取得しやすい雰囲気づくり」が高く、「仕事の成果や能力に応じた賃金の提示」や「仕事に関する権限移譲の促進」、「同業他社より高い賃金の提示」は低い。

【表３　従業員の働きやすさを高めるための取り組み（複数回答）】

（単位：%）

	女性（n=161）	男性（n=1,301）
仕事の成果や能力に応じた賃金の提示	44.7	51.7
柔軟な労働時間の設定	44.1	39.9
休暇を取得しやすい雰囲気づくり	41.6	30.2
社内での意見交換の場の設定	41.0	38.2
資格取得の支援	21.7	20.8
仕事に関する権限移譲の促進	18.6	25.1
同業他社より高い賃金の提示	16.1	20.7
法定外の福利厚生の充実	9.3	8.5
在宅勤務制度の導入	3.1	3.0
その他	0.6	1.1
特になし	3.7	6.5

⑶ 起業の問題点・課題

「相談相手」や「業界の知識不足」に苦労

開業後に苦労したことは、「顧客・販路の開拓」が44.0%で最も高く、以下「資金繰り、資金調達」

が37.9%、「財務・税務・法務に関する知識の不足」が23.5%で続いている（表４）。

男性起業家に比べ、「資金繰り、資金調達」は低いものの、「経営の相談ができる相手がいないこと」、「業界に関する知識の不足」、「家事や育児、介護等との両立」等は高い。

【表４　開業後に苦労したこと（３つまでの複数回答）】

（単位：%）

	女性（n=391）	男性（n=2,530）
顧客・販路の開拓	44.0	43.9
資金繰り、資金調達	37.9	47.7
財務・税務・法務に関する知識の不足	23.5	28.5
従業員の確保	18.2	20.9
経営の相談ができる相手がいないこと	17.1	9.1
従業員教育、人材育成	15.9	17.9
業界に関する知識の不足	13.0	8.5
仕入先・外注先の確保	10.7	17.6
家事や育児、介護等との両立	9.7	3.6
製品・商品・サービスの企画・開発	9.5	9.2
製品・商品・サービスに関する知識の不足	7.7	6.0
その他	1.5	0.6
特になし	6.9	5.9

開業時「低金利融資」や「税制の優遇」を求める

開業時にあればよかったと思う支援策は、「低金利融資制度や税制面の優遇措置」が39.3%で最も高く、「金融機関による経営指導、事業計画策定支援」が18.0%、「同じような立場の経営者との交流の場」が16.8%で続いている（表５）。

男性起業家に比べ、「保育施設や家事・介護支援等のサービス」が高く、「同じような立場の経営者との交流の場」や「仕入先･販売先の紹介」は低い。

【表５　開業時にあればよかったと思う支援策（３つまでの複数回答）】

（単位：%）

	女性（n=328）	男性（n=2,148）
低金利融資制度や税制面の優遇措置	39.3	41.7
金融機関による経営指導、事業計画策定支援	18.0	17.9
同じような立場の経営者との交流の場	16.8	21.2
先輩起業家や専門家による助言・指導	15.9	13.4
仕入先・販売先の紹介	13.7	20.7
経営に関するセミナーや講演会	12.5	12.0
経営コンサルタントの紹介	10.4	9.5
ビジネスマッチング、展示会等の販路開拓支援	7.6	8.8
保育施設や家事・介護支援等のサービス	7.3	3.2
インキュベーション施設等ハード面の支援	2.1	4.4
その他	0.3	0.4
特になし	23.8	24.6

５．まとめ

女性の就業者数の増加

女性の就業者数は着実に増加している。背景には、非婚化・晩婚化や就業志向が強くなっていること、非正規雇用が増加していることがある。

一方で、結婚後に離職する女性も多く、労働力率のM字型カーブは、緩やかになっているものの、解消には至っていない。

勤務時間の柔軟性や家庭との両立等を優先し、敢えて非正規雇用を選択している女性も多いとみられる。

女性の起業希望者が注目される

近年、事業所の開業率は低下し、廃業率は上昇している。こうした中、これまで圧倒的多数を占めていた男性の起業希望者が大幅に減少し、相対的に女性起業希望者に注目が集まっている。

日本政策金融公庫では、女性を対象とした融資制度「起業家支援資金」の利用者が増加する等、足元の女性起業家は増加基調にあるとみられる。

家事・育児・介護の負担が大きい

女性起業家は、男性起業家に比べ起業時の年齢が高く、主に自己実現や自己裁量、社会貢献、経験・知識・資格の活用のために起業している。

家事・育児中心の生活が一段落し、自分のやりたいことを追求し起業に至る等、起業を新たなライフステージとするケースが多いとみられる。

一方、家事・育児・介護を行いながら事業を行う女性起業家も多く、他の女性就業者と同様に負担となっている。

顧客は女性の一般消費者が多い

女性起業家の開業業種は、個人向けサービス業や医療・福祉、飲食店・宿泊業が多い。

女性起業家が対象とする顧客層は一般消費者が多く、女性を主なターゲットとしている。

美容・理容分野や医療・福祉分野等で就業経験を積んだ女性が起業するケース、食・雑貨等身近で良

いと思ったもの、生活からヒントを得て起業するケースが多いとみられる。

ワーク・ライフ・バランスを重視

女性起業家は、男性起業家に比べ就業時間が短く、柔軟な労働時間の設定や、休暇を取得しやすい雰囲気作り等に努めている。

家事・育児に配慮する等、従業員のワーク・ライフ・バランスを重視した取り組みを行っていると考えられる。

経営の相談相手・業界の知識不足も課題

開業後の課題は、男性起業家と同様に顧客・販路の開拓や資金繰り・資金調達が主な課題となっているが、経営相談が可能な相手がいない、業界に関する知識不足を課題として挙げる女性起業家は多い。

【Topics1　国・茨城県における起業支援】

1．国の起業支援

地域における創業支援体制の構築が定められる

政府は、「日本再興戦略」（13年６月閣議決定）及び「『日本再興戦略』改訂2014」（14年６月閣議決定）において、地域活性化と中堅企業･中小企業･小規模事業者の革新を目指し、その１つとして開業率の引き上げを明示している。

具体的な施策として、ベンチャー企業と大企業のマッチングを促すプラットフォームの構築を図るべく、14年９月に「ベンチャー創造協議会」が創設された。

また、政府調達におけるベンチャー企業の参入促進、求職活動中に創業準備・検討を行う方に対する雇用保険給付の取扱いの明確化等、きめ細かな対応を行うべく、14年度中を目途に諸制度を整備している。

14年７月には、厚生労働省が通達を出し、求職活動中に創業準備・検討を行う方も、失業手当の給付対象となった。

「創業支援事業計画」に６市が認定される

地域における創業支援体制を構築すべく、14年１月に「産業競争力強化法」が施行され、市町村が民間の創業支援事業者と連携して創業支援体制を構築する取り組みが整備された。

経済産業省・総務省は、同法に基づき、市区町村が民間の創業支援事業者と連携して策定する「創業支援事業計画」を認定している。法律認定を受けた創業支援事業者は、国の補助金や一般社団法人、一般財団法人、NPO法人に対する信用保証枠の設定等の支援策を活用することができる。

また、創業者の経営、財務、人材育成、販路開拓等の知識習得を目的として継続的に行う創業支援の取り組みを「特定創業支援事業」と位置づけ、本支援を受けた創業者には、登録免許税の軽減措置、信用保証枠の拡大等の支援策が適用される。

14年10月末までに全国で213件234市町村の創業支援事業計画が認定されており、県内では、日立市（第１回認定）、水戸市、つくば市、ひたちなか市（第２回認定）、土浦市、潮来市（第３回認定）がそれぞれ認定されている。

＜日立市創業支援ネットワークの取り組み＞

日立創業支援ネットワーク（日立市・（公財）日立地区産業支援センター・日立商工会議所・日本政策金融公庫日立支店）は、認定を受けた日立市の創業支援事業計画に基づいて、特定創業支援事業を行い、創業希望者や創業間もない方（創業後５年未満）を支援している。

また、「特定創業支援事業」として、創業希望者等が経営、財務、人材育成、販路開拓の知識を習得するため、「女性のための創業塾」等の事業を実施している（表６）。

「女性のための創業塾」は、20名弱が参加している。年齢層は40代半ばが多く、約半数は既婚者である。起業を希望する職種は様々で、学習塾や理美容、マッサージ、介護等、多額の設備投資を要

しない職種が多い。

【表６　日立創業支援ネットワークが行う特定創業支援事業】

事業名	実施主体	証明書交付のための条件
コミュニテイビジネス起業プランコンペ	日立市	コミュニテイビジネス起業プランコンペ採択者で、日立商工会議所の経営相談員や日本政策金融公庫の担当者等によるアドバイスを1ヶ月以上にわたり4回以上受けた場合
女性のための創業塾	日立商工会議所	経営、財務、人材育成、販路開拓に関するセミナーをそれぞれ1回以上、かつ、セミナー全体で4回以上受講した場合
セミナー及び融資を通じた創業支援	日本政策金融公庫日立支店	セミナーを1回以上受講した者、かつ、窓口相談を1ヶ月以上にわたり4回以上継続的に受けた場合
インキュベーション施設を通じた創業支援	(公財) 日立地区産業支援センター	マイクロ・クリエイション・オフィス入居者で、1ヶ月以上にわたり、4回以上継続的な相談、アドバイス等を受けた場合
窓口相談ワンストップ化	上記4機関共通	4機関によるアドバイスを1ヶ月以上にわたり4回以上受けた場合

※上記5事業とも、経営、財務、人材育成、販路開拓の知識が身に付くことが条件

2．茨城県の起業支援

⑴ 産業政策課

産業政策課では、以下の①～④を支援する体制を整えており、①～③は（公財）茨城県中小企業振興公社に委託している。

①起業相談

02年より、総合相談窓口「茨城県中小企業センターベンチャープラザ」を設置している。同プラザには、中小企業診断士等の資格や豊富な経験を有するコーディネーターが14名所属し、１名以上が常駐している。起業や経営革新、技術開発等について電話や面談で相談でき、料金は無料である。その他、国・県の各種支援策の利用についてアドバイスが受けられる。

13年度は、全体で858件の相談があった。起業に関する相談は年に100件程度寄せられ、増加している。女性の起業相談も多い。

②知識の習得

起業を目指す、又は起業後間もない方を対象に、（一社）いばらき社会起業家協議会と共同で、「いばらき創業塾」を実施している。起業に必要な知識習得を目的にノウハウや業界動向、事例紹介等のセミナーを開催する他、受講者同士・企業経営者との人的ネットワーク構築支援も行っている。

③資金調達

起業時に支援できる資金支援として、国の創業補助金がある（表７）。

また、いばらき産業大県創造基金、新事業促進融資（創業活動支援枠）がある。

④創業室の提供

インキュベーションオフィスとして「つくば創業プラザ」を設置し、事業活動の拠点となる事務室・研究室の貸し出しを行っている。また、コーディネーター、インキュベーションマネージャーを配置し、相談体制を整えることで、起業の初期段階を支援している。

⑵ 女性青少年課

男女共同参画の観点から、「女性のためのチャレンジ支援セミナー」を実施している。

13年度は、県内の女性起業家の講演や、中小企業診断士・税理士による創業チャレンジ相談会を行っている。

【表７　起業に関する国・茨城県の資金支援】

	名　称	金　額	期　間	金　利	対　象
助成金補助金	13年度補正予算 創業補助金 （創業促進補助金） ※14年度も実施	補助上限額200万円 ※100万円に満たなければ対象外	－	－	⑴地域の需要や雇用を支える事業や、海外市場の獲得を念頭とした事業を日本国内において興す起業・創業を行う者 ⑵既に事業を営んでいる中小企業・小規模事業者・特定非営利活動法人において後継者が先代から事業を引き継いだ場合等に業態転換や新事業・新分野に進出する「第二創業」を行う者
	いばらき産業大県創造基金（いばらき地域資源活用プログラム）	創業：助成率2/3 （限度額100万円）	－	－	本県の強みとなる農林水産物、産地技術、観光資源等の地域産業資源等を活用した新しい取り組みに対する支援
融資	新事業促進融資 （創業活動支援枠）	①設備資金2,500万円 ②運転資金2,500万円 ③設備・運転資金併用2,500万円	①7年以内 ②5年以内 ③5年以内	年1.2～1.4% （信用保証料：年0.9%）	1.県内に住所又は居所を有する次の者 ⑴事業を営んでいない個人が、1月以内に新たに事業を開始する具体的計画を有するもの ⑵事業を営んでいない個人が、2月以内に新たに会社を設立し、当該会社が事業を開始する具体的計画を有するもの ⑶中小企業である会社が、新たに中小企業である会社を設立し、当該会社が事業を開始する具体的計画を有するもの 2.県内に事業所を有する次の者 ⑴事業を営んでいない個人が、事業を開始した日以降5年を経過していないもの ⑵事業を営んでいない個人により設立された会社であって、その設立の日以降5年を経過していないもの ⑶会社が新たに会社を設立した会社であって、その設立の日以降5年を経過していないもの

【Topics2　埼玉県における女性の就業・起業支援　～ウーマノミクスプロジェクト】

埼玉県産業労働部ウーマノミクス課
企画・企業内保育所担当　主査　多久島　康寿氏　　推進担当　主査　梶　奈保子氏

30代女性の就業率が低い埼玉県

女性の就業に関する全国の調査結果をみると、女性の約60％が出産を機に退職しています。このうち、働き続けたいが仕事と家庭の両立が難しく、退職せざるを得なかった女性は26％を占めます。

特に埼玉県については、就業を希望する女性が全国で４番目に多いものの、30代女性の就業率は全国42位と低くなっています。

背景には、核家族世帯の割合が全国で２番目に高いことや、子育て期の男性の就業時間が全国で３番目に長いこと等が挙げられます。

県をあげて「ウーマノミクス」を推進

こうした課題を解決するため、県は３大プロジェクトの１つとして「埼玉版ウーマノミクスプロジェクト」を推進しています。

ウーマノミクスとは、ウーマン（女性）とエコノミクス（経済）の造語です。埼玉版ウーマノミクスプロジェクトは、女性が就業や起業により社会で活躍することで、消費・投資が拡大し、経済や地域の活性化につながり、更なる雇用の拡大を促すという経済の好循環を生み出すことを目指しています。つまり、女性が自己実現をしながらいきいきと輝く社会を実現するためのプロジェクトです。

このプロジェクトでは「働きやすい環境の整備」、「女性の就業・起業支援」、「消費拡大・情報発信」といった３つの柱で様々な取り組みを行っています。

企業トップアプローチで女性の活躍を推進

12年４月に、県産業労働部内に女性活躍推進のための専門部署「ウーマノミクス課」を設置しました。女性の活躍を推進する社会を目指し、経済団体や企業等への働きかけを行っています。

子育てや介護等でフルタイムの労働ができない方でも、短時間勤務等多様な働き方が可能であれば、女性の就業も進むと考えられます。こういった企業文化を醸成するためには、経営者の理解が最も重要です。そこで当課では、14年度に、県内5,000社の企業トップに対し、女性の活躍推進を働きかけています。女性の活躍によって職場環境や企業業績が改善した事例の紹介や、経営者向けワークショップ等を通じて、企業において女性が能力を発揮し続けられるよう、多様な働き方の導入を推進しています。

また実際に取り組んでいる企業を「多様な働き方実践企業」として県が認定し、ホームページ等から広くPRしています。15年１月現在で1,390社が認定されており、企業のイメージアップや求職者へのアピールのため、認定を目指す企業が徐々に増加しています。

認定企業に授与する楯・認定証・ステッカー

「埼玉県女性キャリアセンター」での就業支援

女性の就業については、08年に「埼玉県女性キャリアセンター」を設置し、きめ細かな支援を行ってきました。就業支援セミナーや職場体験、職業紹介等のほか、女性カウンセラーによる就職活動

の様々な悩み相談を実施しています。

当センターでは、託児サービスやキッズスペースを設けており、子ども連れの方でも安心してセミナーの受講や就業相談が可能です。

また、子育てや介護等の事情により、外で働くことができない方も大勢います。こうした方も柔軟に働くことができるよう、13年度から「在宅ワーク」の普及に向けた取り組みも始めました。在宅ワークセミナーの開催のほか、既に在宅ワーカーとして働いている方や中小企業との交流会等も実施しています。こうした企画には多くの女性が集まっており、在宅ワークへの関心が高まっているようです。

女性起業支援ルーム「COCOオフィス」を開設

女性の起業を後押しするため、事業計画書の作成や創業プランに応じたマーケティング等、起業の基本が学べる「女性創業スタートアップ塾」を開催しています。

13年６月には、女性専用のインキュベーション施設である女性起業支援ルーム「COCOオフィス」を開設しました。COCOオフィスでは、豊富な経験を有する女性アドバイザーが創業や経営に加え、女性ならではの仕事と家庭との両立等の問題について相談を受けています。

「COCOオフィス」はオープンオフィス形式となっている

15年１月末時点の利用者は17名で、これまでに７名が起業しました。

自治体初の女性応援総合イベントを開催

13年からは、毎年９月にさいたまスーパーアリーナで、女性応援のための総合イベントである「SAITAMA Smile Womenフェスタ」を開催しています。自治体が主催する女性応援イベントとしては全国初の試みです。美容や食等の女性向け商品・サービスに関する展示・即売ブースを設け、参加者が楽しみながら就業や暮らしに役立つ情報を得られるようにしています。昨年は来場者が２万人を超え、大変好評でした。

また、13年にウーマノミクスに関する総合サイト「埼玉版ウーマノミクスサイト」を開設し、県内で活躍する女性ロールモデルや女性の活躍を推進している企業経営者の声等を紹介しています。さらに、14年５～11月には、東武鉄道東武スカイツリーライン（日比谷線直通）や西武鉄道池袋線でウーマノミクスをPRする「ウーマノミクス・トレイン」を運行しました。これをきっかけに、女性の活躍を応援するテレビ番組や雑誌の特集等で県のプロジェクトが大きく取り上げられました。

埼玉モデルを全国へ

全国的に女性活躍推進への意識は高まっており、様々な事業に取り組む動きがみられるようになりました。

県としては、ウーマノミクスに真っ先に取り組んだ自治体として、大きな手ごたえを感じています。今後も、埼玉モデルを全国に発信しながら、ウーマノミクスを推進してまいります。

アタックNo.1の主人公を起用したウーマノミクス・トレイン
©浦野千賀子・TMS

第２章　女性起業家の事業展開

本章では、県内の女性起業家・起業家グループの事業展開を紹介する。また、企業組合を設立した「さとみの漬物講座企業組合」（山形市）、女性起業家を支援する団体である「北海道女性起業家 有限責任事業組合rimrim」（札幌市）による、設立経緯や活動状況等も併せて紹介する。

中心市街地で唯一の惣菜店を展開　～そうざい屋　Happy　DELI（日立市）

代表　渡邊　美果氏
設立：2013年７月　　従業員：２名
業種：食料品製造業（惣菜店）

惣菜と宅配弁当を提供

私は、日立市の中心市街地にある銀座通りで惣菜店を営んでいます。

「忙しいママたちにあと一品のお手伝い」をテーマに、気取らない家庭的な味の惣菜や、おにぎりを販売しています。また、近隣のサラリーマン向けの弁当の配達や、複数名用のオードブルも承ります。

コミュニティビジネス起業プランコンペで入賞

起業のきっかけは、12年に開催された「日立市コミュニティビジネス起業プランコンペ」での入賞です。このコンペで事業が採択されると、専門家のサポートと支援金が受けられます。

私は起業に興味があり、仕事をしながら、市や日本政策金融公庫が実施する女性向け創業セミナーに参加していました。その後、このコンペの開催を知り、応募を決めました。

ビジネスプランを練るために日立市の現状を分析すると、中心市街地に惣菜店がないことに気付きました。仕事を持ちながら子どもを育て、忙しい中で健康的な食事作りをする難しさを感じていたので、そうした母親を支援したい気持ちから惣菜店を思いつきました。

日立市のバックアップで店舗を確保し開店

コンペの入賞後、地域再生コミュニテイビジネス推進協会の支援を受け、起業ノウハウを学びながら開店準備を進めました。

店舗の確保には苦労しました。当初はより駅に近い場所を探していましたが、空きがなく、市の商工振興課に相談し、現在の場所を確保しました。

また、商工振興課から商店街の経営者の方々を紹介していただいたことで、情報が得やすくなり、地域に溶け込めました。

経営や店舗設営等に関しては、茨城県中小企業振興公社の総合相談窓口コンサルタントからも度々助言をいただいています。

（右上）おにぎりはまとめ買いする高齢の方も
（左）日替わり弁当は２種類から選べる

想定とは違い近隣の高齢者の利用が多い

当店は、「働くママ」をメインターゲットに開店しましたが、近くのマンションに住む高齢者が多く来店してきました。

高齢者には、スーパーまで遠い、料理の手間が省

ける、既存の配食サービスは量が多い等の理由から当店をご利用いただいています。大量に買い置きして冷凍している方もいます。

こうしたニーズに応えるため、高齢者向け配食サービスの開始も検討しています。

女性の起業はメリットもあるが覚悟も必要

現在は業務も落ち着き、仕事の合間に抜け出して子どもの授業参観に出席する等、時間に余裕も生まれています。事務職として働いている頃は、このようなことはできませんでした。

起業に興味を持つ女性は増えています。女性という珍しさから、営業先で顔を覚えてもらいやすい等のメリットもあります。

しかし、起業は生活の保障がありません。「夫が生活費を稼いでいる」という意識があると、考えが甘くなりがちです。

起業を希望する女性は、相応の覚悟をもって取り組んで欲しいと思います。

子育てしながら働ける美容室、女性が活躍できる場を目指して

～合同会社アズオン（日立市）

代表　佐野　真理子氏

設立：2013年７月　　従業員：１名

業種：生活関連サービス（美容室）

完全予約制の美容室を日立市の銀座通りに開店

私は、日立市の銀座通りで、美容室「As-on hair」を経営しています。完全予約制で１名ずつ対応するため、「他のお客に気を遣わなくて済む」と子ども連れの女性に多くご利用いただいています。

また、ホームページ制作等のITに関する業務や様々なセミナーも行っています。

美容師として働き続けるために起業を決意

私は20代で出産し、美容師として復職しました。しかし、美容業は労働時間が長く、休日が不規則だったため、子育てと両立することが難しくなり、復職を諦める人が多くいました。

この経験から、女性の結婚・出産によるライフスタイルの変化に合わせた働き方ができないかと考えるようになりました。

子育てと仕事を両立できる環境、復職できる場を作りたいと起業を決意し、経営の勉強を始めました。

こうした中、東日本大震災が発生しました。少しでも子ども達の側にいるために、事務職への転職を考えました。しかし、未経験の上に子育て中だったため、求人が見つかりませんでした。

子どもの側にいることを優先し、美容師を辞めた後、趣味だったパソコンの技術を活かしてホームページ制作会社を立ち上げ、ヘアメイクの仕事やパソコンスクールの講師もしながら生計を維持しました。

コミュニティビジネス起業プランコンペで入賞

12年に開催された「日立市コミュニティビジネス起業プランコンペ」で、長年温めてきた美容室の事業計画を発表し、入賞できました。（一社）地域再生コミュニティビジネス推進協会や日立市商工振興課の支援を受け、日本政策金融公庫より開業資金を借り、美容室の開店に至りました。

私がこの美容室で行っていきたいことは、美容師が短時間勤務できる勤務システムの確立です。

美容室に限らず、１人が長時間勤務する体制では、子育て中の女性が働き続けるには限界があります。複数の美容師が所属し、自分の働ける日に働いてもらえば、１人の負担が少なくなり働きやすくなります。短時間なので、復職予定の方の準備にもなります。

事業が軌道に乗った後にこのシステムを導入し、子どもを持つ美容師が働きやすい環境を作りた

いと思っています。

自分の経験をサービスや退職者支援に活かす

子育て中は、自分が美容室や病院に行く時間が取れませんでした。その経験から、当店は子連れの女性が他の顧客に気を遣わず、子どもを遊ばせながらカット等を受けられるようにしています。

また、自分が復職する時、勘の鈍りが心配でした。仲間の元美容師にも同じように感じている人は多く、市内のイベントに出店し来場者のヘアメイクをする際は彼女らに声を掛けて手伝ってもらい、勘を取り戻すきっかけを作っています。

自分の次の世代、その次の世代が住み続ける街

美容室の閉店後は、インターネットの勉強会や着付け教室、コミュニケーションのセミナー等を定期的に開催し、地域の方同士が学び繋がる事のできる場を作っています。

自分達だけではなく、自分の次の世代、またその次の世代が住み続けていく街「日立」が、今以上に元気になるためのお手伝いをしたいと思っています。

子育てを楽しむためには復職できる環境が必要

私は３人の子どもがおり、苦労しながらも、子育てはとても楽しいです。産みたいけれど仕事の事を考えると産めない、と悩む女性も多いですが、多くの女性に子育ての楽しみを感じて欲しいと思っています。

広々とした店内で子どもが自由に遊べる

そのためには、女性が出産後も働きやすい環境を整えることが必要です。私自身が仕事と育児を両立する姿を下の世代に示し、「子育ては仕事の妨げではなく、両立できる」と伝えていきたいと思います。

副業で経験を積み、子離れ後に介護コンサルタントとして起業
～ベストパートナー介護株式会社（日立市）

代表取締役　山本　美穂氏
設立：2009年３月　　従業員：5名
業種：医療・福祉（デイサービス・介護事業起業支援コンサルタント）、教育（職業訓練校）

子どもの将来のため看護師の副業として起業

私は、20代後半で夫が病死した当時、住宅を購入したばかりで、看護師として働きながらローンを返済し、子ども達を育てていました。

看護師は、女性が働き続けられる職業の１つです。しかし、子どもを預けて夜勤をすることができず、収入は高くありませんでした。子ども達の将来の学費のため、看護師としてフルタイムで働きながら、98年頃より、当時珍しかったパソコンを使い、文書データのデジタル化等の在宅ワークとして出来る仕事等も始めました。

子どもが手離れし介護コンサルタントを起業

ローンの完済を機に、自分のやりたいことを見つめ直した結果、以前からの夢であった起業を考えるようになりました。病院勤務に比べ、患者とより深く接することができる訪問看護に魅力を感じていたことから、訪問介護の事業所設立を考えました。

しかし、訪問看護の事業所設立には、自分以外に看護師２名を雇わねばならず、資金も必要なため、起業を迷う時期が続きました。

介護のプロフェッショナルになろうと決意し、必要な資格を取得し、介護事務所で実際に働きながら知識と技術を身につけ、人を雇わずに立ち上げられる介護事業の起業支援コンサルタントとして、09年にベストパートナー介護株式会社を設立しました。主にデイサービス等の立ち上げを行い、その後介護事業所として10年に居宅介護支援事業所（※）

や、11年に那珂市に「元気わくわくデイサービス那珂」を開設しました。

元気わくわくデイサービス那珂では、デイサービスで一般的な入浴介助や食事の提供はもちろんですが、マッサージが行えたり、日常生活リハビリとして、買い物同行介助や外出の同行支援で地域の催しに参加したりと、楽しく過ごせて生活機能が活発になるようにお手伝いしています。食事も手作りの心のこもったものを安く提供し、低額で利用しやすい通所介護を実現し、自分が高齢者になったら通いたいと思えるサービスの提供を心掛けています。

（※）要介護認定等、各種申請や介護サービスを利用する際に、窓口となる事業所

介護職員の人材教育のため職業訓練校を開校

介護事業の立ち上げや人材教育に携わり、介護職員の離職率の高さを危惧するようになりました。介護の仕事に対する心構え等、十分な人材育成・教育がされていないことに気付き、10年に介護・医療事務の職業訓練校「ベストケアスクール」を立ち上げました。

現在、職業訓練校では介護職員初任者・医療事務・介護事務・看護助手等の講座を行い、延べ1,000名の卒業生を送り出しました。卒業生の離職率の低さが評価を受け、介護分野での卒業生の就職率はほぼ100%を達成しています。

起業前に資金の確保を

起業前にまず考えるべきことは、資金面の問題です。生活資金、１年間は収入がなくても暮らせる余裕資金、会社の必要経費、創業以降毎月掛かる経費等を検討しておく必要があります。

また、事業の安定まで試行錯誤を繰り返すので、少ない資本で起業することが良いと思います。

初めからやりたい事業ができるわけではありません。好きなことを事業に選ぶのは、メリット、デメリットの双方があります。メリットは、モチベーションが続きやすいこと、デメリットは、経営者としての視点が持ちにくいことです。

事業が上手くいかない場合は、別のアプローチや事業転換も考えるべきです。

「みゅーずnet」の会長として女性の起業を支援

私は、日立商工会議所が開催している「女性のための創業塾」の卒業生です。12年より、卒業生で結成している女性起業家グループ「みゅーずnet」の会長を務めています。

ビジネスのヒントを模索中の会員も多く、商店街や企業の視察会を毎年積極的に実施しています。

「みゅーずnet」には、起業していない会員も多く、女性起業家同士が助け合い、得意分野を活かしてコラボやセッションができる場所を作りたいとの思いから、起業体験ができる場として、「みゅーずマルシェ」を初めて実施し、今後も継続していきます。

起業を希望する女性は着実に増加しており、「みゅーずnet」の会員も50名を超えました。仲間が増えてほしいという思いから、講演依頼にも積極的に応じています。

今後も、女性起業家の支援を続けて参ります。

自宅から、インターネットで全国に子ども用フォーマル服を販売
～有限会社Angel's　Closet（つくば市）

代表取締役兼店長　飯田　美加氏
創業：2003年４月（設立：2004年６月）　従業員：11名
業種：小売（eコマース）

子どもフォーマル服をインターネットで販売

当社は、子どもがピアノの発表会や親族の結婚式、入学式等で着用するフォーマル服・ドレスを主にアメリカからを輸入し、インターネットで販売しています。

また、子ども用スーツを自社で企画し、中国の縫

製工場と提携した生産販売も行っています。

子どもを見ながら自宅で起業

私は、子どもが小さい頃シングルマザーになり、子どもを預けて働こうとしましたが、子どもの迎え時間に間に合うような仕事は見つかりませんでした。そこで、子どもを自宅で見ながら仕事ができるよう、起業しました。

私は、音大出身でピアノ教師をしていたこともあり、子どもが大好きです。そこで、子どもに関わる仕事として、教師時代に馴染みのあった子ども用フォーマル服の輸入・インターネット販売を思いつきました。

子ども用フォーマル服は、値段が高い割に着る機会が少ないため、お古になりがちです。海外製の服なら、可愛い服が安価で購入でき、子ども一人ひとりのために選ぶことができます。

そこで、「１万円でトータルコーディネートができる」をキャッチフレーズに、女児向けドレスと服飾雑貨の販売を始めました。

サイトの情報量を増やし差別化を図る

資金も人脈も、経験もありませんでしたが、インターネットの技術を独力で学び、準備期間３ヶ月で自社サイトを立ち上げました。

インターネット販売は、商品情報が購入の最大の決め手です。豊富な商品写真と詳細な説明で、他社との差別化を図りました。

商品の発送料は全国一律525円、15時までの注文は当日発送としました。今では当たり前のことですが、03年当時は珍しいことでした。主婦に近い視点で工夫できたことは、大きなメリットだったと感じています。

ドレス５着の在庫からのスタートでしたが、徐々に売上が増え、04年７月にヤフーショッピング、05年８月には楽天市場に出店しました。さらに、仕入を大幅に拡大し、09年５月には年商１億円を達成しました。14年12月からは、つくば市内の事務所と倉庫を兼ねた実店舗で、毎週土曜に店頭販売も行っています。

子育て女性の短時間勤務を実現

子育て中の就職活動に苦労した経験から、当社では育児中の女性パートを積極的に雇用しています。働きたい女性やシニアに、働きやすい場を提供していきたいと考えています。

最近は、女性起業家からの相談を受けることも多くなりました。しかし、相談者の中には、ビジネスモデルが定まらない中で「起業したい」という思いが先行している方もいます。明確に自分のやりたいことやビジョン、ビジネスの目的をイメージし、やり通す覚悟で始めることが大切だと思います。

12年４月より、LALAガーデンつくばに期間限定店舗を設けたことから、これまで繋がりが少なかった地元企業や商工会の方との交流も生まれています。

今後は、実店舗での展開を踏まえ、地域との繋がりを深め、起業家支援、さらに子どもの可能性を伸ばす社会貢献活動にも力を入れていきたいと考えています。

色とりどりのドレスが揃う

「農家のお母さん」が集まってグループを結成
～古河市女性起業ネットワーク委員会「食遊三和」（古河市）

委員長　荻野　利江氏（荻野牧場味工房）
結成：2005年10月　　構成人数：６名

「農家のお母さん」6名で結成

食遊三和は、農産物加工を手掛ける「農家のお母さん」による女性起業家グループです。

05年、茨城県県西農林事務所坂東地域農業改良普及センターや古河市からの呼びかけで、個人で加工を手掛ける女性が集まり、緩くまとまりながら、加工品の販売戦略を強化する目的で結成しました。

当時、県は道の駅へ農産物加工品を提供する農家を探しており、「古河市に勢いのある人たちがいる」と聞き私たちに声をかけたそうです。

メンバー６名のうち、５名は家業が農業です。酪農、施設野菜、露地野菜、茶、米と分野は違いますが、食育へのこだわりが強く、自家製の農産物で加工を行っている点が共通しています。

「食遊三和セット」は季節によって中身の商品が異なる

現在は、食育の啓発活動とともに、各人が作った加工品を「食遊三和」ブランドで、道の駅「まくらがの里こが」等で販売しています。

子どもの病気を治すためみそ作りを開始

私は、自家製みそとそばの製造・販売をしています。子どものアトピーに悩んだことを機に、無添加で手作りのものを与えたい思いが強くなり、みそ作りを始めました。みそを選んだのは、麹が体に良く、自身が小さい頃は自家製のみそを食べていた経験があったためです。

知人から製法を学び、子どもに作って食べさせると、アトピーが治ったうえ、家族や周囲の人にも好評でした。これをきっかけに、地元農家の女性会でみそやそばを披露するようになりました。

加工許可を取り道の駅「さかい」で販売開始

90年代の初め、古河市では宅地開発が進み、新住民が増加していました。新住民から、「農業が盛んな地域なのに地場の農産物を買えない」という意見が多く、夫が副会長を務めていた市のコミュニティ委員会で朝市の開催を始めました。

私が朝市に出品した牛乳やみそ、そばは大変好評でした。その後販売を拡大すべく、95年に保健所の営業許可を取得すると、夫から「道の駅で販売してはどうか」と提案がありました。境町の道の駅「さかい」に交渉したところ、すぐに販売許可が下り、実演販売を始めました。

10年ほど実演販売を続け、現在は、古河市、境町の道の駅と、JA直売所、めぐみの里さしま等で販売しています。

共同作業ができ、良きライバルにもなる仲間

食遊三和では、手作りにこだわる女性起業家が集まり、意見を出し合いながら商品を生み出しています。

加工品の共同ブランド化や、茨城マルシェや東京ビッグサイトでの商談会への参加は、個人の農家では出来ません。食遊三和で活動することで、グループ活動のメリットを感じています。

一方、イベントや商談会では、メンバーは良きライバルにもなります。他のメンバーより売上が少なければ、やる気が起こり、販売の創意工夫に繋がります。これもグループの良さです。

女性が起業するためには家族の理解が必要

女性が事業を起こす際に、家族の理解が得られない話はよく聞きます。夫は理解してくれるものの、義理の両親が理解してくれない話が多いようです。私は、義理の両親への感謝を忘れず、一方で良い嫁にもなりすぎず、お互いに話し合いをして問題

を解決してきました。

女性が事業をするためには、こういう姿勢も必要でしょう。

楽しく仕事する姿をみて子どもが後継者に

多くの農家では担い手不足が深刻ですが、メンバーの農家は皆後継者がいます。商品の売れ行きが良く、楽しく仕事をしている様子が継ぐ理由となっていて、起業して良かったと思っています。

食遊三和の活動は、いばらきデザインセレクション2008に選ばれ、メディアへの掲載や、各地の婦人会の視察を受けるようになりました。

今後も、地域の方に支持される商品を作っていきたいと考えています。

地域の伝統文化を掘り起こし次世代に伝える
～さとみの漬物講座企業組合（山形県山形市）

理事長　新関　さとみ氏
設立：2003年８月　　構成人数：４名

漬物の製造・販売や漬物の漬け方講座を実施

当組合は、山形市の伝統的な漬物の製造・販売と、漬物の漬け方に関する講師業を営んでいます。

漬物は、山形市内の農産物直売所や、直売イベント、インターネットを通して販売しています。講座は、市内の公民館や、「NHKカルチャースクール」の仙台・郡山教室で実施しています。

みそ作り講座は人気が高い

農産物直売所に義母が作る漬物を出品

私は高校まで山形県天童市で育ち、大学卒業後は都内の商社に勤めました。その後Ｕターンし、洋服販売を経て、山形市の醤油醸造会社に嫁ぎました。出産後、１年ほど主婦業に専念していました。

義母は近所で評判の漬物名人で、漬物を周囲に分けていました。ある年、漬物が分けきれず、処分に困る年がありました。廃棄はもったいないと思い、近所に出店した個人の農産物直売所への出品を思いつきました。

義母は、「漬物は家で漬けるもので、買う人がいるわけない」と反対しましたが、出品すると大変好評で、すぐに売り切れました。

僅かでも代金が得られることや、仕事の楽しさから、漬物を出品し続けました。当初は反対していた義母も、需要があることを知ると、子育てや仕事を全面的に支援してくれました。

生活の知識を新たな目線から再発掘し伝える

漬物は、野菜に塩を入れるだけではおいしくできません。野菜の種類や漬ける日の気候によって塩の量を微妙に変え、漬けた日の夕方に重石の位置や傾きをチェックする等、豊富な経験と知識が必要です。

昔はどこの家でも当たり前にやっていたそうですが、私にとっては一つひとつが新発見です。私のような人は他にも大勢いて、直売所で漬け方を聞かれることが増えていました。

世代が移り変わる中で、漬物を漬ける人が減り、伝統的な生活の知識が失われていたのです。こうしたことから、塩の量を逐一量って数値化する等、義母の作り方を誰でも作れる漬物レシピにして伝え

る活動を始めました。

テレビ番組「さとみの漬物講座」の開始

ある時、ケーブルテレビ山形の知人と、新番組の案について話す機会がありました。山形は、「西の京都、東の山形」と言われるほどの漬物どころであるのに、漬物の料理番組がない話をすると、私が講師を務める番組を作ることになりました。

私が講師を務める際にこだわったのは、少量ですぐできるメニューです。これまでの漬物は、漬物桶で何キロも作るもので、家庭からは敬遠されがちでした。しかし、ビニール袋を使い、１週間で食べ切れる量にしました。

番組は好評で、01年から通算５年間続き、作ったレシピは、伝統的なものから私の創作レシピまで、80種類に上ります。番組を見た公民館から講師を依頼され、講師業を始めるきっかけになりました。

山形県内初の女性だけの組合設立

講師の仕事が増え始め、より多くの仕事を手掛けていくため法人化することにしました。

手続き等わからないことばかりでしたが、山形県中小企業団体中央会の支援を受け、義母や伯母、実母とともに、「さとみの漬物講座企業組合」を立ち上げました。07年の「中小企業等協同組合法等の一部を改正する法律」の改正以降、山形県内での女性のみの組合設立は初めてでした。

現在も、中央会からは様々な情報提供を受ける等支援していただいています。

漬物講座のHP化・書籍化で全国へ情報発信

ケーブルテレビの出演により、当組合の漬物や漬け方講座が市内で広く知られるようになると、視聴者から「レシピ本はないか」と聞かれるようになりました。そこで、組合のホームページを立ち上げて、レシピを公開することにしました。合わせて、漬物とオリジナル漬物調味液もインターネットを通して販売しました。

しかし、高齢者からのレシピ本を求める声は根強く、05年に山形ケーブルテレビから本を出版しました。伝統的なレシピと新感覚のレシピ、少人数の家庭でも食べ切れる量が好評で、初版の3,000部は半年で売り切れて、現在までに12,000部を発行しています。

09年には、「ビニール袋で手早くできる！野菜のうまみが活きる漬け物」（PHP研究所）を発行し、２ヶ月で初版9,000部が完売になりました。現在、14刷のベストセラーとなっています。

最近は、NHK第一ラジオやNHK総合テレビ等、メディアに出演して地域の食の情報を伝える機会が増えました。宮城県の地域紙である河北新報や毎日新聞東北版では、食に関するコラムも担当しています。

漬物の他、みそ作りや田舎料理に関するものも執筆

生活の中に仕事を組み込む

在宅で仕事をしていると、生活と仕事の境目がなくなり、子育てや家事のちょっとした隙間に仕事をするようになります。同時に、子育てや家事を優先し、家庭を大事にしながら仕事をすることもできます。

仕事を続けることが出来ているのは、家族の支えがあるからです。義母も私の仕事を理解してくれ、夫と子どもの面倒を見てくれました。

辛いこと、大変なことがあっても、家族の支えや、自分が楽しいと思う気持ち、乗り切った時の達成感で仕事を続けていられると感じています。

私が講師を務める講座は、漬物、みそ、田舎料理の３種類に増えました。今後も、さらに講座内容を充実させていきたいと考えています。

「おうちビジネス」を支援して日本を元気に
～北海道女性起業家　有限責任事業組合　rimrim（北海道札幌市）

代表　河野　有美氏（右上）
設立：2010年３月　　組合員数：30名（14年12月末現在）

リスクを抑えて起業する手法「おうちビジネス」

私は、札幌市で設計事務所「Counseling／Home.K」を経営しています。

専門学校を卒業後に入局した北海道開発局営繕部は、大規模建築を手掛ける仕事が中心でした。夢であった住宅設計の仕事をしたい思いから、退職し、05年７月に起業しました。初めは自宅で仕事をし、４年経って事務所を借りました。

ある時、美容師の女性の物件を手掛けました。彼女は、出産後復職したものの、育児をしながらの就業は難しく、無理なく自分のペースで仕事を続けるため、自宅で開業するとのことでした。

時代が変化する中で、結婚・出産後も働き続ける女性が多くなっています。私自身も、女性は仕事を持つほうがよいと感じていました。しかし、いざ起業しようとすると、初期費用の負担が大きく、リスクも伴います。

こうした中で女性美容師の話を聞き、自宅での開業は、リスクを抑えつつ家庭も大切にして、女性が自分らしく働くための方法として最適だと感じ、これを「おうちビジネス」と名付け、広めようと考えました。

お互いに助け合えるグループを結成

以前、私はカフェを開いており、そこの２階のフリースペースを、起業をしている女性に開放していました。彼女たちの交流で出る困りごとや悩みに対し、私の知識では答えられない、専門的な質問が増えてきました。

また、１人で仕事をしていると、自分だけでは対応できない専門外の問題も出てきます。こうした問題を友達感覚で教え合い、助け合ってビジネスができる仲間が欲しいという思いから、女性起業家の仲間を集め、10年に「北海道女性起業家有限責任事業組合rimrim」を設立しました。

「rim」は、アイヌ語で「波」を意味する言葉です。北海道からウーマンパワーの波を起こし、波動・波紋となって組合の活動を広め、これからの女性の職のあり方に一石を投じていきたいという思いから名づけました。

札幌市長を交え、ミーティングを実施

女性起業家同士のコラボやプロジェクトを実行

rimrimは、北海道の女性起業家の事業拡大や経営の安定等を支援し、女性の経済的自立と社会進出を促進することを目的としています。所属メンバーは30名で、全て異業種の女性起業家から構成されています。

メンバーは、専門分野ごとに５つのグループに分かれ、コラボビジネスやプロジェクトを推進しています。例えば、カラーコーディネーターやインテリアプランナーが所属する「たてものチーム」、税理士や司法書士が所属する「サポートチーム」等です。

「おうちビジネス応援プロジェクト」を開始

メンバーが集まって情報交換等を行っていくうちに、「既存のセミナーは、おうちビジネスをする上で参考になりづらい」という、女性起業家の共通の悩みがはっきりしてきました。

「おうちビジネス」は、初期投資を抑え、人を雇用せず、自宅で仕事をする起業スタイルです。しかし、創業セミナー等で学ぶ起業スタイルと想定

する起業スタイルが乖離し、有用な情報も得られず、起業や経営安定までに遠回りします。

また、事業の規模が小さいので、「趣味の延長ではないか」等と言われ傷ついた経験を持つメンバーも少なくありません。

具体的なビジネスの始め方を指導

こうした課題を解決し、悩みを解消するための知識やノウハウを後輩たちに伝え、より多くの女性に「おうちビジネス」に成功してもらうため、15年度から「おうちビジネス応援プロジェクト」を開始する予定です。

「おうちビジネス応援プロジェクト」では、rimrimのメンバーがこれまで積み重ねてきた起業に関する知識やノウハウをオリジナルテキストにまとめ、起業を志す女性に、具体的にビジネスの始め方を教える予定です。

書類の書き方や、ホームページ開設等のIT技術活用、商品・サービスの宣伝方法等をテキスト化し、カウンセリングも含めパッケージ化して販売しようと考えています。

女性の埋もれた能力を発掘し日本を元気に

「おうちビジネス」の支援は、女性の埋もれている能力を発掘し、日本をおうちビジネスで元気にしたいという思いからはじめました。

有限責任事業組合設立から５年が経過し、rimrimはより学びやすく相談しやすい体制を整え、起業支援を強化していきます。

地域に根差した「おうちビジネス」の支援リーダーが、起業を希望する女性のメンター（指導者）となり、支えてくれればと考えています。

第３章　女性の起業促進に向けた展望

１．女性による起業の意義

経済社会の担い手として女性が注目されている

少子高齢化の影響で、男性の労働力人口の減少、労働力率の低下が続き、経済成長の担い手として女性に求められる役割は高まっている。

また、男性の起業希望者も減少する中、相対的に女性の起業家や起業希望者が注目されている。

経済が活性化され地域の魅力が高められる

女性の起業内容は、個人向けサービス業、医療・福祉を中心に多岐に渡り、食や美容、ライフスタイルに関する商品・サービスを扱うものが多い。

女性の視点から新たな商品・サービスを提供することで、経済が活性化され、住民の生活が豊かになる。また、女性が好む商品・サービスを扱う店舗が地域に増えることで、生活に潤いがもたらされ、地域の魅力も高まっていく。

女性の活躍が進む

経営者が女性であることや、取り扱う商品・サービスが主に女性向けであること等から、従業員も女性であることが多い。業務経験を積み重ね、管理職等への登用が進めば、女性の活躍推進の進展が期待できる。

女性起業家は、雇用する女性の活躍の推進役としても期待されている。

２．女性の起業の特徴と課題

自分のペースで働く

女性は、結婚・出産を経験すると、家事・育児に時間が割かれ、以前と同じように働くことが難しくなる。起業することで、業務の合間を活用する等、時間の使い方をコントロールし、自分のペースで働くことができる。

アズオンの佐野氏は、完全予約制にして、労働時

間を調整し、家事・育児の時間を確保している。

Happy DELIの渡邊氏は、業務の合間に子どもの授業参観に出席する等、時間をうまく活用して生活とのバランスを取っている。

女性の視点で商品・サービスを生み、提供する

女性起業家は、女性の一般消費者をターゲットとした商品・サービスを取り扱う例が多い。自分の経験を元に、女性向けの新市場を開拓したり、コンセプトに共感する顧客の支持を得てこだわりの商品・サービスを提供している。

Angel's Closetは、輸入物の安価な子ども用礼服をインターネットで販売し、子ども服の新たな市場を発掘した。

Happy DELIや食遊三和は、食の安全性や味にこだわる顧客を獲得している。

さとみの漬物講座企業組合のように、長年女性が受け継いできた生活の知恵や文化を商品・サービスとして提供する事例も見られる。

小さく起業し、仕事をする場所を問わない

女性の起業で多い個人向けサービス業は、店舗や事務所を必要とせず、自宅で始められるケースも多い。小さく起業することで、起業リスクを抑え、家事・育児との両立も容易になる。

Angel's Closetの飯田氏は、起業当初は販売チャネルをインターネット通販に限り、全国の顧客相手に商品を販売できる環境を整えた。

rimrimの河野氏は、自宅で起業し、家庭とのバランスを取りつつ、生活を維持できる収入を得られる手段を「おうちビジネス」と呼び、その支援体制を整えている。

女性の就労の課題解決に努める

女性起業家の多くが、出産・子育てをする中で経験した問題点や、女性の就業の問題点を解決し、女性が働きやすい環境作りに努めている。

Angel's Closetの飯田氏は、ごく短時間のパート勤務制度を整え、子育て中の女性を積極的に雇用している。

アズオンの佐野氏は、ワークシェアリングしながら働ける制度作りを目指している。

家事・育児の負担が重い

被雇用者としての就業者と同様に、女性起業家は家事・育児を負担に感じている。比較的若い段階から起業している女性は、家族の協力を受け、仕事の時間を確保するケースが多い。

公的保育サービスや、利用しやすい家事支援サービスの充実が求められると同時に、家族の協力も必要不可欠となる。

経営等に関する知識や相談相手が不足

女性起業家は、商品・サービスの受け手のニーズを捉えることは得意であるが、マネジメントは苦手な傾向がある。

また、経営に関する相談相手の不在、業界の知識不足等が課題となっており、行き詰ってすぐに廃業してしまうケースも見られる。

起業セミナーの内容がニーズに合わない

起業・創業に関しては、各所でマーケティングや事業計画の策定方法、販路開拓方法等、本格的なセミナーが開催されている。

しかし、大きな初期投資をせず、小さく起業するスタイルを望む女性起業家は、こうしたセミナーの内容がニーズに合致しないケースも多い。

3．女性の起業促進に向けて

女性の起業促進に向けた地域の方向性について、「潜在力」、「デザイン力」、「連携力」の３つの視点から考える。

(1) 潜在力

女性の起業希望者は増加している

茨城県中小企業振興公社が設置する起業・経営等の総合相談窓口「ベンチャープラザ」では、女性の相

談者が着実に増加している。また、日本政策金融公庫の「起業家支援資金」も女性の創業融資が伸びている。

女性の起業の芽は出始めており、着実に育てていくことが必要となる。

⑵ デザイン力

女性起業家グループをプラットフォーム化

起業希望者を起業に結び付けていくためには、女性の起業に関する知識・ノウハウを持つ女性起業家グループをプラットフォームとして活用することが求められる。

行政や商工会議所等の支援団体が、女性起業家グループと組むことで、起業支援の効果を高めていくことができ、経営者同士の繋がりの中で、相談相手不足の課題も解決できるだろう。

行政主導による起業家のグループ化

地域に点在する女性起業家をグループ化することで、事業拡大の可能性が広がる。

女性起業家支援においては、行政が民間のサポートに徹するだけでなく、率先して連携体制を整えていくことも有効だ。

茨城県県西農林事務所や古河市は、農産加工を営む女性を繋ぎ、グループ化した。個々の農産加工品を集め、「食遊三和」のブランドで発信し、販売力を高めた。グループ化することで、茨城マルシェへの出品等、個人では難しいレベルでの販売チャネル拡大も可能となっている。

⑶ 連携力

地域全体で女性起業家を支えていく

女性起業家が地域に出店することで、地域商業の魅力が高まっていく。また、高齢者の買い物場所を提供する等、地域の課題を解決する社会的機能を担うケースもある。

しかし、経営が続かなければ、店が担っていた社会的機能が失われ、再び地域の課題に苦しむことになる。地域住民は、生活利便性や、地域商業を守る観点から、商品・サービスの利用を通じて彼女たちを支えていくことが求められる。

コンサルタント等専門家の利用促進

専門的な知識や経験が少ない女性起業家にとって、女性起業家同士で相談し合える環境も重要だが、起業や経営の相談ができ、申請手続き等の支援をしてくれる専門家・団体へアクセスできる環境は重要なポイントとなる。

セミナーの実施、コンサルタント等専門家の相談等、各団体のバックアップ体制の一層の充実が求められる。

家事・育児の負担を軽減し働ける環境を提供

被雇用者・経営者の区別なく女性が働くためには、家事・育児の負担軽減の支援が必要になる。

各自治体では、保育所の増設等公的保育サービスの充実に努め、茨城県では、14年に保育所を19ヶ所増設し、定員を2,000名弱増やした。

家事支援サービスは、価格や事業者を家に入れる抵抗感がネックとなり、利用者が伸びにくい。国は、家事支援サービスの利用促進のため、「家事支援サービス事業者ガイドライン」（15年１月）を定める等、対策に乗り出している。

サービス面の一層の充実のため、行政による継続支援が求められる。

おわりに

家事や育児と両立しながら、自分のやりがいを重視する起業は、女性の多様な就労方法の１つとして捉えることができる。

女性の活躍推進が求められている中、就労手段の１つである起業の支援体制を強化することで、未既婚や子どもの有無に関わらず、多くの女性が活躍できる社会に近づいていく。

女性起業家が、多くの女性と地域を巻き込み、地域活性化の一翼となることを期待したい。

（菅野・大倉）