

# 女性の起業支援における多様性認識と理解の重要性

専修大学商学部教授  
鹿住倫世

## 要 旨

日本において、女性活躍社会の実現のため、女性起業家の輩出が期待されている。女性の起業は男性より少なく、男性よりも起業に際して困難に直面することが多い。また出産等でキャリアを中断した女性が社会とかかわりをもつことでエンプロイアビリティを高める可能性もあり、女性の起業を支援することには意義がある。

日本では、国、地方公共団体、民間団体によって女性の起業支援策が講じられている。国では、経済産業省が2016年度から2019年度まで実施していた「女性起業家等支援ネットワーク構築事業」により、特に起業潜在層の女性向けの支援体制の整備と、支援ノウハウの蓄積がなされた。また、内閣府では男女共同参画推進連携会議内に「女性の起業支援」チームが設置され、国や地方で講じられている女性起業支援策の情報収集、とりまとめが行われた。地方公共団体では、民間団体との連携事業を含め、505件もの支援策が提供されている。しかし、支援内容としてはセミナーやイベントが多く、起業を志す女性に寄り添い、継続してメンタリングするようなプログラムは少ない。民間企業も、外資系企業や化粧品メーカーを中心に女性起業支援を行っているが、実施回数が少なく、支援対象も限られている。公的機関では、起業希望の女性がどこに所在しているか、あるいは女性の支援ニーズがわからないという課題を抱えている。

公的機関の支援における好事例として、豊田市の「とよたで女性の起業できますプロジェクト」がある。豊田市ものづくり産業振興課、とよた男女共同参画センター、豊田商工会議所、豊田信用金庫が連携し、女性のキャリア支援を行っている(株)eightが事務局となり、「何から始めてよいかわからない」という段階の女性に対して、自分を見つめ直し、働き方を考えるところから、起業プランの作成を経て、ビジネスコンテスト出場まで一貫した支援を行い、成果をあげている。そのキープポイントは、女性による起業の多様性の認識と理解\*にある。

\* 本稿の趣旨は「地域における女性の起業の正当性獲得が女性の起業促進にとって重要である」ということだが、一般の読者にわかりやすくするために、テクニカルタームとしての「正当性」を使用せずに論じている。

## 1 はじめに一女性の起業の意義

第二次安倍内閣において女性活躍推進が政策目標として掲げられた。SDGs<sup>1</sup>においても「ジェンダー平等の実現」が含まれている。しかし、世界経済フォーラムが発表した「ジェンダー・ギャップ指数2022」によれば、日本は146カ国中116位にとどまっており、先進国中最低レベル、アジアにおいても中国や韓国、ASEAN諸国より低い結果となっている。ジェンダー・ギャップ指数は、経済、教育、健康、政治の四つの分野で構成されているが、日本は特に経済と政治のポイントが低い。経済分野では、企業における役員や管理職の女性比率の低さが問題になるが、企業の経営者や起業家の女性比率も低い。起業する女性を増やせば、日本のジェンダー・ギャップの改善に資することが期待できる。

管理職の女性比率が低い原因の一つとして、日本企業の雇用慣行、特に長期継続雇用を前提とした人材育成と昇進制度があり、また管理職候補の総合職は、長時間労働や転居を伴う転勤を課せられることが多い。実際、国立社会保障・人口問題研究所「第16回出生動向基本調査（夫婦調査）」(2022)によると、女性が第一子出産により退職した割合は、子どもの出生年が2015～2019年で23.6%であった。この数値は、近年、育児休業の取得率の上昇に合わせて低下している。同調査によれば、子どもの出生年が2010～2014年の場合は31.1%、2005～2009年には40.8%であった<sup>2</sup>。

日本では少子高齢化が進み、総務省「人口推計」によれば、生産年齢人口は1995年をピークに減少に転じており、総人口も2008年をピークに減少し

ている。中小企業を中心に慢性的な人手不足に陥っており、出産により一度退職した女性も、就業機会はある。しかし、家事・育児あるいは介護との両立を図るために都合のよい時間に働ける仕事や、自分のキャリアや資格、技能を生かせる仕事に就ける可能性が高いとはいえない。

さらに、長期間仕事から離れていると、子どもの手が離れて正社員として再就職しようと思っても、希望どおりにいかないこともある。Nishimura and Kwon (2016)によれば、1980年代生まれの日本人の母親は、出産後離職し6年以上を経過すると、正規雇用として再就職する割合が急減する。つまり、出産・育児でいったんキャリアを中断してしまうと、パートではない正社員の職に再び就くことが難しくなる、あるいは難しいと感じてあきらめてしまう可能性が高いのである。実証研究の成果が待たれるが、この離職期間に起業して何らかの仕事をしていれば、エンプロイアビリティが高まり、子どもが大きくなってから正社員として再就職することもかなうのではないか。

少し古いデータで恐縮だが、図-1のように子どもが生まれてから小学校入学前に至るまで、「家でできる仕事」を希望する人は2割以上いる。しかし実際に「在宅・内職」の仕事をしている人や自ら起業している人はごくわずかである。

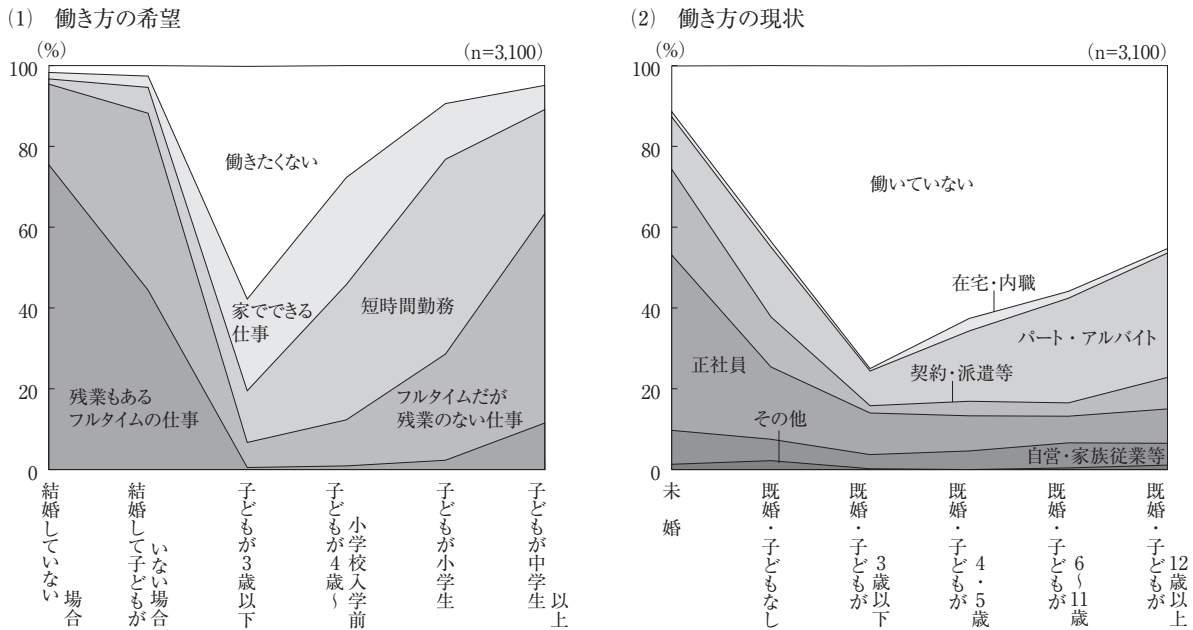
以上のことから、女性が結婚、出産を経ても社会とつながりを持ち、ワークライフバランスを取りながら自己実現していくために、(在宅での)起業は有効な方法であるといえる。また、育児や介護、あるいは生活経験の中で自ら感じたペインやニーズに基づく製品やサービス、事業を創出できる可能性もある。

しかしながら、女性の起業は全体の2割程度(日

<sup>1</sup> 2015年9月の国連サミットにおいて、加盟国の全会一致で採択された「持続可能な開発のための2030アジェンダ」に記載された、国際目標。17のゴールと169のターゲットからなる。

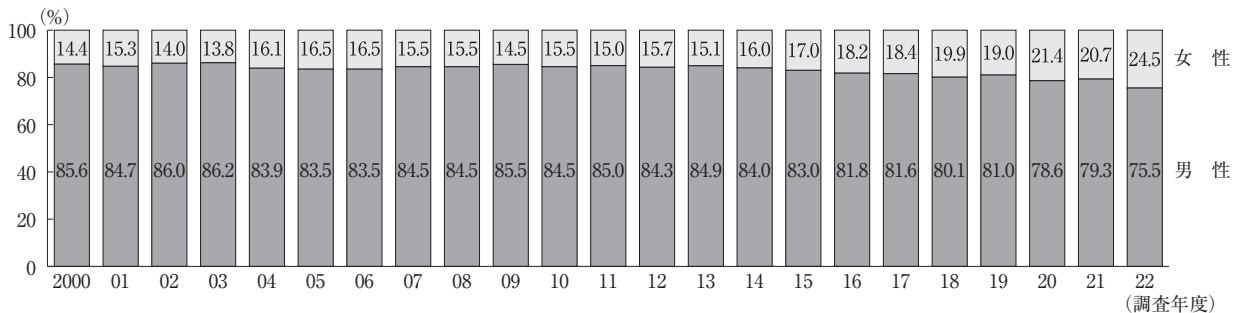
<sup>2</sup> リクルートワークス研究所の「全国就業実態パネル調査」によれば、第一子出産後の女性の離職率は年々低下し、2021年調査では34.7%となっている。

図-1 ライフステージ別働き方の希望と現状



資料：内閣府「女性のライフプランニング支援に関する調査」(2006) (pp.54-55)  
 (注) 1 「自営・家族従業等」には、「自ら起業・自営業」「自営の家族従業者」を、「契約・派遣等」には、「有期契約社員、嘱託社員」「派遣社員」を含む。  
 2 nは回答数。

図-2 新規開業者の男女比率



資料：日本政策金融公庫総合研究所「新規開業実態調査」  
 (注) 構成比は四捨五入して表示していることから、合計しても100%にならない場合がある(図-3も同じ)。

本政策金融公庫総合研究所、2022)に過ぎず、まだまだ少数派である。産業競争力強化法の制定以降、地方自治体による創業支援が普及してきた。同法に基づく「創業支援等事業計画」の認定を受けた自治体は、中小企業庁によると2022年12月現在、47都道府県1,459市区町村に上っている。しかし、女性起業家の割合は、それほどには増加していない。つまり、公的な総合支援、起業支援が女性の起業促進にはあまり貢献していないということが考えられる。本稿では、女性の起業を増やすために、公的支援あるいはそれらを運用している

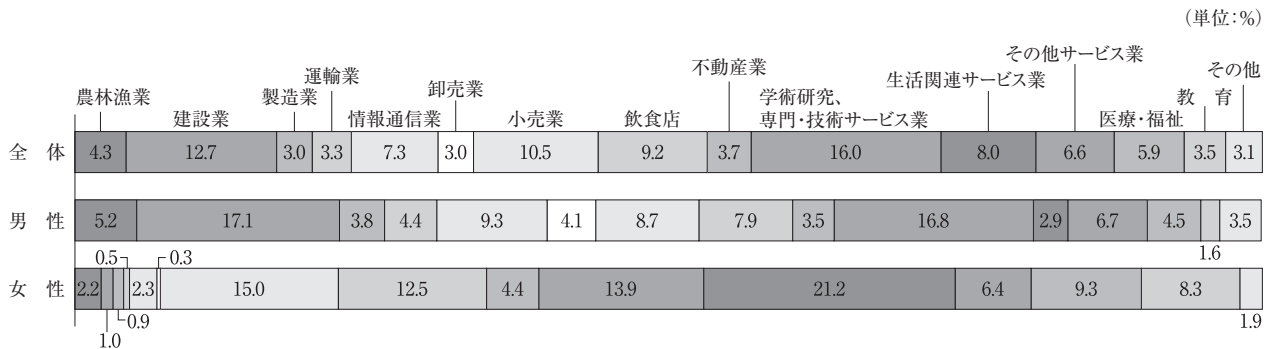
支援機関が、どのようにすればよいのか、具体的な事例に基づいて考察し、方策を提示したい。

## 2 女性の起業の動向

### (1) 日本における女性の起業の動向

まず、女性の起業の動向を把握しておきたい。日本政策金融公庫総合研究所が毎年実施している「新規開業実態調査」によれば、図-2のように多少の増減はあるものの、長期トレンドとしては女

図-3 男女別の起業家の起業分野



出所：中小企業庁編『2019年版中小企業白書』

資料：総務省「平成29年就業構造基本調査」

(注) 1 ここでの「起業家」とは、過去1年間に職を変えたまたは新たに職についた者のうち、現在は「会社等の役員」または「自営業主」と回答し、かつ「自分で事業を起こした」と回答した者をいう。なお、副業としての起業家は含まれていない。

2 起業分野とは、「起業家」が就業している産業分野をいう。

性の比率が徐々に増加していることがわかる。それでも2022年度によろやく4分の1近くになったに過ぎない。

新規開業実態調査は、起業時に日本政策金融公庫からの融資を受けた企業または個人事業者なので、回答者は比較的多額の開業資金を必要とする事業を始める人に限られている。そこで、同じ日本政策金融公庫総合研究所が2013年度から毎年実施している「起業と起業意識に関する調査」の2022年度調査をみよみる。本調査は、インターネット調査会社に登録している人(18~69歳)に対するインターネット調査で、本調査の調査対象となるかどうかを判別する簡易な調査(事前調査)と、詳細調査に分かれている。新規開業実態調査より幅広い起業家を対象とした調査である。これによれば、最近5年間(2018~2022年)に起業した起業家のうち、女性の割合は24.4%(事前調査)であったが、事業に充てる時間が週当たり35時間未満の「パートタイム起業家」に占める女性の割合は43.9%(事前調査)であった。女性は家事や育児、介護等との両立を図りつつ、あるいは副業として、起業している人が相対的に多いことがわ

かる。

起業する事業分野も、男女で傾向が異なる。中小企業庁編『2019年版中小企業白書』によれば、女性は男性より「生活関連サービス業」「飲食店」「小売業」「医療・福祉」「教育」分野で起業する人の割合が高い。男性は、「建設業」「運輸業」「学術研究、専門・技術サービス業」「情報通信業」が女性より多い(図-3)。

## (2) 女性の起業家活動に関する国際比較

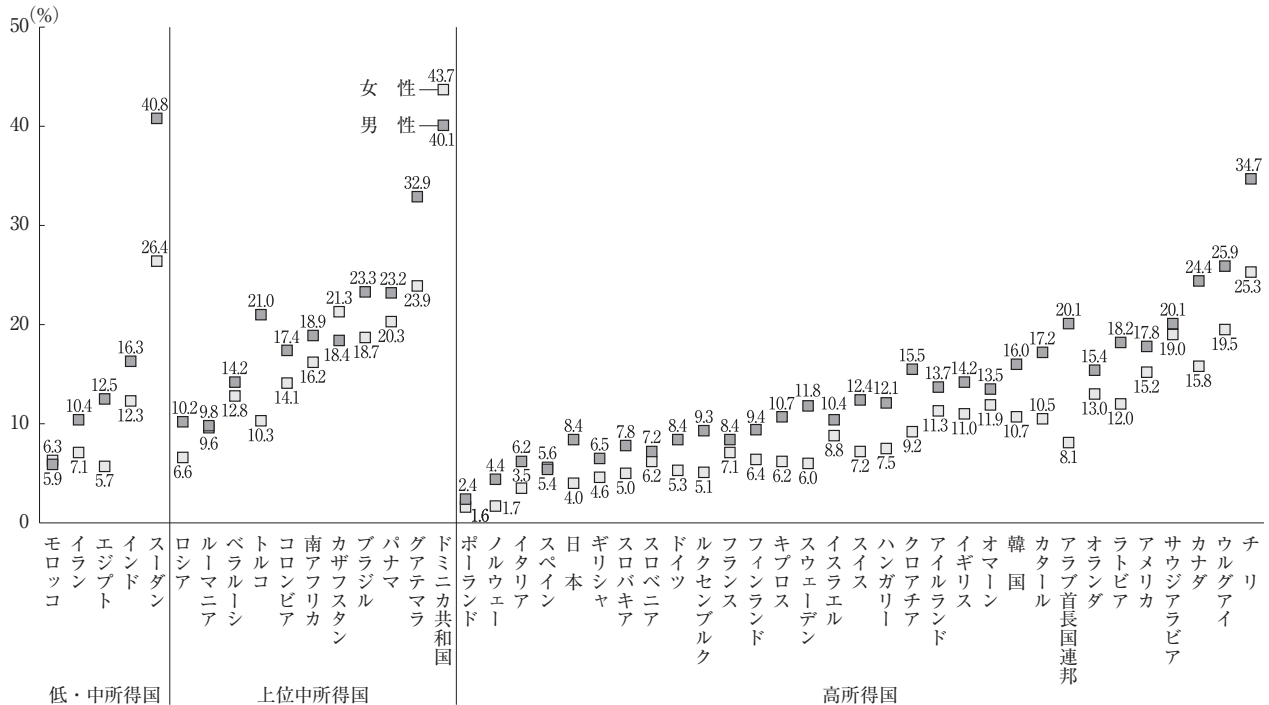
では、海外における女性の起業はどのようなのだろうか。GEM(2022)<sup>3</sup>によれば、集計対象となっている47カ国における初期起業活動指数(TEA)<sup>4</sup>の平均は、女性が10.4%であったのに対して、男性は13.6%であった。女性のTEAが最も高い国はドミニカ共和国で43.7%、最も低い国はポーランドで1.6%であった(図-4)。日本は4.0%で、ポーランド(1.6%)、ノルウェー(1.7%)に次ぐ低さである。

1人当たりの国民所得のレベルごとにTEAをみると、高所得の国が最も低く8.7%、次いで低所得国(10.5%)となっており、中所得国(18.0%)

<sup>3</sup> Global Entrepreneurship Monitor2021/22のデータを用いて、女性の起業家活動を分析したレポート。

<sup>4</sup> Total Early-stage Entrepreneurial Activity。18~64歳の人口に占める起業間もない人の割合。

図-4 男女の初期起業活動指数（TEA）（国別）



資料：GEM（2022: p.25）

が最も高くなっている。

TEAの男女差をみていくと、最も差が大きい国はノルウェーとアラブ首長国連邦で、いずれも男性のTEAを1とすると、女性は0.4にとどまる。日本もこれに次ぐ0.5であり、女性のTEAは男性の半分に過ぎない。逆に最も差がないのがドミニカ共和国とカザフスタン、およびモロッコであり、いずれも男性のTEAを1とすると女性は1.1、つまり男性のTEAを上回っている。世界平均では、男性1に対して女性は0.7となっている。

また、47カ国全体について事業の革新性における初期起業家の男女差をみると、「地域内で革新的なビジネス」を始めた人のうち、女性は43.8%、男性は56.2%であった。「国内で革新的なビジネス」は女性36.8%、男性63.2%、「国際的に革新的なビジネス」は女性32.2%、男性67.8%となっている。高い革新性を有するビジネスになるほど、男性の比率が高まっている。

商圏では、「地域内市場」が女性47.9%、男性52.1%、「国内市場」が女性37.9%、男性62.1%、「国際市場」が女性38.9%、男性61.1%となっており、さらに売上の25%超を輸出している人は、女性が36.3%、男性が63.7%となっていることから、男性の方がより広い商圏の事業、海外への輸出を行う事業を営んでいることがわかる。

従業員規模においても、20人以上の従業員を雇っているのは、初期起業家の女性では2.8%であるのに対し、男性では6.0%となっており、女性の事業の方が従業員数は少ない。また女性初期起業家のうち31.6%が一人起業であるのに対して、男性は23.4%であり、女性の方が一人で起業する人が多い。

女性の方が男性より多い業種は、「卸売・小売業」（女性46.8%、男性40.7%）、「健康、教育、社会サービス」（女性18.5%、男性10.1%）である。

以上のように、世界各国においても女性の起業

は男性より少なく、あまり革新的でない、地域に密着した小規模なビジネスを起しているという特徴があることがわかる。日本は男女とも起業家活動が低調であるが、さらに女性のTEAは男性の半分となっており、世界各国の中でも起業する女性が非常に少ないというのが実情である。

### 3 海外における女性の起業支援

#### (1) 起業活動における男女差

GEM (2022) によれば、男性と比較して女性は起業する人が少ない。同レポートの分析では、起業動機は男女でそれほど大きな差はないのであるが、起業に必要なスキルや経験などにおいては、女性は男性より不足している。例えば、「起業スキルを有している」と回答した割合は、女性51.5%であるのに対し、男性は63.9%である。「起業家を個人的に知っている」は女性47.2%、男性53.0%であった。さらに投資を獲得した人の割合も、女性が6.1%であるのに対し、男性は8.9%である。調達した金額の中央値も、女性が1,600ドルに対して男性は2,986ドルと倍近い金額になっている。

原因は不明であるが、男性と比較して女性は「起業スキル」が不足しており、資金調達額も少額にとどまっている。女性が起業する事業の規模が小さいから高度なスキルが不要で、調達すべき資金額も少額で済むのか、高度な起業スキルがないために事業規模が小さく、少額の資金しか調達できないのか、どちらが原因でどちらが結果なのかは明確になっていない。しかし、男性とのギャップを縮めるためには、何らかの支援が必要であるということができよう。

#### (2) 海外における女性の起業支援

起業活動や経済活動における男女差は、発展途上国においてより深刻である。国際機関等による

女性の経済的自立支援において、起業支援は有効な支援方法として広く活用されている。先進国においても、起業において男性より困難に直面している女性に対して、起業支援が行われている。

本節では、発展途上国および先進国における女性起業支援策を紹介する。

#### ① 発展途上国における女性の起業支援

アフリカやアジア等多くの発展途上国においては、宗教上の理由や伝統的慣習などにより、教育を受けられず、収入を得られる仕事に就く機会も限られ、貧困に陥っている女性が多い。国際労働機関(International Labour Organization, ILO)では、こうした発展途上国の女性の経済的エンパワーメントの一環として、Women's Entrepreneurship Development Programを実施している。

このプログラムは、女性の起業と経済的自立を支援するために、対象国の政府、地方政府、ビジネス支援団体、金融機関、経済団体等、そして貧困層の女性に向けて、テーマごとに詳細なTools(プログラム)が用意されている。例えば、小規模事業を始めようと考えている貧困層の女性に対して、ビジネスの基礎知識を教えるトレーニングプログラムが用意されている。女性が起業したビジネスの発展段階に応じて、展示会への出展支援や持続的で競争力のある事業の成長戦略策定支援、女性起業家コミュニティの運営、地域金融による融資ガイドといったプログラムが開発されている。

こうした発展途上国の女性の経済的自立のための起業支援は、ほかにもバングラデシュのグラミン銀行が実施しているマイクロローンプログラムなどがある。いずれも女性が小規模な事業を始められるように、ビジネスの基礎知識を教え、女性起業家同士のコミュニティで相互に情報交換や励まし合いができる環境をつくり、そして事業開始のための少額の融資を行う。融資後も返済金受け取りのためにたびたび起業した女性を訪問し、

事業の様子をみて必要なアドバイスを行う。

このような流れで女性の起業支援が実行され、貧困層の女性の経済的自立を促進するという成果をあげている。

## ② 先進国における女性の起業支援

ジェンダー・ギャップが少ないように見える先進国においても、女性を対象とした起業支援は行われている。

米国では、連邦中小企業庁が設置し、地域の非営利組織等が運営しているWomen's Business Centers (WBCs) が全国に140カ所以上開設されている。WBCsでは事業開発段階の企業経営者に対して、事業計画書作成や市場調査の実施、連邦政府調達へのアクセス、その他経営スキルやオペレーションスキル獲得を支援している。支援方法は、カウンセリングやトレーニング、女性起業家のネットワーク、ワークショップ、技術的支援、そしてメンタリングである。

米国連邦議会上院中小企業委員会によると<sup>5</sup>、米国で女性の起業支援が必要な理由は、女性が起業に際して資本へのアクセスや知識の獲得、支援などにおいて障壁に直面しているからである。

実は新型コロナウイルスの感染拡大下において、米国では新たに起業する人が増加している。同じく米国連邦議会上院中小企業委員会によると、2019年の新規開業数が350万件だったのに対し、2021年には540万件となっており、約200万件も増えている。WBCsにおける利用者の数も増加しており、2021年は2019年と比較して36%増の8万8,000件となっている。米国連邦議会上院では、コロナ禍におけるWBCsの支援活動の重要性が増大していることを重視し、2022年9月にWomen's Business Centers Improvement Act of 2022を制定、WBCsの予算を増額して女性の起業支援を強化し

ている。

以上のように、発展途上国においても先進国においても、起業は女性にとって重要な経済的自立の手段であると認識されている。また、女性は男性と比較して、起業の際により多くの困難に直面しているため、女性向けの起業支援プログラムが提供されている。

## 4 日本における女性の起業支援

### (1) 国の政策における女性活躍支援の変遷

日本において、政府の政策として起業支援が行われるようになったのは、1998年に制定された新事業創出促進法によるビジネス・インキュベーターへの支援からであろう。それ以前にも、1995年制定の中小企業創造活動促進法による会社設立前の起業予定者に対する認定や、ベンチャー企業に対する支援は行われていたが、起業希望者に対する制度的支援策はほとんどなかった。

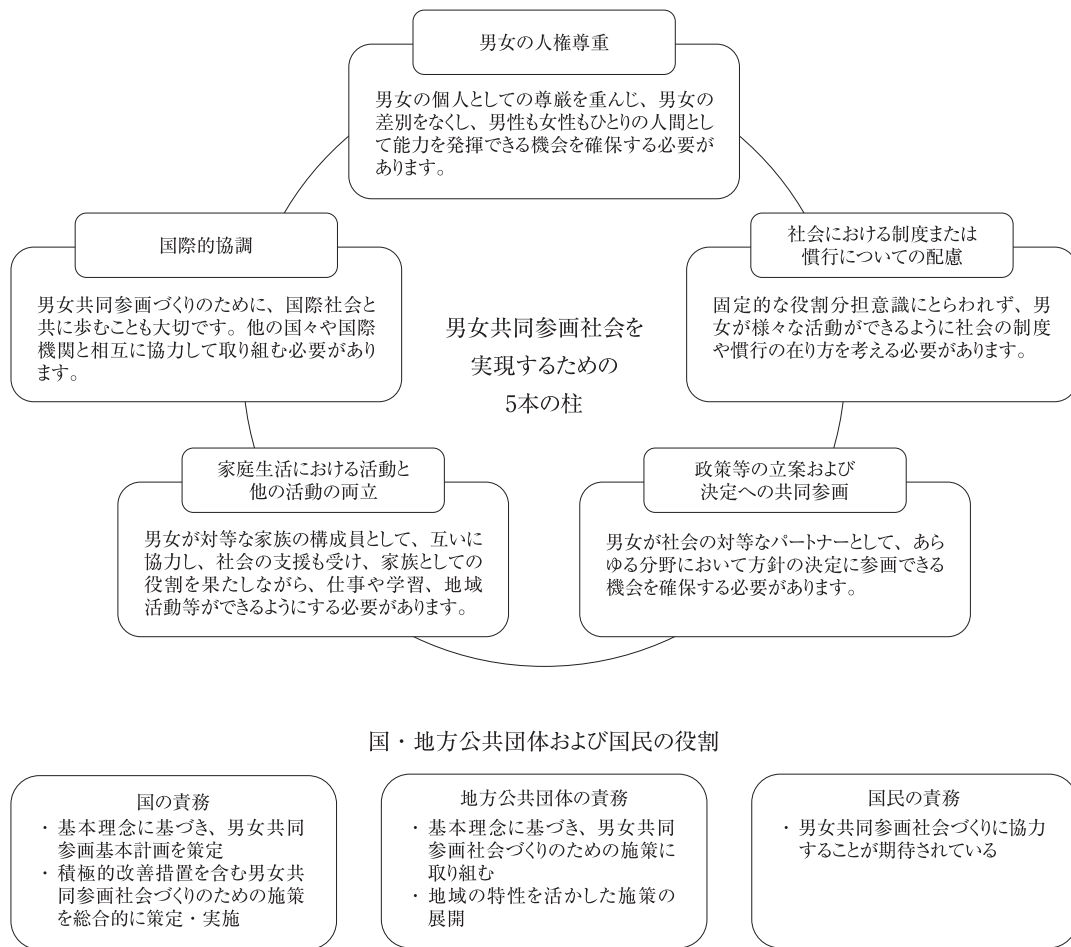
1999年12月に中小企業基本法が改正され、中小企業政策の柱の一つに「創業・経営革新支援」が盛り込まれたことにより、創業（起業）支援政策が講じられることとなった。さらに第1節で述べたとおり、2013年制定の産業競争力強化法によって、創業（起業）支援は都道府県、市区町村で主に実施することとなった。

ここまでの経済・産業政策において、経営者の性別によって異なる支援施策を講じてきたことはない。企業をマネジメントし、他社と競争するうえで、経営者の性別による違いは意識されていなかった。むしろ、女性だけを対象とする起業支援策を講じることは、男性起業家に対する差別ではないかという感覚があった。

一方、雇用者の男女平等、男女共同参画は、30年

<sup>5</sup> 米国連邦議会上院中小企業委員会のプレスリリース (<https://www.sbc.senate.gov/public/index.cfm/2022/9/cardin-leads-introduction-of-legislation-to-reauthorize-improve-women-s-business-center-program>)

図-5 男女共同参画社会のイメージ図 (男女共同参画社会を実現するための基本理念)



資料：内閣府男女共同参画局ホームページ「男女共同参画社会とは」([https://www.gender.go.jp/about\\_danjo/society/index.html](https://www.gender.go.jp/about_danjo/society/index.html))

以上前から推進されてきた。1985年に男女雇用機会均等法が制定され、1997年、2006年の改正を経て、採用や昇進、定年年齢、教育訓練などにおいて、女性差別の禁止あるいは均等化の努力義務が雇用主に課せられた。

1999年に男女共同参画社会基本法が制定され、男女共同参画社会を実現するため、「男女の人権の尊重」「社会における制度または慣行についての配慮」「政策等の立案および決定への共同参画」「家庭生活における活動と他の活動の両立」「国際的協調」の5本の柱が提示された(図-5)。

ここでも、男女共同参画社会のイメージは、「多様な人材が活躍することによって、経済活動の創

造性が増し、生産性が向上」とか、「働き方の多様化が進み、男女がともに働きやすい職場環境が確保されることによって、個人が能力を最大限に発揮」という、主に雇用者を対象とした職場における男女共同参画がメインであり、起業や企業経営における男女共同参画は意識されていない。

政府や地方自治体が女性の起業支援に力を入れ始めたのは、第二次安倍内閣において女性活躍推進が進められて以降である。労働力人口と人口の減少という状況を踏まえ、日本がさらに発展していくためには、女性や高齢者、障がい者等の活躍が必要不可欠だという考え方に基づく。2014年6月には、『「日本再興戦略」改訂2014』が閣議決定



され、「わが国最大の潜在力である『女性の力』は、人材の確保にとどまらず、企業活動、行政、地域等の現場に多様な価値観や創意工夫をもたらし、家族や地域の価値を大切にしつつ社会全体に活力を与えるもの」と位置付けられ、女性活躍推進に必要な環境整備や施策が講じられることとなった。2015年8月には女性活躍推進法が制定され、国および地方公共団体が行うべき役割が明確化された。

こうした政府の方針を具現化した目標として、安倍総理（当時）は2014年1月の世界経済フォーラム年次総会（ダボス会議）において、「2020年までに指導的地位における女性比率を30%にする」という「2030計画」を明言した。指導的地位には、政治家や行政の長、女性管理職などとともに、企業経営者や起業家も含まれると解釈できる。女性の国会議員、地方議会議員の増加とともに、女性経営者の増加も目標達成の方策の一つとなった。

この頃から、女性活躍推進のための政策として、女性の起業支援が国レベル、地方自治体レベルで講じられることとなった。例えば、男女共同参画推進連携会議のチーム活動において、2014年4月から「女性の起業支援」チームが設置され、女性起業家を増やすための方策が議論されるとともに、国や都道府県における女性起業支援施策、民間の女性起業支援活動、および成功した女性起業家の事例を収集して公表している。

政府による女性起業支援の促進以前から、民間では成功した女性起業家が後輩女性起業家を支援するという事例はみられた。例えば、(株)ジャストシステムの創業者である浮川初子<sup>うきがわはつこ</sup>氏や、業務用冷凍ピザの製造販売会社、(株)ジェーシー・フーズ（現：(株)デルソーレ）を経営して成功した大河原愛子<sup>おおかわらあいこ</sup>氏がいる。最近は多くの女性経営者や税理士、行政書士などの有資格者が、女性の起業をサポートしている。

## （2）女性起業支援の実情

女性を主な対象とした起業支援策は、実施主体によって国による支援策、地方公共団体による支援策（民間団体との連携を含む）、民間団体による支援策に分けることができる。

### ① 国による支援策

国や関連団体による女性向け起業支援策としては、女性活躍推進政策が講じられる以前は、日本政策金融公庫の「女性、若者／シニア起業家支援資金」<sup>6</sup>くらいしかなかった。

2015年からは、中小企業庁の予算による「創業スクール（地域創業促進支援事業）」における三つの研修コースの一つに「女性起業家コース」が設けられた。

同時期に、経済産業省経済社会政策室が女性活躍推進の一環として、女性起業家支援政策の創設を模索し、まず女性向け起業支援策の実情と課題を調査した。調査結果は「平成27年度産業経済研究委託事業(女性起業家等実態調査)報告書」(2016年)にまとめられた。本報告書によれば、女性起業支援を行っている地方公共団体関連の支援機関では、「他の支援機関との連携を進めることが難しい」とか、「創業希望者がどこに所在するのかわからない」、あるいは「実施する事業へのニーズがどの程度あるのかがわからない」といった課題が挙げられていた。

経済産業省経済社会政策室では、本調査の結果を参考に、2016年度から「女性起業家等支援ネットワーク構築事業」を創設した。本事業は、全国を10地域に分け、各地域において事業を推進する中核機関を選定し、地域内で女性の起業を支援する公的支援機関、民間団体、先輩女性起業家等のネッ

<sup>6</sup> 制度の概要は以下のとおり。対象者：女性、または35歳未満か55歳以上の人であって、新たに事業を始める人または事業開始後おおむね7年以内の人、資金用途：設備資金、長期運転資金、返済期限：設備資金20年以内（うち据置期間2年以内）、運転資金7年以内（うち据置期間2年以内）

トワークを構築して女性起業支援の面的な展開を促進することを目指していた。また全国事務局では、女性起業支援担当者（メンター）のスキル向上や情報共有のため、研修会や支援機関の表彰制度を実施した。さらに、女性の起業に関する啓発イベントの開催、女性起業支援ホームページの開設などが行われた<sup>7</sup>。

本事業は2019年度まで実施され、2019年2月にはネットワークに参加している構成機関は、全国で550機関に上った。本事業の成果は、「起業にはまだ関心がないが、何かやりたいと考えている段階（フェーズ0）」および「起業に関心をもち始めたが、まだ何から始めたらいいかわからない段階（フェーズ1）」の女性への支援を重点的に実施し、こうした起業潜在層の女性への支援ノウハウを蓄積したことにある。最初から明確に起業を目指している女性は少なく、何らかの形で社会とのかかわりをもちたい、あるいは経済的活動をしたいが自分に何ができるかわからないと考えている人が多い。そうした女性に寄り添って支援を行ったメンターが実践から学んだ支援方法を、他地域のメンターと互いに情報共有し、スキル向上ができたことは大きな成果である。

残念ながら、本事業は2019年度で打ち切りとなった。各地域の女性起業支援事業は、自立して事業継続することが求められたが、起業支援はスタートアップへのアクセラレーションやベンチャー・キャピタルと異なり、多くの収益が得られる事業ではない。

現在、「わたしの起業応援団」が後継事業として、全国の女性起業支援機関の紹介と、支援ノウハウ集の提供、地方公共団体職員等支援者への研修事業、さらに広域に立地する支援機関、支援者による女性起業家への伴走支援事業が行われている。

## ② 地方公共団体による支援策（民間団体との連携を含む）

男女共同参画推進連携会議の「女性の起業支援」チームにおいて、「各都道府県等の女性向け起業支援策一覧（平成29～30年度）」を取りまとめ、公表している。

これによれば、都道府県市区町村およびその関連団体（商工会議所、信用金庫、NPO法人等との連携を含む）が実施している女性起業支援策は505件であった。支援策の内容は、女性向けにビジネスの基礎知識を学ぶセミナーの開催や、起業に関する申請や相談支援、女性起業家同士の交流や情報交換、金融支援、好事例集の作成、コンテストなどの表彰に類型化されている。起業セミナーが多いようだが、前述の経済産業省の女性起業家等支援ネットワーク構築事業のように、起業潜在層の女性にも配慮した内容かどうかは不明である。そこで、女性起業支援において先進的な好事例を四つ紹介する。

### <事例1>武蔵小山創業支援センター

武蔵小山創業支援センターは、東急目黒線の地下化に伴って空きスペースとなった武蔵小山駅前に東京都品川区が建設したビルに立地している。

同センターは、品川区内の在住、在勤者および品川区内で事業展開を志す起業準備者に対して支援を行い、新規事業者の創出に貢献するため、2010年に開設された。実際には、品川区外、時には東京都外からも問い合わせが多く、ほとんどの支援プログラム、サービスは、区外の人でも利用できる。

起業に関心はあるが、まだ具体的な事業アイデアをもっていない人に対しては、週1回相談会を開催して気軽に相談できるようにしている。起業全般について相談できるインキュベーション・マネージャーは、4人のうち2人が女性である。

<sup>7</sup> 女性起業家等支援ネットワーク構築事業の具体的な取り組みについては、鹿住（2017）に詳しく紹介している。

さらに具体的に起業知識を学びたい人には、起業セミナーやビデオによるセミナー視聴で学ぶ機会が提供されている。事業の構想が具体化すれば、各分野の専門家によるアドバイスを受たり、融資等の相談をしたりすることができる。また起業を目指す女性同士の交流会も開催している。

起業した人に対しては、コワーキングスペースやインキュベーションルームも用意されている。同センターでは、ITを活用し、登録した人にメールでさまざまな情報を提供している。

そして特徴的なプログラムとしては、ビジネスプランコンテストである「ウーマンズビジネスグランプリ」と、テストマーケティングの機会を提供する「品川まちなか起業ステーション」および「羽ばたけ！アントレーヌ in 品川」がある。さらに2021年3月には、センター1階に常設のチャレンジショップが開設され、月額3,000～1万円の利用料で製品等を展示販売することができる。

ウーマンズビジネスグランプリに出場することにより、プレゼンテーションの指導を受けられ、また事業内容を発表することにより、顧客や協力を獲得することができる。また試作した製品や企画したサービスを実際に顧客に提供し、製品やサービスのブラッシュアップやビジネスプランの精度向上につなげるなど、テストマーケティングの機会を数多く提供している。これらのプログラムによって、多くの女性起業家が事業化を実現している。

#### <事例2>F-SUSよこはま

横浜市は神奈川県の中核都市であり、県内で最も人口の多い市である。東京駅から電車で約30分の距離であり、東京の会社に通勤する住民も多い。

F-SUSよこはまは、女性がビジネスの場で生き生きと活躍できる社会の実現に向けて、女性起業家を支援するスタートアップオフィスとして2011年6月に開設された。中小企業への経営支援

や創業セミナーなどを行っている公的支援機関である、公益財団法人横浜企業経営支援財団が運営している。

業務内容は、シェアオフィスの提供と、インキュベーション・マネジャー（5人のうち4人は女性アドバイザー）による伴走型経営支援を行い、女性起業家の成長をサポートしている。

F-SUSよこはまには、個別および共用のデスク、商談スペース、ミニロッカー、コピー機、プリンタ、インターネット接続環境、セミナールームがあり、審査を受けて会員になると月額8,800円で利用できる。

このほか横浜市では、主に自宅起業など小規模な事業の開業を目指している女性向けに、男女共同参画センター横浜において「女性起業UPルーム」を開設し、「女性起業家たまご塾」などのセミナーやコミュニティサイトの運営、メンター制度の運用などを行っている。女性の起業は目的や目標が多様であり、相談者の希望や実情に応じてきめ細かな対応を行うことが重要である。横浜市の取り組みは、女性の実情に即した多様なプログラムを用意して対応しているところに特長がある（F-SUSよこはまは2023年3月末で閉館するが、女性への起業支援は継続して行う）。

#### <事例3>北海道女性起業家支援ネットワーク

ほくじょき（北海道女性起業家の意味）.netは、経済産業省の女性起業家等支援ネットワーク構築事業の実施機関の一つである。中核機関は、札幌市男女共同参画センターである。

北海道は、都道府県の中で最も面積が広い。そのため女性の起業支援は、札幌市だけで実施しても広がらない。各地域ですでに活動していた先輩女性起業家によるじもじょき（地元女性起業家ネットワークの意味）が主催する交流会や勉強会を組織化し、相互に起業支援ノウハウや公的支援機関への働きかけの方法を情報交換してきた。

活動の成果としては、政府系金融機関が6カ所で開催した創業相談会を開催地のじもじょきと共催で実施したところ、50人以上の女性からの相談に対応することができたそうである。政府系金融機関の職員と、じもじょきメンバーがともに相談に対応することで、専門性と当事者性の両方を生かしての相談が可能となり、起業を目指す女性に好評であった。

また北海道内のある市では、それまで女性向けの創業セミナーを市が開催しても参加者が非常に少なかったが、じもじょきと協力して開催したところ、多くの参加者を集めることができたそうである。

北海道女性起業家支援ネットワークは、地方公共団体や公的支援機関が直面している、創業希望の女性の所在がわからないという課題の解決や、起業潜在層のニーズに合った支援の提供に貢献している。

#### <事例4> 沖縄県八重瀬町

沖縄県南部の八重瀬町でコミュニティカフェ「はたけかふえ。」を運営する岩淵裕子<sup>いわぶちゆうこ</sup>氏は、何かやりたい、誰かの役に立ちたいと考えて活動しようとしている女性たちを対象に、講義形式の起業塾ではなく、「沖縄ガールズスクエア」で参加者同士や先輩女性起業家とのコミュニティを形成することにより、女性が起業において直面する課題を解決し、公的な起業支援につなげていく活動を行ってきた。この事業は2013年度から2015年度に内閣府沖縄総合事務局の「輝き女性塾」として実施されてきたが、その後、2016年度から2019年度までは、「女性起業サポーター」を公的制度としてではなく、起業準備段階の女性と同じ目線で応援し、一緒に課題解決を考える存在として育成してきた。

沖縄県八重瀬町は、那覇市の南に位置し、那覇市のベッドタウン化しつつある。若い人を中心に那覇に通勤する住民が増加している一方、昔から

住んでいる人は農業や既存産業に従事していて、新たに起業する人は少ないと行政や商工会では考えていた。

起業支援がほとんど行われていなかった八重瀬町で、インフォーマルな女性の起業支援を行うコミュニティカフェを開業し、独自にさまざまなワークショップや講座、起業希望者へのトライアルキッチンの貸し出しなどを行ってきた岩淵氏は、八重瀬町全体で創業・起業支援に取り組む方がよいと考え、町役場や商工会に働きかけた。

経済産業省の女性起業家等支援ネットワーク構築事業を受託し、起業準備ステージの女性を対象とした実践的な起業講座を運営するとともに、このステージの女性に対する支援を担当する女性起業サポーターを養成する研修も実施してきた岩淵氏は、2020年度から八重瀬町商工会主催の創業セミナーの運営を受託することになった。

創業セミナーは全6回で、第1回は「地域で何かあたらしいことを考えたときに、何からはじめたらいいのか」からスタートする(図-6)。メンター役の先輩女性起業家の講演や、起業を志す参加者同士のグループワークなどが行われる。第5回に事業につながるテストマーケティングがあり、実際に顧客に商品やサービスを販売し、顧客ニーズや顧客の反応、要望を把握し、起業したい事業の内容をブラッシュアップする。

実際、2021年12月に開催されたテストマーケティングイベントは、出店者は15組で、過去の創業セミナーの受講生もいた。女性の参加者が8割を占めており、「親子でDIY」「珊瑚アートワークショップ」「オリジナル・グラノーラづくり体験」「体によい材料や米粉を使ったお菓子づくり体験」「お顔の悩みを解決する鍼灸サロン」「母親へのプレゼントとしてのおむつケーキ」など、子どもが楽しみながら学べる体験型販売や、女性の悩みや気持ちに寄り添った製品・サービスを提案する人が多かった。

図-6 八重瀬町創業セミナー（2022年）の受講生募集チラシ

創業セミナーカリキュラム			
開催日	テーマ	実施内容	講師
第1回 10月1日(土) 10:00-13:00	地域の起業に必要な コンセプトづくり	<ul style="list-style-type: none"> <li>■オリエンテーション「創業セミナー」、カリキュラムについての説明、受講生自己紹介</li> <li>■地域で何かあたらしいことを考えたときに、何からはじめたらいいのか、自分は誰のどんな役にたてるのか？将来を見据えた、起業準備期間の過ごし方のポイント、コンセプトを明確にする重要性をお話します。</li> <li>■グループワーク/コンセプトの整理</li> </ul>	事務局：八重瀬町商工会 沖繩ガールズスクエア 岩淵 裕子氏
第2回 10月15日(土) 10:00-13:00	私の起業Story	<ul style="list-style-type: none"> <li>■「創業セミナー」を受講し、自分だからできることを見出して「誰かの役に立つ」取り組みを実践している日々。「これまで」と続行経路の「今」のリアルをお話します。</li> <li>■グループワーク/自分だからできること、自分しかできないことを考えてみる</li> </ul>	ぬちぐすいお菓子 淵上 沙也加氏 (令和3年度「創業セミナー」修了生) 沖繩ガールズスクエア 岩淵 裕子氏
第3回 10月29日(土) 10:00-13:00	起業プランの魅力を 伝える情報発信手法	<ul style="list-style-type: none"> <li>■自分の思い、起業プランを描くまでの魅力を伝え、ファンづくりを行うための情報発信手法（SNS・YouTube活用法・画像編集アプリ等）について実践事例をお話します。</li> <li>■グループワーク/コンセプトを実現するサービス考案</li> </ul>	Lifeオキナワン レクレア 幸佳氏 沖繩ガールズスクエア 岩淵 裕子氏
第4回 11月12日(土) 10:00-13:00	一歩踏み出すための 資金調達	<ul style="list-style-type: none"> <li>■自治体・公的支援機関における資金調達（補助金・融資制度）、商工会の取り組みをご紹介します。</li> <li>■新たな資金調達の一つとしてクラウドファンディングについての仕組みや魅力、メリット等をお話します。</li> <li>■グループワーク/起業実践準備</li> </ul>	事務局：八重瀬町商工会 沖繩ガールズスクエア 岩淵 裕子氏
第5回 11月26日(土) 10:00-16:00	起業実践 テストマーケティング	<ul style="list-style-type: none"> <li>■思いの実現に向けて、お金をかけずに、いったい何ができるのかを考え、考えたことを「私らしく」まずはやってみようという実践の場、自分のやりたいことを確認する場、自分に自信をもつきっかけづくりの場に一緒にトライしましょう。</li> </ul>	沖繩ガールズスクエア 岩淵 裕子氏
第6回 12月10日(土) 10:00-13:00	成果報告会 (プラン発表会)	<ul style="list-style-type: none"> <li>■「やりたいこと」「自分にできること」「これからの私」についてのプラン発表会。思い描くだけではなく、起業実践、体験を通して感じたことを話まえば「この人たちのためにこんな役に立ちたい」を整理し、今後目指す目標を発表。</li> </ul>	沖繩ガールズスクエア 岩淵 裕子氏

出所：沖繩ガールズスクエアホームページ (<https://www.okinawa-girls-square.com/4sougyouseminar>)

創業セミナーを主催する八重瀬町商工会の担当者に話を伺ったが、セミナーを開催するまで、町内に起業・創業を志す人がこれほど存在するとは思わなかったそうである。セミナー受講者の8～9割は女性である。八重瀬町役場の担当者も、岩淵氏から話を聞くまで、起業・創業の重要性を理解していなかったとのことで、今では地元の人がさまざまな事業を起業することで、多様な店舗やサービスが増え、また起業する人が増えることで地元に着する人口が増えることが期待できると話していた。

岩淵氏は、八重瀬町の中小企業・小規模事業者振興基本条例検討委員会の委員に就任し、条例に創業支援に関する条文を加えることに尽力している。岩淵氏は八重瀬町商工会理事、内閣府沖繩振興審議会委員を歴任しており、こうした公的な会議の場で女性起業家の実情や支援ニーズ、有効な支援策について発言することで、公的機関に女性起業家についての気づきを与え、今までみえていなかった女性起業家の実像を顕在化させることに大きく貢献している。八重瀬町においては、岩淵

氏が公的機関の委員や創業セミナーの運営などに携わることにより、起業を目指す女性が顕在化し、彼女たちが公的な支援を受けることができるようになったのである。

ここでは、地方公共団体が運営する女性起業支援の好事例を4件取り上げた。いずれも、女性の起業支援を行う公的機関が直面している「起業希望の女性の所在がわからない」「どのような支援ニーズがあるのかわからない」といった課題に、現場の経験と工夫によって適切に対応している事例である。

もちろん、ほかにも成功している事例はあると思うが、担当者へのインタビュー等によって、現場の経験をいかに有効な支援につなげていったかが理解でき、他地域の参考になる事例である。

ここで東京都の女性起業支援について付記する。東京都では、小規模企業の起業を考えている人向けに、Startup Hub Tokyo (丸の内、立川) やPlanning Portを開設しており、起業相談やワークスペースの提供、起業家同士の交流促進を行っている。ま

た、起業する女性向けには、Acceleration Program in Tokyo for Womenを用意している。Startup Hub TokyoやPlanning Portは利用者を女性に限定しておらず、女性の支援ニーズに沿ったプログラムの提供や相談支援を行っているのかは不明である。他地域と比較して利用者は格段に多いと思われるので、支援の成果等が公表されることを期待する。

### ③ 民間団体による支援策

前述のとおり、成功した女性起業家が後輩女性の起業を支援するという事例は、以前からあった。比較的最近の事例でいうと、(株)キッズライン社長つねざわ かほこの経沢香保子氏が2001年から始めた女性起業塾、その後オンラインで2014年から開設している女性起業家サロンがある。

経沢氏は26歳で起業し、出産・育児をしながら会社を成長させ、2012年に東証マザーズ（当時）上場を果たした。経沢氏は起業、企業経営と出産・育児を両立させてきた経験者のリアリティをもって、後輩女性の起業を支援している。「女性として生き続けながらも、さらに子どもをもちながらも、会社を継続して拡大、経営していく手法の共有がほとんどない」と経沢氏は述べている。自身の経験に基づき、起業に向けての勉強方法、最初の人への雇い方、起業と家庭の両立、お金を集める複数の方法といった、女性の視点で起業に役立つコラムをウェブで公開していた（現在は閉鎖）。

このように、先輩女性起業家が対面で、あるいはオンラインで後輩女性の起業を支援する事例が数多くある。

また、女性の経営コンサルタントが主催する女性起業塾もある。起業経験者として、ビジネス知識を伝授し、女性の起業を成功に導くため、こうした起業塾を開いている。さらに受講して起業した女性を将来の顧客として獲得することも目的の一つである。経営コンサルタントのほかに、税理士や社会保険労務士、行政書士などの有資格者も、

将来の顧客獲得を視野に入れ、専門知識をもって女性の起業を支援している。ただし、起業準備中の女性から高額な受講料やコンサルティング料を取ることは難しいので、事業として収益をあげることは簡単ではない。行政や公的機関と連携し、実施している例が多い。

すでに起業した女性が利用できるサービスとして、女性向けのコワーキングスペースやシェアオフィスがある。託児や見守り保育つきの施設もあり、育児中の女性起業家が利用しやすい。

女性からみると、男性が多いコワーキングスペースやシェアオフィスは、安全面から使いにくさを感じていることが多い。しかし、自宅を拠点に起業すると、商談の際などに自宅外の会議室などを利用する必要が出てくる。シェアオフィスに会社の住所を登記できれば、自宅の住所を公開せずに仕事ができ、安全である。こうした女性向けのコワーキングスペースやシェアオフィスは、都市部を中心に増加している。

大企業による女性起業支援も行われている。SDGsのジェンダー平等の実現の一環として、女性の起業支援プログラムを開発している外資系企業がある。

SNSアプリFacebookを運営するMetaでは、ワークショップやオンラインでの情報提供を通じて、女性起業家がビジネスを成長させるために必要な知識や人脈、スキル、テクノロジーを身につけることができるプログラム、「#SheMeansBusiness」を提供している。日本でも2016年9月から「#起業女子」という名称で開始し、47都道府県でセミナーを開催し、延べ4,500人を超す女性起業家、あるいは起業を志す女性が参加した。2022年から日本でも「#SheMeansBusiness」という名称に改め、プログラムを再始動する。内容は、FacebookやInstagramといった自社のSNSにおけるウェブマーケティングの活用によって、いかに事業を成功、成長させるかといった内容のオンラインレッスン

や情報提供が中心である。

化粧品メーカーも女性の起業を支援している。スキンケアブランドSK-IIを展開するP&Gプレステージ(同)と渋谷区、女性起業家コミュニティを運営するmeetalk(株)が連携し、2021年および2022年に女性起業家支援プログラムを実施した。このプログラムはすでに起業している女性が対象で、特に新型コロナウイルスの感染拡大によってダメージを受けた女性起業家に対し、経営知識やスキルを学ぶセミナーや、各界で活躍するリーダーやメンターと出会う場の提供、女性起業家同士の交流の促進などを実施している。

フランスの大手化粧品メーカー、ロレアルは、2022年5月に「BOLD FEMALE FOUNDERS」を設立し、女性起業家が経営するスタートアップへの投資を促進する。まずは2,500万ユーロの資金が投入される予定である。これから起業する女性への支援ではないが、ロレアルはこれまでも女性のエンパワメントに取り組んでおり、女性が経営するスタートアップへの投資額が低い水準にとどまっている状況の改善を目指す。

日本の化粧品メーカーちふれホールディングス(株)も、「チャレンジ精神旺盛な女性起業家を支援することで世の中で活躍する女性の輩出に貢献したい」との考えに基づき、2013年から「ちふれ女性起業家支援制度」を運営している。

本制度は、起業を目指し、株式会社設立を予定している女性、および個人事業を経営しており、株式会社化を予定している女性を対象としている。書類選考、面接、プレゼンテーションの審査を経て選抜された人に対して、会計や税務の基礎知識を学ぶ起業セミナーや実践的な経営課題の解決策を学ぶスキルアップセミナーを実施し、さらに出資(100万円まで)および事業資金の貸し付け(900万円まで)を行うものである。

化粧品メーカーは、主な顧客である女性を対象に、女性の活躍を支援するために起業支援を行っ

ている。

非営利組織による女性起業支援もある。米国のシリコンバレーで女性起業家を支援してきた堀江<sup>ほりえ</sup>愛利<sup>あいり</sup>氏は、日本においても女性を対象とした「はじめての起業プログラム」を実施している。

堀江氏が主宰する女性起業家支援NPOの、Women's Startup Lab Impact Foundationが運営するAmeliasでは、「何から始めてよいかわからない」という不安をもつ人に対して、「起業とは何なのか」を理解してもらい、起業プログラムを通して思考の整理をし、ともにチャレンジしていく仲間とつながることで挑戦できる環境をつくることを大切にしている。

はじめての起業プログラムは、3日間のオンラインセッションで起業の基礎知識を学び、自分にあった起業を考え、チームづくりやリーダーシップのあり方を理解する「はじめての起業アカデミー」および、2日間でシリコンバレーから参加する講師や日本の先輩起業家による起業についての体験談等の講義や、アイデア出しなどの実践型ワークショップを行う「Amelias起業サミット」からなる。このプログラムは、女子高校生にも内容をアレンジして提供されている。

多くの起業家が集まり、活発な起業家活動が行われているシリコンバレーでさえ、女性が起業するには困難な環境があり、男性より起業家は少ない。そのため、Ameliasの活動は必要とされており、米国連邦政府からの助成金を得て運営されている。

#### ④ 小 括

本節では、日本における女性起業支援策を実施主体別に紹介してきた。地方公共団体が実施する女性起業支援策は、件数は増加しているものの、女性に多い起業潜在層に寄り添った支援が行われているのか、疑問が残る。実際、起業した知人女性は、ある公的支援機関の創業セミナーに参加したが、事業内容も確定していない段階で詳細な事業計画

書の作成を行う内容だったため、自分には合わないと考え、途中でやめたそうである。

特に、「起業希望者の所在がわからない」と考えている支援機関には、起業支援事業の周知やセミナーの参加者募集告知を、どのような媒体を使って流せばいいのか、どのような内容やデザインが起業潜在層の女性にアピールするのか、十分に理解されていない。商工団体や金融機関を通じての告知では、こうした機関になじみのない起業潜在層の女性の目には触れない。このようなミスマッチが生じている可能性がある。

女性起業家の側からは、公的機関の起業支援はどのようにみえているのだろうか。鹿住・河合(2018)によれば、「ママ起業家」を中心とする女性起業家に調査したところ、公的な支援制度(融資制度など)を利用したことのある人は5%程度にとどまっていた。実際に公的機関や金融機関に起業の相談をした女性起業家は、事業内容を理解してもらえなかったり、事業計画書を作成していないことで門前払いされたりと、ディスカレッジされるような対応に苦慮していた。公的機関による起業支援は数多く実施されているが、これまで主に男性起業家を対象としてきたため、起業を志す女性が直面する課題を理解しておらず、ミスマッチが生じている可能性が高い。

本節で紹介した好事例は、いずれもセミナーの企画運営や相談、アドバイスを、女性スタッフまたは先輩女性起業家が担当していた。実は地方の支援機関では、まだまだ女性起業支援の相談担当者に女性を配置していないところがある。女性の視点に立った気づきや事業アイデアへの理解や、家庭責任との両立を図りながらの起業活動への共感、やはり女性でないと難しいところがある。実際に女性が支援機関の窓口で相談に行ったとし

ても、事業アイデアを理解されず、「何から始めればよいかわからない」段階では、男性の起業とあまりにも違うため、起業希望者として認識されない。結果として、「女性の起業希望者がどこにいるかわからない」ということになる。

一方、民間団体による支援策は、ターゲットや支援内容が絞り込まれていたり、年1回程度の単発開催であったりするものが多い。最近ではオンライン上で実施されているものも多く、女性が参加しやすくなっている。だが基本的にセミナー等への参加は有料であるし、資金支援は審査を受けてパスすることが必要な競争的事業である。コンサルタント等が実施するセミナー、起業塾は、起業後に顧客になることを期待されているので、コンサルタント料を払えるくらいの事業規模、事業の成長を期待されており、起業家本人の希望とは一致しない場合も想定される。無料や低料金で実施されている支援策は、地方公共団体等との連携によって行われているものが多く、地方公共団体の抱える課題への対応が不可欠になる。

次節では、民間企業が地方公共団体や地域の商工団体、金融機関と連携し、起業潜在層の女性に働きかけ、寄り添った支援プログラムを構築した事例を取り上げ、地域内の支援機関間でどのように女性の起業への理解を共有していったかを分析する。

## 5 ケーススタディ

—「とよたで女性の起業できます。

プロジェクト」<sup>8</sup>

「とよたで女性の起業できますプロジェクト」は、愛知県豊田市(ものづくり産業振興課、とよた男女共同参画センター)、豊田商工会議所、豊田信用金庫が連携して実施している、女性起業支援

<sup>8</sup> 本節は、(株)eightのホームページに掲載された「とよたで女性の起業できますプロジェクト」に関する情報、各年の報告書および、(株)eight代表取締役鬼木利瑛氏へのインタビュー調査(2022年3月15日実施)、2022年12月11日開催の「とよたで女性の起業できます。ビジネスコンテスト」聴講、および鬼木氏に対するメールでの事実確認に基づき作成した。



プロジェクトである。市内で女性社員のキャリアデザイン研修や管理者向けの女性社員マネジメント研修などを実施している(株)eight（代表取締役・おにきりえ鬼木利瑛氏）が事務局となり、運営している。

### （１）プロジェクト開設の経緯

豊田市はトヨタ自動車(株)の本社が立地し、自動車関連の製造業が多い地域である。どちらかという男性が外で働き、女性が家事・育児を担うという性別役割分業感が強い地域で、製造業に勤務していた女性が出産後に退職するケースが多いそうである。実際、豊田市は全国より、既婚女性の家事従事者（専業主婦）の割合が高い。子どもがある程度大きくなって、外に働きに出ようと思っても、適当な働き口があまりない。また、配偶者の転勤で豊田市に移住してきた女性も、高い能力をもちながら発揮する場が少ないという状況であった。

(株)eightの代表取締役、鬼木氏自身も、配偶者の転勤で豊田市に移住し、2015年に会社を設立した。鬼木氏は、豊田市に転居する前に住んでいた奈良市で、フリーランスママと組んで企業から仕事を受注する事業を行い、さらに起業支援に発展させていた。(株)eightでも、自主事業として「ママながら起業塾デビュー講座」を開催している。鬼木氏は、豊田市を中心に愛知県内の市町村で起業講座の講師を務めている。

2015年度から、豊田商工会議所主催の起業講座を、(株)eightが企画し講師を務めることになった際、これまでの起業講座は女性にとってハードルが高いイメージがあったため、タイトルや内容を工夫した。チラシも優しい色調にして、手書き風の文字で書かれている。タイトルは、『「みつかった“好き”を仕事にしよう！』ママ向け起業連続講座」である。

豊田市では、(株)eight主催の起業塾、商工会議所主催の起業講座、豊田市ものづくり産業振興課主催の起業講座、とよた男女共同参画センター主催のプチ起業講座と、主催者が異なる女性向け起業

講座が複数開催されていた。起業に関心のある女性からみると、自分がどの講座を受けるべきかわからないという戸惑いがあり、複数の講座で講師を務める(株)eightへの問い合わせが増えた。そこで、(株)eightが事務局となってこれらの講座に横串を刺し、前述の3団体に豊田信用金庫を加えた4団体連携プロジェクトである、「とよたで女性の起業できますプロジェクト」を2016年度からスタートさせることになったのである。

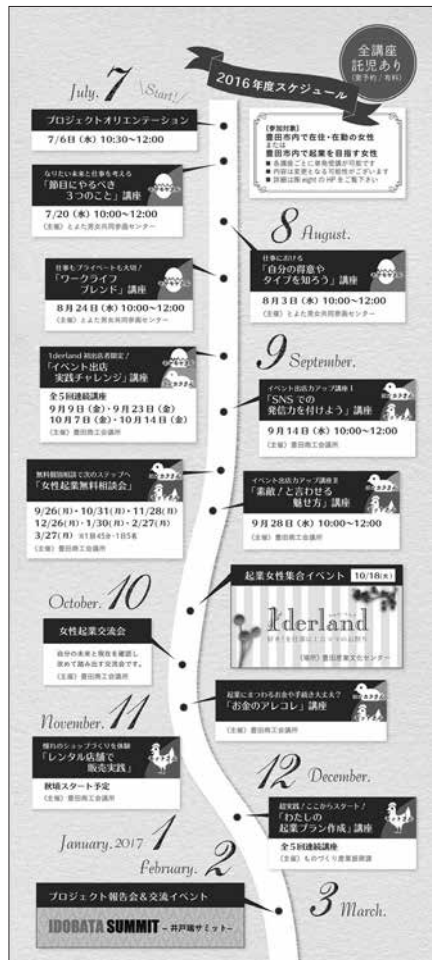
「とよたで女性の起業できます」というタイトルは、男性による製造業の起業がメインである豊田市において、女性が自身の発想や経験に基づいて自分なりの起業を目指すことができるというメッセージが込められている。女性の起業が地域社会の中で認知されることにより、女性起業家は経営資源を集めやすくなり、必要な支援を受けやすくなり、未熟さから生じる課題が低減され、よりよい事業成果をあげることができる(Kibler, Kautonen, and Fink, 2014; Shepherd, Mcmillen, and Jennings, 2007)。

### （２）プロジェクトの内容

2016年から開始された「とよたで女性の起業できますプロジェクト」は、事業の役割として、女性起業ならではの課題に応える支援を掲げている(eight, 2016)。具体的には、女性はライフイベントによってキャリアにブランクを抱えている人が多いこと、家庭責任や子ども、家族に合わせた生活があり、時間管理が課題となりやすいこと、女性が起業する事業は小規模で、個人向けの身近なサービスが多いことが挙げられる。さらに、各機関が行ってきた支援を一本化して連携することや、女性が段階を追って成長できる仕組みづくり、将来的に事業として発展し、雇用を生み出すまでのサポート体制を築くことが、プロジェクトの役割として認識されている。

2016年度の講座の実施期間は、2016年7月6日

図ー7 「とよたで女性の起業できますプロジェクト」  
2016年度の内容



出所：(株)eightホームページ (<https://8eight8.jp/kigyoupj-toyota>)

から翌2017年3月末までである。講座のプログラムは3段階になっていて、起業も視野に入れつつ働き方に迷っている段階(「起業まだまだレベル」)、起業へスタートを切って間もない段階(「起業ビギナーレベル」)、すでに起業していてチャレンジの場を広げたい段階(「起業グングンレベル」)を想定している。

講座はプロジェクトオリエンテーションで始まり、前半の3講座(各1回)は自分を知り、起業やそのほかの働き方を検討する内容になっている(図-7)。これらの講座は、起業まだまだレベルの人が対象である。とよた男女共同参画センターが講座を担当した。

次の4講座は、イベント出店という実践を通じて、自身の事業内容を具体化していく段階である。まず、イベント出店実践チャレンジとして、何を売るか、マーケティングの基礎、準備のためのチームワーク、出店準備を学ぶ。実際のイベント出店を含め、全5回の講座となっている。

上記講座の合間に、イベント出店力アップ講座として、「SNSでの発信力を付けよう」講座、「素敵!と言わせる魅せ方」講座が開催された。イベントでの出店を通して、顧客の反応やニーズを把握し、実際の事業のオペレーションや売上、利益を計画する際に参考となる情報を得ることができる。イベント後には、女性起業交流会があり、自分の現在と未来を確認し、改めて踏み出すため、お互いに自分の起業に対する考えを話し合う。

イベント出店を通じて起業の具体的なイメージができるので、全7回開催される「女性起業無料相談会」で次のステップに向けて専門家に相談することが可能である。

この講座は、起業ビギナーレベルと起業グングンレベルの人が主な対象となっている。運営は豊田商工会議所が担当している。

続いて「お金のアレコレ」講座(1回)、さらに「レンタル店舗で販売実践」(約2カ月×2回)のち、「わたしの起業プラン作成」講座に至る。レンタル店舗は、複数の人で店舗を運営し、約2カ月間顧客への販売やサービス提供を行う。家賃も発生するので、売上や製造原価、さまざまな経費に関して具体的な数字を確認することができ、収支計画や資金計画を含む事業計画書を作成しやすくなる。同時に、製品の製造や販売、サービス提供にかかる時間の確認もでき、宣伝や接客も学べると好評であった。前半は4人が出店し、総来店者数513人、総売上514,640円であった。後半は6人が出店し、総来店者数616人、総売上1,056,674円に達した。

こうした実践を経験してから、全5回の起業プ

ラン作成講座に進む。持続できる事業を意識し、資金面の計画、マーケティングの方法を検討し、最後にゲストの前で起業プランをプレゼンテーションするため、資料の作成を行う。最終回はパワーポイントで作成したスライドを表示しながらの公開プレゼンテーションである。各回のワークでは、お互いに自分の強みを話し合い、自信を深めていく。

この講座は、まずアイデアを形にして事業を試行し、具体的なイメージをつかんでから事業計画書作成に進む。非常によく考えられたカリキュラムである。担当は豊田商工会議所である。

最後に、プロジェクト報告会、交流イベントを開催し、関係機関との情報共有を行うとともに、講座に参加した女性起業家同士の交流、さらに実施機関との交流が行われる。なお、すべての講座には託児（有料）がついている。

### (3) プロジェクトの成果

2016年のプロジェクトにおいて開催されたセミナーの回数は全26回、延べ受講者数は260人であった。受講者の特徴は、30歳代、40歳代の専業主婦もしくはパート・アルバイト、すでに自営業を開業している人である。「起業を目指している」人は最も多く51%を占めていたが、「起業という選択肢を含めて何らかの形で働くことを目指している」人も39%いた。

そして起業を志望する女性に届いた告知方法であるが、「(株)eightからの紹介」が31%と最も多く、次いで「友人知人の紹介」が20%となっていた。市の広報誌への情報掲載よりも、口コミ、メールなどによる女性コミュニティへの情報流通が、最も起業潜在層の女性に届いたといえよう。

講座参加者の満足度も高い。講座を通しての感想から、プロジェクトに参加する前に悩んでいたことは「まず何を始めたらいかががわからなかった」「好きなことで起業なんかできるのだろうか」ということであった。プロジェクトに申し込んだ

決め手は、「具体的なプランがなくて、モヤモヤしている状態でもOKだったから」とか、「女性のための講座であり、利用しやすい料金、託児があったこと」が挙げられていた。必ずしも女性は最初から具体的な起業プランをもっているわけではないため、「何か始めたいがどうしたらよいかわからない」モヤモヤしている段階から起業支援を始める必要性がみえてくる。

講座に参加してよかったこととして、「仕事をすることで子どものこと、自分の生活をあきらめなくてはならないと思ったが、考え方が変わった」「自分自身を見直す時間がもてた」といった回答があった。女性にとって起業は単にお金を稼ぐビジネスではなく、まさに自己実現の方法として認識されていることがわかる。

さらに受講後の変化については、異口同音に「自信がついた」「一歩踏み出せた」「モチベーションが上がった」という回答がみられた。起業に向けて具体的なアクションを起こした人も多く、一連の講座を通じて女性のエンパワーメントだけではなく、起業促進に結びついているといえる。

### (4) その後の展開

「とよたで女性の起業できますプロジェクト」は、2016年から開始され、2022年で7年目を迎えた。講座の内容は年度によって見直しが行われ、2017年度は17講座、延べ203人が参加したが、レンタル店舗での販売実践が割愛されていた。2018年度は16講座、207人の参加で、イベント出店も割愛され、代わりに「ハンドメイド作品をアプリで売ってみよう」という講座や、「クラウドファンディング」講座が追加されている(eight、2017、2018)。

2019年度、2020年度は講座内容が大きく変わり、2019年度は「女性起業家のためのスキル&マインドアップセミナー」、2020年度は新型コロナウイルス感染症拡大の影響もあり、新規創業企業と既

存企業とのマッチングや、長期にわたる伴走支援をメインに行った。

2021年度からはプロジェクト前半の自分を知ったり、自分に合った働き方を考えたりする部分は、とよた男女共同参画センターの講座や(株)eightの自主講座が担い、起業相談や起業プラン作成講座の開催、さらに「とよたで女性の起業できます。プロジェクトビジネスコンテスト」へとつながっている。プロジェクト開始から数年を経て、参加する組織間で女性起業支援ノウハウが共有され、それぞれの得意分野を生かして役割分担がなされるようになったといえるだろう。ただし、残念ながら、最近では出店できるイベントが開催されておらず、実践的な講座は含まれていない。

2022年度も、ほぼ同様のプロジェクト内容となっている。筆者は、2022年12月11日に開催されたビジネスコンテストを聴講した。ファイナリスト8人は、学生2人のほかは看護師やカウンセラーなど専門職の女性が多かった。それぞれ、日ごろ感じている社会的な課題を解決するようなビジネスを提案している。大賞は、学生と福祉の現場を結ぶ、福祉体験マッチングサイトによる福祉人材不足解消と共生社会実現を目指す(株)musbunが受賞した。代表の鈴木萌芽氏は、大学を休学してこの会社を経営している。

コンテストの中で、豊田商工会議所の担当者が述べていたが、商工会議所の相談窓口には、4月から11月の間に150件を超える相談が寄せられており、そのうち6割は女性で、さらに女性の相談は増加中とのことであった。「何から始めてよいかわからないという不安をもっている方も、なんでも相談に応じるのでぜひ利用してほしい」とのコメントがあった。またコンテストの最後に、おおたとしひこ太田稔彦豊田市長によるあいさつの中で、「2016年からこのプロジェクトを開始して、すでに800人以上の女性が参加している。女性の活躍はすばらしい。思い付きのアイデアだが、女性起業家が開発

した製品の紹介や販売、起業家同士の交流ができるようなバーチャル空間をつくりたい」との話があった。製造業の街、豊田市で、多様な女性の起業が認知され、地域のビジネスコミュニティに受け入れられているのである。

(5)「とよたで女性の起業できます。」

プロジェクト」の成功要因と効果

本プロジェクトは、他の地域よりも専業主婦が多く、育児期の女性が外で働いたり、自分のやりたいことで起業したりするということがあまり多くなかった豊田市において、女性の起業への認知を高め、その多様性への理解を深めることにより、女性の起業が地域のビジネスコミュニティに受け入れられていった好事例である。

出産によるキャリアの中断を余儀なくされ、一度家庭に入った女性は、何かやりたいと思っても、それがすぐに起業に結びつくわけではない。自分を見つめ直し、家庭生活とのバランスを考え、好きなことを仕事に変えるというプロセスが必要になる。すべての女性が同じ状況にあるとはいえないが、このような女性の特徴を理解し、具体的な起業プランをもっていない人も対象にした起業支援が必要である。また、はじめはモヤモヤと漠然とした起業への関心しかもっていない人でも、育児や地域コミュニティとのかかわりなど、男性とは違った視点や経験をもっており、社会的ニーズに即した多様なビジネスを創出する可能性をもっている。

豊田市でも、市役所や商工会議所、信用金庫の起業支援担当者は、当初はプロジェクトに参加した女性たちが多様な、持続可能なビジネスを起業するとは思っていなかったはずである。しかし、自身も育児をしながら起業した経験をもつ(株)eightの鬼木氏の企画によるプロジェクトの運営に参加した結果、受講した女性たちが自信をもち、起業プランを具体化させ、実際に起業する姿をみて、

女性の起業に対する認識が変わったはずである。こうして、市内の商工会議所や金融機関といった地域のビジネスコミュニティに女性の起業の特徴が認識され、受け入れられることによって、起業した女性たちはさまざまな支援を受けることができたり、既存企業との連携が可能になったり、場合によっては資金調達できたりと、事業の成功や成長にプラスになる。

女性起業家にとっても、こうしたプロジェクトを通じて商工会議所や金融機関とのつながりができ、あまり利用してこなかったこうした機関からのサポートを受けやすくなる。

ありのままの女性の起業がきちんと認識、評価されることによって、「見えない」女性起業家に光が当たり、適切な公的支援を受けやすくなる。その結果、女性がエンパワーメントされ、女性の起業が促進される。

## 6 おわりに

本稿では、女性の起業支援、特に公的機関が行う支援において、起業潜在層の女性へのアクセスや女性の起業支援ニーズが十分に把握されていないという課題を解決し、女性の起業支援を促進するための方策として、当該地域における女性の起業の認知と理解が重要であるとの見解を示した。

女性起業家といっても多様であり、ハイテクスタートアップを起業する人から、ソーシャルビジネスを起業する人まで、さまざまである。

その中で、地域に根差した女性の起業は、一見すると明確なプランももっておらず、事業継続で

きる収益も確保できるかどうか不明確というものが多。公的機関は、通常、男性起業家からの相談に応じることが多いので、一家の稼ぎ手である男性起業家のビジネスが標準であると考えてしまう。そういった観点で女性の起業をみると、とてもビジネスとは思えない、趣味やボランティアのようにみえてしまうのかもしれない。

相談窓口の担当者も、いまだ男性が多く、自身で経験したことのない、出産や育児、介護などに関連する課題とその解決策を示されても、理解できないことも多いであろう。残念ながら、公的支援機関の相談窓口担当者は、地方ではまだ男性が大半を占める。そのような男性相談員には、ぜひ、大勢の女性起業家が参加する交流会等を見学してほしい。筆者はママ起業家の出店イベント「ママフェス」を見学したことがあるが、出店者の熱気、先輩ママ起業家の話に熱心に聞き入る女性たちの姿に、男性の見学者が非常に驚いているのをみたことがある。大勢の女性起業家の中にマイノリティとなって飛び込むことによって、今までみえていなかったものがみえると思う。

最後に、女性の起業を支援する意義を改めて考えたい。「とよたで女性の起業できますプロジェクト」を受講した女性は、起業へのモチベーションが高まっただけではなく、自分に自信をもち、前向きに活動を始めている。女性の起業支援によって、同時に女性のエンパワーメントが実現するのである。地域に密着して生活している女性がエンパワーメントされれば、地域も活性化する。日本各地の活性化のためにも、女性に寄り添った形で起業支援が行われることを期待する。

### <参考文献>

eight (2016)「とよたで女性の起業できますプロジェクト2016レポート」

——— (2017)「とよたで女性の起業できますプロジェクト2017レポート」

——— (2018)「とよたで女性の起業できますプロジェクト2018レポート」

鹿住倫世 (2017)「女性の起業と求められる支援策—『ママ起業』に着目して」商工総合研究所『商工金融』2017年4月号、pp.5-26

- 鹿住倫世・河合憲史 (2018) 「女性の起業支援策と女性起業家の自己効力感—日本のデータから—」企業家研究フォーラム『企業家研究』第15号、pp.109-134
- 日本政策金融公庫総合研究所編 (2022) 『2022年版新規開業白書』佐伯コミュニケーションズ
- GEM (2022) *Global Entrepreneurship Monitor 2021/22 Women's Entrepreneurship Report: From Crisis to Opportunity*, London: GEM.
- Kibler, Ewald, Teemu Kautonen, and Matthias Fink (2014) "Regional Social Legitimacy of Entrepreneurship: Implications for Entrepreneurial Intention and Start-up Behaviour." *Regional Studies*, Vol.48(6), pp.995-1015.
- Nishimura, Junko and Hyunji Kwon (2016) "Divergence in Women's Employment in Korea and Japan: What Shapes the Different Patterns around Childbirth?" *Development and Society*, 45(3), pp.467-502.
- Shepherd, Dean A., Jeffery S. McMullen, and Devereaux Jennings (2007) "The Formation of Opportunity Beliefs: Overcoming Ignorance and Reducing Doubt" *Strategic Entrepreneurship Journal*, Vol.1 Issue1, pp.75-95.