2018年度

女性起業家白書

女性キャリア&起業家支援プロジェクト

2018年度

女性起業家白書

女性キャリア＆起業家支援プロジェクト

2018年度

女性起業家白書

目次

はじめに　日本女子大学現代キャリア研究所 所長　大沢 真知子 …… 4

白書の構成について …… 6

第１部　インタビュー調査
- インタビューを通して見えたこと …… 8
- 奥田 浩美 …… 14
- 堤 香苗 …… 20
- 小倉 千沙 …… 26
- 真崎 今日子 …… 30
- 大塚 祐子 …… 34
- 秋庭 麻衣 …… 38
- 藤岡 聡子 …… 42
- 大門 みづき …… 46
- ボーマン 三枝 …… 50
- 森下 ことみ …… 54

第２部　アンケート調査
- 1　調査概要 …… 60
- 2　調査対象者について …… 60
- 3　起業者・起業希望者について …… 67
- 4　起業者 …… 77
- 5　起業者・起業希望者・起業に関心のない人 …… 83
- 6　小括 …… 87

おわりに …… 89

あとがき　株式会社キャリア・マム 代表取締役 堤 香苗 …… 91

資料　女性キャリア＆起業家支援プロジェクトのあゆみ …… 92

資料編（別冊）

アンケート調査データ …… 100

質問票 …… 237

はじめに

日本女子大学現代女性キャリア研究所
所長　大沢 真知子

「自分で決めて、自分で一歩踏み出した人は強い。なぜなら、自分が言い訳できない環境にいるから。」これは本書のなかにある奥田さんの言葉です。生きる上で、自分で決めて、自分で責任を取る時代がいま日本に来ているのではないかと思います。

だからといって深刻になるのではなく、目の前の面白いこと、わくわくすることをやりながらその経験を積み重ねていくのがミレニアム世代の人生なので、一歩前に出て何かやらないと逆に取り残される時代になるのではないかというのです。

● アイデンティティとしての起業

今回起業した女性たちからお話をうかがっていると、起業がただ単にビジネスを始めるということを意味しているのではなく、自分とは何者なのかという自分のアイデンティティとも深く関わっていることがわかります。有限な人生の中で悔いなく生きたいという思いを多くの起業した女性たちが持っていることに深い感動を覚えます。いま、仕事か家庭かのどちらかではなく、仕事と家庭の両方において女性が自分のアイデンティティを形成していく時代が来ているのです。

● 社会的な視点が強い女性の起業

インタビューの中で気がついたのは、女性の起業には社会的な視点が強く反映されているということです。こんなサービスがあったらいいのに実際にはそれがない。それならば自分でそのサービスを提供しようといったところからスタートしています。少子高齢社会の中で、政府だけでは提供できない様々な福祉のニーズが出現している中、女性の起業は社会をよくする意味でも重要なのだと感じます。

● 情報収集の重要性

準備段階での情報収集の必要性が重要であることもインタビューから浮かび上がってきました。相談者や師匠がいることの重要性を指摘する声もありました。リーダーの資質とは、助けてもらうことができる力をもっている人だと言われます。 また、起業の成功は誰と一緒に起業するかにかかっているという指摘もありました。ここから、起業の成功は、いかに人とつながっていくのかということにかかっているように思われます。

● 自分の専門性を活かすための起業の増大

起業をしたのは、子育てをしながら自分の持つ専門的なスキルを使うことができるからという回答もアンケート調査の中で多く見られました。これは新しい変化のように思います。女性が専門的なスキルを身につける時代が来ているのではないでしょうか。

● 子育て期間はブランクではない

多くの方が語っていますが、子育て中の経験が起業につながっている例が沢山見られました。子育て中は実はブランクなのではなく、子育てという新しい経験をしながらビジネスのアイディアをもらっているのではないでしょうか。子育て期間をブランクとしてしまうのか、それとも、セカンドチャンスを探す期間と捉えるかで、人生が大きく変わっていくように思います。

● ピンチはチャンス

男性に比べて女性はリスクを避け、失敗を怖れる傾向があります。たしかに、必ずしも起業後ビジネスが順調にいくわけではありません。ただ、うまくいかなかった時に、その延長線上で考えずに、軌道修正をした結果、あらたなチャンスをみつけたというケースもみられます。インタビューの中でも、ビジネスがうまくいかない時がチャンスで、そこでなんとかすれば、ビジネスがまた持ち直す可能性が高いと言ったアドバイスを受けた例が出てきます。困難にであったときが実はチャンスではないでしょうか。

時代が大きく変わっているなかで、常に軌道修正をして柔軟に変化に対応していけば、思いがけず遠くまで歩き続けていけるのではないでしょうか。Bon voyage!!!

白書の構成について

起業に至るまでにはそれを構想・準備する段階があり、それを経て実際に起業に至る。そして、日々の経営を通して事業を継続・発展させるというプロセスがある。その間には、構想・準備の段階で起業を断念する場合もあれば、起業しても順調に経営を続けられなくなる場合もある。

本書は、こうした一連のプロセスを念頭に置き、その途上にある女性たちを取り上げ、2つの調査によって起業に関する意識および現状を明らかにし、必要とされる支援のあり方を探ることを目的としている。

第1部では、インタビュー調査をもとに、安定的でかつチャレンジングな活躍で注目を集めるベテラン起業家、および、起業して間がなくその活動が軌道に乗り始めた若手起業家にフォーカスし、これら女性たちの活躍の一端を紹介する。

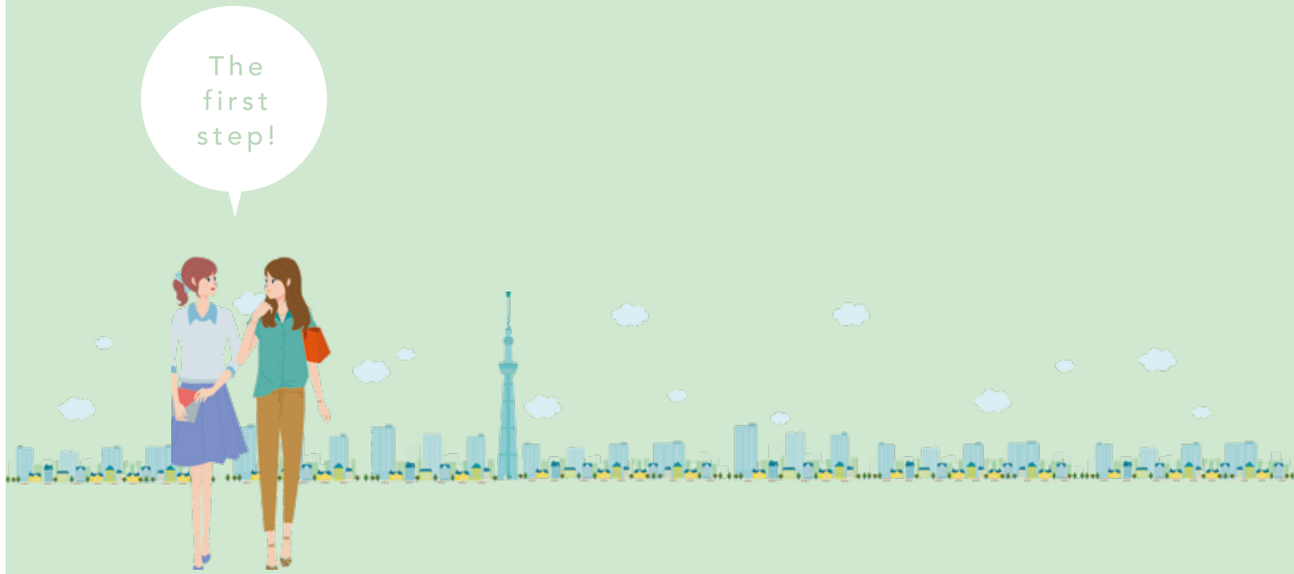
第2部では、アンケート調査により、起業に関心のある女性たちを中心として、起業に向けた意識やその実態、起業時や起業後に必要とする支援を明らかにする。

これらを通して、起業をめぐる現状と課題について考察する。

はじめに
構成について
第1部
第2部
おわりに
資料

第 1 部

インタビュー調査



インタビューを通して見えたこと

一般に、女性が働こうと考えるときには、企業への就職をイメージする。つまり、雇われて働くという選択である。『中小企業白書 2014 年版』（中小企業庁　2014）を見ても、「起業に関心がない」女性が全体の約８割を占める。起業するのは特別の知識や能力をもった人、資金を十分に用意できる人、ビジネスに精通している人などのすぐれた条件が必要であるという意識や、リスクを恐れる気持ちが働き、自分の働き方の選択肢として考えるには、起業はハードルが高いという認識があるからではないだろうか。

そうした中で、今回インタビューに答えてくれた女性たちは、なぜ「起業」を自分の働き方として選ぶことになったのだろうか。そして、なぜ「起業」が可能となったのだろうか。10 名の女性たちへのインタビューを通して見えてきたことを整理してみよう。

1　なぜ起業を選んだのか

それぞれが起業に至った道のりを振り返ってもらうと、必ずしもその時点で直接的に起業につながっているとは言えない経験でも、時間を経て、人生の決断をするときの大きな要因になっている場合があることに気付く。

（1）幼少・学生時代

子どものころに何を経験し、何を感じたかは、その後の生き方を大きく左右する。特に、家庭内での親との関係や友人からの影響が大きくみられる。

株式会社 ReDo の藤岡さんは、現在、福祉の再構築を目指して、多世代が集う居場所づくりの事業を立ち上げ、運営している。子どものころを振り返って、「実は私の祖母が 86 歳まで現役で助産師をしていたのですが、もう頑固というのが代名詞のような人で、その性格を受け継いだのが私の父でした。父は内科医をしていて、医療過疎地域に診療所を建てて熱心に仕事をしてしまうような人でした」と語る。祖母や父の生き方から学んだものが大きく影響している。だが、11 歳のとき敬愛していた父をがんで亡くし、その喪失感から「家に帰れなくなってしまった時期が少し続いて、通常の学校生活もままならない不安定な精神状態に陥っていました。勉強が楽しいと思えるようになったのは、定時制高校の４年生になるころでした」と言う。

Kanadel を設立した大門さんは、子ども時代の生きにくさを語った。「両親が教師で、教師の友だちは教師ばかりなので、大人に取り入るのがうまい感じの子でした。どうしたら先生に気に入られるかが分かっている感じです。でも、本来の自分と大人のために演じているそういう自分を自覚していて、もう小学校４年生ぐらいのときから、このまま行ったら私はどこかで崩壊するなと思っていたので、もう絶対にこの家を出てやろうと思って、１人暮らしの訓練をし始めました。だから、自立心が旺盛だったと言えば旺盛だったと思うのですが、何か決められたことを決められた通りにやるということがすごく苦痛でした」と当時を振り返る。

株式会社ウィズグループ／株式会社たからのやまを設立した奥田さんは、「教員である父親がへき地ばかり行っていて、高校がない所を転々としていたので、私は 15 歳から妹を育てながら、鹿児島市内で学校に行っていました。次第に母親の役割を引き受けるようになっていったので、そうすると私は母親の気持ちになるのです。受験のサポートをしたり、妹のために鹿児島を出てはいけないとあきらめたりと、勝手に自分で決めつけてチャレンジをしない言い訳になっていました」と語る。そうした経験から、「人のせいにしないで自分のやりたいことをやろうというのを学びました。現在も私は、あきらめ、言い訳、後ろ向き、遠慮、思い込みを『人生のあいうえお』と言っていて、それをしないようにしています」と語った。

（2）人生の転機

何が順調な人生であるかは一概に決められない。だが、予期せぬ出来事で、思い描いていたライフデザインの変更を余儀なくされる場合、私たちは大きな試練に立たされることになる。

株式会社メロスを設立して２年目になる小倉さんにとっての転機は、前に働いていた会社のオーナーの交代だった。「最初の会社で 15 年ほど勤めたときに、オーナーのアメリカ人が高齢のため会社を売却する話が出て、私は完全に辞めて他の会社に移るか、フリーランスでやるかで迷いました。そこで、同僚に話を聞いてみたら、『一緒に会社を興してもいい』と、とんとん拍子にまとって、独立することになりました」と語る。このとき小倉さんには生まれて間もない子どもがいたため、「前の会社はかなり理解をしてくれて、自分でもやりくりができたので、居心地としては良かったのですが、転職した会社で一からの人間関係の中で、『１週間休みます』と言うのは厳しいと思ったのも、起業に傾いた理由です」と振り返った。

病気が転機となった人もいた。下着屋Ｃｌｏｖｅのボーマンさんは、31 歳のときに乳がんを経験した。今はそのあとに生まれた２児の母でもある。自分の病気の経験から患者のニーズに気付き、それに対応する下着を開発・販売している。患者の日常生活だけでなく生きる力を支えていこうとする意識や、それを実現するのは自分であるという思いが起業につながっていた。「やはり自分の病気がきっかけでいろいろな気付きがありました。一番気付いたのは、人生は永遠ではないので、やりたいことはやりたいと思ったときにやってみたらいいのではないでしょうか」と語る。

株式会社 LIFULL FaM の秋庭さんは、現在、自社アプリの運営と子育て中の女性へのアウトソース事業を展開している。起業に踏み切ったきっかけについて「やはりプライベートでいろいろなことが起きると、逆に、ビジネスの場がよりどころになったりするのです。若いうちは、仕事で何かがあったときに、そこにすごく一喜一憂してしまっていたのですが、離婚をしたときに、やはり精神的にすごく大変だったので、『それに比べれば何でもないや』と思えるようになったというので、どんと構えるようになって、精神的に落ち着いたというのもその時期に事業をやろうかなと決められた要因の１つかなとは思います」と語った。

女性が子どもをもつことが当然視される社会では、不妊という経験は女性の自己肯定感を大きく低下させるだけでなく、子どものいない人生を受け入れることを難しくさせる。有限会社そーほっとの森下さんは、「10 年間、子どもを待って仕事をせずに夫の会社の社宅で引きこもっていました。次第に気持ちが内向きになっていく自分に『子どもを待っているのがいけないんだ』と思うようになり、これを変えるには『ここはもう仕事だろう』と思いました」と言う。

子どもが生後 10 カ月のときに夫の交通事故死を経験した大門さんは、当時、育休からの復帰を直前に控えていた。突然の出来事のショックに、自分自身が引きこもり状態になり呆然自失の日々を送っていた。だが、「１周忌のときに、ハッと息子の成長に気付かされて、このまま引きこもっていたら子どもの成長を私が妨げてしまうと思い、そこから無理やり社会に出ていこうとしました」と語った。

自分の身に起こった受け入れがたい出来事に対処する中で、それぞれが気付きを得て、力を蓄えてきたことが伺える。

（3）留学・異文化体験

留学や異文化との体験がきっかけとなっていたケースは多く、奥田さんは、「インドで極限ともいえる貧困を知ったことが、日本に帰国してからの自分の強みになりました」と語っている。さらに、このインドでの濃密な経験を通して、「自分が選んだということに対して、自分が言い訳できない環境を作ったという人は強いということを学びました」とも語っている。

また、藤岡さんもデンマークへの留学を通して、「老人福祉だけではなくて、もう少し、人の生きていく道を横断していくような場所を作ってみたいと気付くことができました」と語っている。それは、現在の事業の中心である多世代交流型の施設に反映されている。

株式会社 Sene-G の真崎さんは、海外での子育て中に、「２カ月以上も学校が休みなので、親も子どもも辟易してしまう」という環境下で、活発であった民間学童主催の夏休みキャンプに子どもを参加させた経験から起業のヒントを得た。

このように、留学や異文化の経験がその人の気付きとなり、その人の思いから事業の展開へと続いている。

（4）雇用されて働くことの限界

雇用されて働くことの限界を知ったことが起業への推進力となっているケースもある。森下さんは、同僚のパート職員が「私は、ここの仕事がなくなったらもう就職する場所がない」と言っていたのをきっかけとして、「私はともかくこの人たちが働く場所がなくなるのはどういうことだと思って、それなら職場が取り上げられるということに怯えなくてもいいように、自分たちの会社を作ればいいと思って起業しました」と答えている。

ボーマンさんは、起業のきっかけとして、「働き方の問題もある」と語る。ブランクがあると正社員としての就職は難しく、パートでは就労時間が短いために保育園の預かり時間も短くなり、思うように働けなかったことを挙げている。

このように、起業は、自分で働く時間を決められる、定年がなく働き続けることができるなどのメリットがあり、働き方の１つの選択肢となっていた。

ここまで見てきたように、インタビューに答えてくれた10人に共通して見られるのは、起業に至るまでに行動を起こすエネルギーを蓄積していたという点である。周囲の条件に合わせて受動的な働き方を要求される雇用に比べて、起業は、自ら動いてゼロから仕事を作り上げていく能動的な力が要求される。したがって、これには高いモチベーションとそれを支えるエネルギーが必要であると思われる。彼女たちは、それまでに経験してきた人間関係の難しさ、生きにくさ、女性が働く環境の限界、予期せぬ出来事により自分の人生設計を軌道修正しなければならない事態など、いずれも、漫然とそこに佇んでいるだけでは解決しない課題・問題に遭遇している。決して心穏やかな日常を過ごしていたわけではなかった。そこでの闘いと、それによって蓄えたエネルギーとが起業の原動力になっていたと言えるだろう。

大門さんは「働くとは生きることそのものだと思います。自分の必然を探し当てていくということは、自分が自由になっていくキーワードなのかなと思います。何でこれを自分がやらなければいけないのかということを突き詰めることです。やはり、皆さん、『誰が何を言っても自分がこれをやらなきゃいけない』と思っているのです」と述べている。自分がどう進むか、どう乗り越えるかを必死で模索してきた結果としての起業と言えるのではないだろうか。

さらに、なぜそのエネルギーが起業に向かったのか。起業という方向に照準をあわせるきっかけとなる要因はどこにあったのか。多様な業種・職種の中で、なぜその分野に関心を持ち、なぜ起業という形でそれを実現させることになったのか。そこには、海外留学などでの異文化体験や人との出会いなどが、型にはまった日本人の常識や個人の価値観を揺るがす要因として大きく作用していたことが特徴として挙げられるのである。

2　なぜ起業が可能になったのか

それでは、なぜ彼女たちの起業が可能になったのだろうか。上記では、個人を突き動かすモチベーションと、それを起業に向かわせる外的な影響力の存在について指摘したが、ここでは、彼女たちがそれまでの経験から現代社会の要請を敏感に察知し、そこに起業のチャンスを見出す力を備えていた点を挙げておきたい。

（1）IT活用について

IT活用という観点で見ると、奥田さんのITカンファレンス事業や、秋庭さんのアウトソース事業は特徴的である。奥田さんはITカンファレンス事業について、「ITが急速に発展・浸透していく中で、世界規模でプロジェクトを企画したり、運営する会社は数少ない」と言う。そこに着目した奥田さんは、「誰も目指していないからこそ、社員にいい待遇を提供できる事業なのです」と語っている。

秋庭さんは、子育て中の母親にWebマーケティングやプロモーションのオペレーションを行ってもらうというアウトソース事業をやっている。女性の再就職先がなかなかなく、キャリア形成ができていないという問題意識をもとに、Webサイトのデータベース作成や、Webプロモーションの運用や企画などを通して女性のキャリアを少しずつ伸ばしている。

また、小倉さんのように海外駐在や育児休業中の同僚とのミーティングでのSNS活用など、業務内でITを活用するケースも見られた。ITに関わる需要の高まりにより、新たなビジネス事業の展開や、人材の需要も生んでいる。

（2）働く母親のサポート

真崎さんは、前職では教育関係の仕事を経験し、その強みを生かして、働く女性とその子どもを対象とした民間学童と教育シッター派遣の会社を5年前に設立した。働く母親が増えている現状と、自分自身の子育て経験から、「自分が大事にしてきた勉強面というものを、私が見てあげたように見てほしいと思っている人がいるから、それに対してちゃんと、ある程度の質をすべての人に保てるのであれば、本当に喜ぶ人がいるなというのを実感しています。やはり働いている人が多くて、教育熱心な層がいるような地域には求められているのかなと思います」と語っている。

マッサージ業と保育をセットにしたサービス提供する株式会社ＮＡＴＵＲＡの大塚さんも、働く母親をサポートするという点では、そうしたニーズの高まりを察知してのスタートであった。

（3）病気の人を支える

ボーマンさんは、自分のがん体験から、若くして乳がんになる人がとても増えているのに、そうした若い人の悩みはあまり知られておらず、支援してくれるところも少ないことを知った。さらに、現代社会は、がんの治療を続けながら多くの人が働く時代になっているが、医療だけではこうした人たちの生活を十分に支えることはできない。「肌着や衣類の開発、販売もそうですが、今は、乳がんを抱えた若い世代のサポート、乳がんだけではない他の病気の人も仲間に入れたピアサポートをするようなことをしたいです」と話している。

ボーマンさんのスタートは自分自身が快適に使える下着の開発であったが、自分と同じ乳がんを経験した人だけでなく、乳がん以外の病気の人たちのニーズも視野に入れ、そのサポート範囲を広げようとしている。

（4）新たな高齢者サービス

「人が亡くなっていく環境や歳を重ねていく環境というのを、今よりもより良くしていきたいです」と語った藤岡さんは、現在は多世代が集まる居場所を運営している。高齢者を対象とした事業は介護保険サービスを中心にすでに多くの企業が参入しているため、「後発のベンチャー企業は、もうクリエイティブだけが勝負」だと考えている。社会の変化を捉え、「大手ができなかったり、考えつかないようなことをいかに人とつなげていくかが大事なのです」と語る。

このように、起業が可能となった理由としては、彼女たちが社会の変化や要請を適切に判断したうえで、それに見合う事業を組み立てたという点が挙げられるだろう。それまでの経験が社会のニーズを見抜く力になっていたという点も指摘しておきたい。

3　起業を後押ししたもの：東京というアドバンテージ

経営の4要素であるヒト・モノ・カネ・情報を、インタビュー協力者はどのように調達し、活かしたのだろうか。東京という地域性の観点から見ていく。

（1）ヒト

東京は、人が多く集まり、直接的対人サービスとしての教育業や販売などに有利であると言える。例えば、再就職女性の働き場を提供している株式会社キャリア・マムの堤さんや秋庭さんのアウトソース事業、大塚さんのサロン事業は、集客や人材確保のしやすい東京という地域性を生かした事業である。

ニッチ市場への直接的なアプローチも可能である。例えば、乳がん患者向けの補正下着を作ったボーマンさんや、抱っこ紐や鞄を制作・販売している大門さんは消費者の声を直接聞けるということをメリットとして挙げている。ボーマンさんは、制作・販売以外にも、乳がん患者が集まる「おしゃべりの場」という新たな事業を展開していた。

さらに、起業家ネットワークや、他企業との連携も行いやすい。小倉さんのように、企業や官公庁が顧客である会社においても、官公庁や企業へ訪問しやすいといったメリットがある。クラウドファンディングを行った、ボーマンさんと大門さんは起業セミナーを経験し、「セミナーを通して仲間ができたことが、起業における力になりました」と語っている。

（2）カネ・モノ

起業は資金や場所の確保が課題として挙げられる。

開業資金は、真崎さんなどのように自己資金で賄うケースも見られるが、東京都の助成金を借りているケース（小倉さん）、クラウドファンディングで資金を集めたケース（大門さんやボーマンさん）、公庫や保証協会などでの融資（大塚さん）といったケースも見られた。

大塚さんは「『起業は小さく始めた方がいいよ』と言われたのですが、小さいというのがどれくらいか分かりませんでした」と語るように、カネやモノに関わる規模の設定に悩むケースも多い。また、融資を受けるのに、事業所の場所や物件の決定、設備費用の算出などが求められ、初めての経験に戸惑ったことも語られており、より具体的な支援が求められると言える。

（3）情報

IT活用の広がりとともに、場所や時間を問わず仕事ができ、情報も集めやすくなっている。しかし、奥田さんは「多様な職や多様な人が集まり、変化のスピードが速い東京は、社会変化を探る場所としてのベースを置く価値があります」と語る。

このように、インタビュー協力者は、資金や場所の確保といった局面を乗り越え、消費者との直接的なコミュニケーション、他企業・自治体などとの連携、起業者同士のネットワークといった点などにおいて、東京の地域性を活かしていた。

女性キャリア&起業家支援プロジェクト

インタビューにご協力いただいた10名の女性起業家

この度、ご活躍されている10名の女性起業家の皆様に、インタビューにご協力いただきました。なぜ起業しようと思ったのか？に始まり、起業してから辛かった事・楽しかったことなど、様々なお話をしていただきました。

インタビューは 14P

奥田　浩美
株式会社ウィズグループ

起業年月	年商	従業員数
2001年2月	非公開	8名

インタビューは 26P

小倉　千沙
株式会社メロス

起業年月	年商	従業員数
2016年6月	非公開	4名

インタビューは 30P

真崎　今日子
株式会社 Sene-G

起業年月	年商	従業員数
2013年2月	180,000千円	60名（パート含む）

インタビューは 20P

堤　香苗
株式会社キャリア・マム

起業年月	年商	従業員数
1997年3月	380,000千円	35名（パート含む）

インタビューは 34P

大塚　祐子
株式会社 NATURA

起業年月	年商	従業員数
2011年6月	非公開	12名

インタビューは 38P

秋庭　麻衣
株式会社 LIFULL FaM

起業年月	年商	従業員数
2014年10月1日	非公開	5名

インタビューは 46P

大門　みづき
Kanadel

起業年月	年商	従業員数
2017年5月	非公開	1名

インタビューは 54P

森下　ことみ
有限会社そーほっと

起業年月	年商	従業員数
2004年3月	約80,000千円	18名

インタビューは 42P

藤岡　聡子
株式会社 ReDo

起業年月	年商	従業員数
2015年11月	非公開	1名

インタビューは 50P

ボーマン　三枝
下着屋 Clove

起業年月	年商	従業員数
2016年5月	販売開始から1年に満たないためデータなし	1名

PLOFILE　プロフィール

株式会社ウィズグループ / 株式会社たからのやま

代表取締役　奥田 浩美 さん

1964年鹿児島県生まれ。インド国立ボンベイ大学（現州立ムンバイ大学）大学院社会福祉課程を修了。帰国後、国際会議の企画運営会社に就職し、政府系の先進技術（IT分野）会議をサポート。1991年にITに特化したカンファレンス事業を起業し、数多くのITプライベート・ショーの日本進出を支援した。
出産を機に、2001年にウィズグループを設立。
主に、大手外資企業の大規模イヴェントやカンファレンスを運営する事務局代行業務を行っている。2013年には株式会社たからのやまを設立し、鹿児島県肝付町を始めとする地域の高齢化課題に対して、ITによる貢献事業に着手している。

1　今の私の出発点：22歳からの5年間

1-1 人生の「あいうえお」に気づくまで

私は元々ポジティブだったわけではなくて、インドに行く前は社会を変えられる人間になるなんてことは思いもしませんでした。そもそも当然ながら鹿児島の田舎にいた私から見ると、東京の中心にいる大学生たちは、ものすごい活動を数多くしている遠い世界の人たちのように見えたのです。そちら側の舞台には一生、関係ないのかなと思っていました。

私は、現在、「あきらめ、言い訳、後ろ向き、遠慮、思い込み」を「人生のあいうえお」といっていて、それをしないようにしています。

というのも、教員の父親が、へき地ばかり行って高校がないところを転々としていましたので、私は15歳から妹を育てながら、鹿児島市内で学校に通っていたのです。2人暮らしでした。そうすると私は母親の気持ちになるのです。受験のサポートをしたり、妹のために鹿児島を出ちゃいけない、とあきらめたり、勝手に自分で決めつけてチャレンジをしない言い訳にしていました。

それって、今の主婦も同じだと思うのです。人のせいにしないで自分のやりたいことをやろう、と後から学びました。

その後会社を成長させてきたのも、「あ、ここ期待されているかも」っていう部分を広げてきたというほうが大きいですかね。

1-2 インドでの経験：選ぶときは、一旦、捨てることも大事

一番大きいのはインドでの経験です。インドに行くことになる理由には2つの状況があります。まず、受動的な理由になりますが、父親が日本人学校の校長として赴任していました。私はその頃、鹿児島市内の小学校に勤務することがほぼ決まっていましたが、そこで、大変に大きな決断をして能動的にインド行きを決めたのです。

選ぶときは捨てることが大事だと思います。例えば、手の平の上にボールを乗せたまま走ろうとしても遅いですし、うまく行かない。だからそういうときは、手の上には何もないほうがよいということです。

しかし、それでいて不思議なのですが、45歳ぐらいを越えてから、私はいろいろな学校から呼ばれて、子どもたちの次世代教育をしよう、学校を作ろう、インターナショナル・スクールや寄宿学校を作りましょうといった話が来ています。

次の世代に何かを残したいという私の思いや、教職に行かなかったことに対しての思いが、今の私のポジションを作っていると思います。結局、捨ててはいないんですね。

1-3 インドでの経験：非力を知る

インドの大学院では、夢を持ってマザー・テレサの施設研究をしましたが、何にも残せていないんです。行ってやったことが、インドの変化にかすりもしないといいますか。そりゃそうですよね。自分の中で、この2年間は、全然何の影響も世の中に与えていないという無力感が大きかったですね。達成感ゼロだったんです。

マザー・テレサの施設では、例えば、世界中から集まってくるボランティアの管理、あるいは、ストリートチルドレンや親に捨てられた障害のある子どもたちを海外と養子縁組するプログラム等を実施していました。そこのソーシャルワーカー（私はMSW：Master of Social Workの学生として従事）は、頭を動かさなければいけないのです。つまりその子たちの背景を全部レポートにし、「Missionary of Charity」といって、マザー・テレサ教会の中の組織に対してアダプション（養子縁組）をやっているのです。

一方、実際に私がやっていたのは、そこにいる子どもたちに折り紙を教えたり、歌を歌ってあげたりといったことでした。これはボランティアと変わりはありませんし、私は何をしているのだろうと思いました。社会を変えるためのリーダーを育てるという修士課程に学んでいるのに、現実には、変革といっても、私の力では社会は変わらないわけです。なぜ手足を切り落とされて、この子たちが来るのかの背景を一つ調べるだけでも、ものすごく時間もかかりますし、その現実に打ちのめされて本当に心がやられてしまいました。

目がつぶれている子が来たり顔が半分ない子が来たり、美しい愛がある、といった世界だと思って行ったところが、現実は本当にひどくて無力感を抱きました。私がイメージしていたものとのギャップに、毎日、直面していました。それが原点で、もうたぶん一生、あれより苦しい思いはしないと思います。

1-4 インドでの経験：極限を知った強み

ところが、ものすごく打ちひしがれて日本に帰ってきたら、何もできないと思っていた私が、それまでの10分の1ではないかという努力で、ものすごい影響が出てきました。例えば、就職してから「私、ここやります。ちょっと調べものをします」と少しやっただけで、今までとは比べものにならない影響が出て、私はそれまでどんなところで闘ってきたのかと思いました。自分が考えている自分と世の中が見る自分って、環境によって変わるのだと思いました。いかにインドが大変だったかということでもあります。

そう考えますと、インドの現実を知っていますから、日本の生活はたぶん私が病気になろうが、離婚しようが、倒産しようが、それを下回らないだろうという自信がわいてきます。

1-5　自分が選んだのだから

教訓としていえるのは、自分が選んだということに対して言い訳できない環境を作った人は強いということです。自分が置かれた環境を理由にする人は、会社がこうだから、社会がこうだから、ママ友がこうだからという言い訳ができます。しかし、もう一歩も退けないといったことを選んだ人間というのはある意味幸せで、もう絶対そこに行くしかないのです。私の場合、それが起業でした。

自分で決めて、自分で一歩踏み出した人は、やっていることが偉いのではなくて、決めたことに対して全部自分で責任を取るという覚悟があると思うのです。

起業家は楽なのです。自分がもうこれをやると決めていますので、育児は大変ですが、だからといって仕事を辞める選択肢はなくて、そういう弱音を吐く前に、育児は解決すべき課題ということになるのです。マイ・チョイスなのですね。マイ・チョイスを持つ人生って、起業ではなくても、日本の女性にとって大切だと思います。

失敗も含めて、22歳からの5年間の経験をセットで持っていることが私の強みです。

鹿児島での子ども時代
うみがめと

2　起業時をふりかえって

2-1　相手を信じて期待に応える

私は、3回起業しています。最初は1991年に自分ともう1人の男性で立ち上げた事業で、シリコンバレー等のカンファレンスを日本に持ってくるような事業を作ったのです。すごいチャンスだと思い営業をかけたのですが、半年間は一切反応がありませんでした。

それでもひたすら営業を続けて、1～2年たったとき、自分たちの身の丈に合わないくらい大きなイベントの依頼が次々来るようになりました。そのときに、自分にできるという自信がなくて、どうしようかと迷いました。27歳ぐらいのときの話です。

そのとき、私は、「今は自分を信じることができないかもしれないけれど、その話を持ちかけてくる相手を信じよう」と思いました。「あの人が私にそういう仕事を打診してくれたということは、私がそう見えているのだから、彼を信じよう」と。まさに起業したて3年ほどのことです。

やろうと努力をしますし、みんなを集めようとしますので、受けてみるとやれてしまうのです。今も、そのときのことを思い出します。

それ以降は、「ああ、何にもなかった自分があれを受けたのだから、今の私は、それと比べるとやれることだらけだ」と思い、「あ、ここ期待されているかも」という部分を広げてきたというところが大きいのです。

2-2　自分に向かい合い過ぎない

自分が得意なこと、自分ができること、自分が好きなことに限定していけば、将来はどんどん先細りしてしまいます。だから、あまり自分で得意じゃないこと、できないこと、嫌いなことを知り過ぎないことが必要と思い、20代、30代はそうやってきました。

40代、50代になると今度は、好きじゃないのに得意なことが出てきて。

「好きを仕事にしなさい」は、ある人にとってはうそですし、あまり自分でこうだと決めずに動くことのほうが大事かなと思います。

インドでの学生時代

3　経営のポリシー

3-1　会社は器

ウィズグループにとっての会社は、大きな仕事ができる単なる器に過ぎないと思っていますので、どういう人材を育てて大きくしましょうというよりは、ウィズグループというブランド自体をどんどん高めていくことを考えています。

そこでの働き方はこうです。ここに、ある才能のあるAさんという人がいます。Aさんが仕事をしたいときは、うちの会社という器を使って大きい仕事をしてもらえばよくて。出産をしたら、1回、その人の人生をやってもらい、またいつでもどうぞ、と思っています。そのつながりはずっとあるという考えでやっています。

私はその人の働きやすい場所と職種と環境を与えるための会社を作ったつもりでいます。この発想は、ようやく今2017年になって分かってもらえるようになってきました。

3-2　人とつながる働き方

その人が正社員という職を望めば正社員になれますが、給料は契約社員のほうが高いのですね。1か月150万円ぐらい取っている人もいて、それはすごいプロフェッショナルな契約社員です。なぜそこまで高額にできるかといいますと、あるプロジェクトに対してこれを提供します、というものが明確だからです。次の年にそのプロジェクトがあるかどうか分かりませんので、正社員に継続的には支払えないのです。

元々ある雇用にこだわらず、一人一人働く人の立場になって考えて、雇用の形態を作っているということです。

そうやっていると2,000人規模の会社は作れません。うちのように十数人までがいいところだろうと思います。

また、2000年生まれの娘を育てながら会社をやりたかったため、2001年に家と会社を一緒にして、一つの家の中に雇える人数だけ雇おうと思いました。

実は1991年から2000年までは右肩上がりの事業をやっていましたが、「これは、私のやりたかったことなのだろうか」と思い始め、2001年にウィズグループを設立しました。

子どもを育てながら、よりよい環境を、自分だけではなくて、働く人一人一人にどうやったら与えられるだろうかと考えて「家の鍵を渡せる人だけ雇おう」と決めました。最初は、私の家の鍵を渡せる人だけ4人ぐらい雇いましたが、そういう人を見つけるのは大変です。ですから、たくさんの人材を増やすという意識ではなく、10年かけて、10人ぐらいが関の山です。

そういう発想でやり始めますと、すごく面白いですね。私のやっている事業は家族を増やすみたいな考えです。家族で全員が同じ目標に向かっているような会社を誰が作れているのだろうと思うと、ものすごく誇りです。

3-3　求められる働き方を目指す

高度経済成長の時代は、子育てや介護の責任を負わなくてよい、極力、会社に迷惑をかけない人だけ企業は雇いたかったわけです。

でも、それは、全然枯れたり腐ったりしていない果実だけを企業がうまい具合に取ろうという発想で、おかしいのではないかと思います。

人間はいろいろな人に育てられて、葉っぱが落ちたり、固い枝が折れたり、そういう不具合を持っているものなのに、おいしい果実だけをもらおうという社会が続くとは思っておりません。

その確信はありますが、“不具合”を抱えた人間をまるごと雇って成り立つ事業というのは、基本、どこからも受け入れられなかったです。そこで、私は、誰も手を付けていない部分で日本一になれるところを目指そうと思ったのです。

3-4　知恵とネットワーク

このような経営を目指そうとすると、短期的効率重視の会社には負けてしまいますので、そこには大変な知恵とネットワークが必要になります。

自分でなければできない仕事、誰もまだ思い付かない仕事という部分にはこだわっていますので、私はそこには人より何千倍という努力をして、まだ誰も手を付けていない、まだ遠い未来のことで誰も信じないところに生まれてきているニッチな領域に集中して、25年やってきました。例えば、ある種のロボットや最新技術に注目しています。

これは、そこに富が生まれていないので見つけるのは難しいですけれども、人間をずっと見て、社会を見て、技術を見ていますと、必ず人間はここに行くだろうということが、私は経験上分かるのです。

たくさんの人に会って社会の変化を見ていることが大事で、動かずに考えていても絶対無理です。

私はいろいろなところに行きますが、自分の直接的なビジネスになるプロジェクトの場所ではなく、何か、気になる場所です。そのとき、「（これを）面白いと思う人は一緒に行こう」と声をかけると、様々な分野から5人ぐらい集まってくるのです。

その人たちと議論をして日本を見ますと、「ここ来るわって」というのがポカって浮かんできます。そこに対して張っていくというやり方です。

イベントにて（2016年）

3-5　ずっと、変わらなきゃと思ってる

積み重ねたてきたものを捨てるのではなく、そこを一つの足掛かりにして次に行く感じです。毎日毎日、来年は何しよう、来月は何しようというのを考えています。

スキルや商才というのではなく、たぶん私の才能ってそこだと思っていまして、ずっと、変わらなきゃと思っています。

それは、今度は違う価値観が来るだろうなと思うからです。シリコンバレー式で成長するという時代から、今度はデンマークのヒュッケ（誰かと共有する時間・空間、またはそこから生まれる心地よさ、小さな幸せ）という価値観みたいなものが次に来る気がしています。

例えば、暗い空間で好きな人だけが集まってお茶を飲み、「ああ、私たちは明日も幸せよね」というような、そういう価値観で、これが次にくることも分かります。

4　グローバルリーダー育成に向けて

日本の女性たちが、シリコンバレーで実施されているのと同じぐらいの教育を受けられるプログラムを作りたいと考えたことがあります。

試行的に2週間50万円のプログラムを企画したところ、目標は6人だったのに12人が集まりました。

驚いたのは、その半数の人に未就学の子どもがいたことです。こういう本気の女性が50人、100人になったら日本はどうなるのだろうと希望を感じています。

このプログラムには、シリコンバレーに行って女性起業家のゲスト講師の話を聞くことや、自己開示メソッドなどが含まれています。受講者が持ち帰るのは、きちんと対話ができる自分です。受講者は日本に帰ってきてからも、私は何をやりたいのだろう、私のミッションは何？私は何者？という問いを自分に対してできるようになり、そうして自立していくのです。

子どもが小さくてもこのプログラムを見つけて即座に参加した人が、もう既に日本に6人も存在することを見せるのが大事だと思っています。この人たちを見て、他の人たちが「じゃあ私も、やれるじゃん」と思うはずです。

5　次の世代はどうなるのか

これから先、大きな資本を持つことが社会を動かすことになるとは限りません。自分がやりたいことと起業がマッチするかをまず考えることや、自分がやっている事業を人数で大きくすべきなのか等、今までの仕組みを、一度、疑っていい時代が来ていると思います。

今まで20～30年ほど、富を大きくすることを目標とするような男性社会が続いてきましたが、この10年でそうではなくなっています。社会課題のような大きな目標を持って何かをやろうという時代がやってきて、そこに向かいそうな気もしていますが、実は、それと違う第三の道を行く者が出てくると私は思っています。何か大きな目標や目的を持たないまま、目の前のことで、面白いこと、ワクワクすることの積み重ねだけで、一生が終わる時代、一生を終える時代が私は来ると思っています。
ワクワクした者勝ちみたいな時代です。

それは今のミレニアム世代に既に生まれているのかもしれません。何か大きな志を持たなくても、目の前のことをきちんきちんとやっていって目の前のことで気持ちよく過ごす。そんなミレニアム世代の価値観は、今までのようなお金を得ていきましょうということでもないように思われます。

本当にみんなが思いもしないような次の時代が来ていますから、何かやらないと取り残されるのです。取り残されるぐらいだったらいいですが、何もやらない人たちにとってはワクワクできない、楽しくない時代になってしまうと思います。

結婚や出産が、キャリアの障害になるかと聞かれることがありますが、この質問自体がものすごく昭和な感じがしています。これからの未来、人が、同じ職業で最後まで行けない時代がもう来ています。ライフ・イベントは自分側の意志である程度は変えることも可能ですので、それをうまく利用するといいと思っています。

2018年度　女性起業家白書

はじめに
構成について
第1部
第2部
おわりに
資料

PLOFILE　プロフィール

株式会社キャリア・マム

代表取締役　堤　香苗 さん

早稲田大学第一文学部卒業。
自ら出産・育児体験を通じて得た経験をもとに、仕事と家庭をどちらも大切にしたい女性たちに、自宅または自宅周辺におけるテレワークやワークシェアという形態で、キャリアを活かす新しい働き方を提案する「株式会社キャリア・マム」を設立。
１０万人の主婦ネットワークをデータベース化した在宅ワークモデルを構築。
内閣府男女共同参画局「カエルの星」選考会委員、多摩市男女共同参画社会推進委員等、男女共同参画社会にかかる委員や講演を数多く担当。ジョブカードキャリア・コンサルタント。中小企業新戦力発掘プロジェクト（主婦インターンシップ）委員。

1　起業の原点

高校時代から、アルバイトをしてお金をもらうという経験を積んできた私は、３０種類以上の様々な仕事をこなしてきました。フリーアナウンサーとしての仕事は大学時代からスタートし、ラジオやイベントなどで司会やＤＪ、レポーター、ナレーターなどをしてきました。そんな私が、仕事をする上で絶対に譲れなかったのは、「自分の名前で働く」ということです。「うちの女の子」とか「総務の子、お願い」のような仕事の頼まれ方ではなく、自分の存在を認めてもらえるようなオリジナリティある仕事をしなければ意味がない、自立した人生を送りたい、と強く思っていました。

でも、結婚や出産を経ると、私たち女性はとたんに名前がなくなります。「○○さんの奥さん」とか、「××ちゃんのママ」などと、誰かの付属物のような扱いを受けたり、役割でしか呼ばれなくなったりします。そして夫のことを「うちの主人」と呼ぶ。その違和感は未だに変わりません。セミナーや交流会でそれを伝えたときに、ハッとした表情をする参加者の女性たちを見ると、おそらく皆さん同じ思いなのでしょう。

タレント、アナウンサーという職業の性格上、私は結婚した後も、結婚指輪を外して仕事をしなければなりませんでした。そして年齢が上がるにつれ、「経験」や「才能」よりも「若さ」が評価されることに、疑問や悔しさを覚えました。しかし、業界の暗黙のルールを変えることはできません。女性の市場価値や求められる役割に不条理を感じつつ、私は不妊治療の末、第一子を出産しました。

ところが、子供ができて、それまでのようにフルスペックでの働き方が叶わなくなり、地元の公園に子連れで出掛けた私の目の前に広がっていたのは、なんとも歯がゆい母親たちの姿でした。同じ服装をして同じ物を持ち、自分と同じ価値観の人としか交流しない。外見や経済力の違いを乗り越えられない彼女たちを見ていて、何とかしなければ、と強く感じたのです。そして、「結婚しても、子供がいても、自分らしくありたい」という想いを掲げてスタートしたのが、現在の株式会社キャリア・マムの前身、「育児サークルＰＡＯ」でした。

ＰＡＯは、Possibility、Ability、Opportunity の頭文字をとった名前で、「可能な限り、可能性を活かす機会を創り出す」べく、ママがママの為に始めた育児サークルです。その活動の中で、障がいの有無に関わらず、親子が一日みんなで楽しく過ごす、という手話コンサートや点字名刺の制作、絵本の読み聞かせ、などのイベントを何度か行いました。結果として全国１５００人のママのネットワークができたのです。

彼女たちが私自身に賭けた「子育て中も、自分らしくありたい、働きたい」という想いと期待を実現する為に、東奔西走した末に私が見つけ出したのは、働ける時間が短くても、チームで仕事を分担して一つの制作物を作る「ワークシェアリング」という働き方でした。その多くは、各自がパソコンを使って書類やアンケートを入力するような仕事です。まだ一家に一台パソコンが普及しておらず、世の中のＩＴ化が進みつつあった時代。それまで働き手としてカウントされていなかった子育てママや介護中の女性、障がいのある方、転勤族の妻たちなど、フルタイム外勤が難しい女性たちが中心となって、一つの仕事をやり遂げる為に自然と生まれた「ワークシェアリング」は、今では当たり前、でも、当時としては画期的なスタイルでした。最初は少しずつ、でも次第に、キャリア・マムの外部協力ワーカーとなった彼女たちの力が合わさって、売り上げが作れようになってきました。

大人が自分の人生を諦めないことが、未来の子供たちの希望になる

収益的には大きくありませんが、キャリア・マムは、有限会社時代から合わせて２２年間、配当も５回以上行う、概ね黒字基調の地元を代表する中小企業になり、国や都の会議などにも呼ばれるようになりました。しかし、私が会社を経営していることの意味は、創業当時と変わらず、少しでも良い世の中を次の世代に渡していきたい、という想いだけです。

私たち大人は、様々な事情で、自分の思い通りの人生を歩むことができないものです。格差や不平等は歴然とありますし、不条理なことだらけです。でも、一人ひとりが、自分自身の人生を生きていくことを諦めず、いつも笑顔で、自分の夢や想いを実現する為に最後まで頑張れば、これからの世の中を作る子供たちにとって、大きな勇気や励みになると思うのです。誰が認めなくても、地道にコツコツ頑張っていく大人の姿を見ることで、子供たち一人ひとりが未来に希望を見つけていけると確信しています。そんな希望を抱き続けてもらう為に、何が何でも大人たちを応援し、彼女たちを活かす新しい仕組みを作りたかった。それが、現在のキャリア・マムに受け継がれる「チーム型の請負事業」であり「在宅のワーカーネット ワークシステム」なのです。この働き方なら、どんな人でも仕事をすることができます。働ける時間が短くても、地球の裏側に転勤しても、病気の治療で山や谷があっても、自分の都合のよい時間に自分の得意なスキルを活かして働くことができる。「○○さんの奥さん」や「××ちゃんのママ」としてだけでなく、自分の名前で勝負することで、たとえ小さくても、社会とつながり続けることができる。誰もがつながることができるから、ひとりぼっちではない。これが、私が今も昔も大切にしていることです。

2　ヨソモノ、ワカモノ、バカモノだったからできた新しいネットワーク。

キャリア・マムは、多摩ニュータウンで生まれて２０年以上になりますが、私自身の出身は神戸なので、多摩地域の中では全くのヨソモノでした。フリーアナウンサーの仕事も、多摩とは関わりがなかったので、地域には友人すらいなかったのです。そんな中、アナウンスの技術を活かして関わっていたボランティアの一つが、地元のＣＡＴＶのレポーター「多摩探検隊」の副隊長。この CATV の親会社にあたる当時の都市公団（現ＵＲ）から頂いた、地元に新しいコミュニティーを作る為のイベント事務局の仕事が、子育てサークルＰＡＯから有限会社へと変わるきっかけとなりました。

有限会社立ち上げにあたってのバイブルは、本。「あなたにもできる有限会社」という、たった一冊の本を頼りに、私は法人化に踏み切ったのです。今でこそ、女性経営者として、各地の創業支援セミナーなどで登壇していますが、当時は３０代前半で、２歳の男の子の母親。そういう意味では、若さゆえの怖いもの知らず、のバカモノでした。女性たちの「自分らしく働きたい」を叶える！という旗を掲げた言い出しっぺの責任として、社会への怒りの気持ちで起業したのはよいのですが、正直言うと、起業そのものよりも、経営がどれだけ大変かなんて、知る由もありませんでした。

子育てを女性一人に押し付ける、孤独な育児。今は「ワンオペ育児」なんていう言葉がありますが、当時はそれを社会が問題視することもなく、女性たちは育児や介護に明け暮れて、一歩踏み出すことを諦めていました。わかり合える人としか交わろうとしない、狭い価値観だけで行動する彼女たち。そんな一人ひとりの声を聞きながら、何も始めなかった自分。できない、やらない理由を１００回言うことで世の中の願いが叶うなら、幾らでも泣いたりわめいたりするけれど、そんなことある訳がない。だから、ひたすら「できるようにする為に、どうするか」だけ、考え続けようと思いました。バカモノだから、ヨソモノだから、自分で何とかするのではなく、みんなに支えてもらいながら進んでいくしかないのだと思ったのです。

子ども時代

3　集団の、一番後ろを走れ

フリーアナウンサー時代は、自分の名前でテレビ番組を持つことが夢でした。「堤香苗のモーニングショー」みたいに。結婚しても、子供ができるまでは、戸田奈津子さんのように、映画の字幕翻訳の仕事がしたいと思っていました。元々、早稲田大学時代も演劇を専攻していたので、世間一般で言われるような就職活動をして銀行や損保に入社し、制服を着る自分が想像できなかったのです。小さい頃から、人と同じことをやるのが、とても苦手。小学校の時から、女子同士で手をつないでトイレに行くような群れることもしませんでした。大学時代は特にとんがっていて、卒業式も一人だけ袴をはかずに、タキシードにサングラスで式典に出席し、サークルの後輩女子から黄色い声援を受けていました。今思えばそこまで肩肘張らなくても、長いものに巻かれていれば生きやすかったでしょう。そんな不器用な自分が愚かしくもあり、いとおしくもあります。

ですから、今も昔も、私の熱量は大きいです。逆に、体は弱く、生まれつき心臓に瑕疵があり、３歳までもつかどうか、と言われたぐらいでした。外遊びもプールもできず、本ばかり読んで子供時代を過ごしてきました。ですから、私自身は、他者との関係性におけるバランスの悪さを、どこかでいつも感じてきたのです。幸か不幸か、周囲がそれを感じてくれることは、ほとんどありませんが。

ママたちのネットワークを作りはじめた当初、ぼろぼろと離脱者が出てきました。その時、私が師匠と慕っていた辛淑玉さんから、「堤は、マラソンランナーだ。マラソンランナーのジョギングは、早いのに持久力もあるから、あなたが先頭を走ると、みんながついていけなくて脱落するんだよ。だから、一番後ろから、『大丈夫だよ～』って声を掛けながら、牧羊犬のように走ってみろ」と言われたのです。それを聞いて、はっとしました。みんなを引っ張らなくてもいい。手をつないで並んで歩かなくてもいい。みんなを後ろから見ながら、スピードや走り方を考えればよかったのです。

それから、集団の後ろに回って「みんな、大丈夫だよ～」と声を掛けるようにしていたら、みんなが、その時のベストを見つけながら動いていくようになりました。熱量が大きいからこそ、自分は後ろからプラスのエネルギーを伝播させるように心掛けています。そして、その場の一人ひとりが、どうやって動けばいいのかを見つけることを大切にしています。「間違うことを恐れるな。間違ったら、そこまで戻ってやり直せばいいだけだ」正解がわからなくて、ひとりでもがいていた私の心に、彼女の言葉は大きな勇気を与えてくれました。

創業して間もなく

4　「ほんね」で乗り越えた起業時の苦労

会社勤めをせず、フリーランスの仕事をしていた私には、とにかく貯金がありませんでした。収入は全て、自分のキャリアアップにつぎ込んでいたので、３００万稼いだら、２９０万を、英会話学校やモデル教室、パーソナルカラー教室など、ギャラにつながる自分磨きや習いごとなどに投資していたのです。当時は、株式会社を立ち上げるなら１０００万、有限会社でも３００万の最低資本金を用意しなければならない、というルールが適用された時代でしたから、それだけのお金がないと法人化ができなかったのです。そこで私は、事業計画書を手に、融資のお願いをするべく金融機関に出向きました。しかし、地元の多摩センターには、法人融資を扱っている銀行がなく、自分は担保の意味もわからず、お恥ずかしい限り。

何とか立ち上げた有限会社でしたが、すべり出しの３年半は自転車操業。大きな金額を騙し取られたこともありました。人間不信になったり、誤解されたり、ねたまれたり、悪口を書かれたり、と悲しいこともたくさんありました。会社を一緒に始めた当時の夫とも離婚しましたし、とにかくあらゆることで揉まれました。ただ、本当の意味での失敗をしなかったので、周囲からは「ちょっと危ない人」のように見られていて、クレバーな支援者には、一定の距離を置かれていたようです。名刺を頂けなかったり、若い女社長だからとぞんざいな扱いを受けたりすることもありました。

４０歳になった頃、プライベートで色々としんどいことがあり、軽いパニック障がいのような症状が出るようになりました。事業的にも難しい時期で、初めて経営者の交代も視野に入れ、会社の売却も含めて信頼できる方に複数ご相談をさせていただきました。

そのあたりから、ほんねでアドバイスや応援をしてくださる方が増えてきました。もちろん、スタート当初からたくさんの支援を頂いて、幸せ者だったと思いますが、この大きな挫折をきっかけにして、「それでも、堤香苗がキャリア・マムを続ける意味」を、考えるようになり、経営者としても成長できたのではと思っています。

5　「親ばか起業」と言われてもいい

妊娠中や子供が小さい時は、姑と一緒に出張に出掛けたことがありました。入院した時には、実家の母やベビーシッターさんに支えてもらいながら、何とか仕事を続けました。そこまでして働き続けることを諦めなかったのは、「今の世の中を、自分の子供たちに胸を張ってバトンを渡せるか？」と自問自答した時に、「とても渡せない」と思ったからです。

一度、子宮がんを疑われ、検査入院をしたことがありました。その時に言われたのが、「結果によっては存命率６割」。それって、子供が成人する姿を見られないってこと？　と、目の前が真っ暗になりました。当時夫も Windows95 の上陸で仕事が忙しい時で、入院中、ずっと一人で「これからのこと」を考えていました。まだ１歳の息子に何を残せるのだろうか。その為に何をすべきだろうかと。

そんな出来事が、私が会社をスタート したブースターです。大きな天災を経験した人たちや、大病を患った方が、口を揃えて「生きているのが奇跡。だから今、何をするかが大切なのだ。幾ら財産を持っていても、死んでしまったら終わり。生きている今を精一杯充実させて、自分自身を悔いなく生きたい。生きられなかった、彼ら彼女らの為にも」とおっしゃるのと同じことを、私も考えました。

私は、自分自身を精一杯生きることの手段が、キャリア・マムなのです。子供たちに今より良い世の中を残したいのに、

それをやっている会社がなかったから、自分で立ち上げたまで。この世の中から、全ての差別や寂しさや誤解がなくなって、一人ひとりがその人らしく幸せに生きることができるようになったら、キャリア・マムは不要になるのだろう、と、思っています。そして、そんな世の中を作ることができたら、それこそが、私が子供たちに残してあげられる、大きな大きな贈り物だと思っています。
そういう意味では、私の起業は、「親ばか起業」かもしれません。

6　成功するより、とにかく頑張ってみること。未来は、今始まっている。

とかく女性は、先が見えないと始められない人が多いです。でも、「起業」は絶対うまくいくという保証はありません。たくさんの失敗の中で、どうすれば軌道に乗せられるかを自分自身が実感しながら成長していくものです。
働くことは、人間として生きていく上で、一番面白いコンテンツだと思っています。ですから、家族の事情や、少し健康を損なったという理由で、全てを諦めるのはもったいないことなのです。

その人が、その人らしく生きること以上に、その人の魅力を発信することはできません。フリーアナウンサー時代、オーディションに受かった時は、大失敗をしてアワアワしていたり、台本を無視して自分のゾーンで１８０％飛ばしたりしていた時でした。逆に、その場の誰かを意識して上手にまとめた時は、ことごとく落ちていました。物事は自分の物差しではなく、他者の物差しで評価されるのです。多少自分が納得しなくても、自分自身の人生を、自分の足で踏み出してみることにこそ、大きな価値があるのだと思うようになりました。
評価は、他者がするもの。色々な不公平や、運や、めぐりの

女性キャリア＆起業家支援プロジェクトのひとこま

悪いこともある。でも、自分の価値が変わるわけではないのです。それを自分が知ってさえいれば、何度でもチャンスはやってくる。それを成功するまで、やり続けた人だけが、成功を手にすることができるのだ。エジソンも、松下幸之助氏も、同じことをおっしゃっています。

今、世の中には、プチ起業や、女性創業支援などのワードが溢れています。女性の創業には、大きな風が吹いていると言えるでしょう。でも、仕事以外に大切なことのある女性にとっては、事業を継続していく為にしなければいけないことは、簡単に割り切れるものではないはずです。だからこそ、全てを諦めず、自分のペースで働きながら社会と関わっていくには、「起業」こそがベストな選択だと私は思います。
今年の春から、保育室付きのコワーキング施設という、新規事業に乗り出します。２０年以上、子育てをしながら経営を続けてきたので、「もう少し、普段の子供の姿を見たかった」「子供と一緒にご飯が食べたかった」という小さな後悔がありました。

そんな願いを、「贅沢」でも「わがまま」でもなく叶えられる場所を、保育室付きのコワーキング施設として全国に広げていきたいと思っています。「私が主役になれる場所」を、子供や家族の体温を感じながら、自分の住む地域で実現できる事業を、何としても収益化して、広げていきたいと考えています。私自身は、人生１５０歳と思っていますので、あと５０年近く現役で頑張り、世の中のお役に立ってから、５０年の余生を、好きな本でも読みながら、のんびり海の近くで過ごしたいと考えています。「未来は、今始まっている」のです。１０年後、ホノルルサテライトオフィス開設ができるように働いていきますので、ぜひ、応援してください。

PLOFILE　プロフィール

株式会社メロス
代表取締役　小倉 千沙 さん

1978年生まれ。福井県で育つ。東京大学農学生命科学研究科農業経済専攻修士課程修了。農業・食品に特化した外資コンサルティング会社に勤め、国内外の民間企業や官公庁のアグリビジネスや食品市場に関する調査・コンサルティング業務に携わる。2016年6月に日本人2名と米国人、ブルガリア人の4名で共同出資し、株式会社メロスを設立。農業や食品、環境や自然資源の国際市場を専門とするコンサルティング会社として、クラフトスピリッツの海外市場参入支援から、農業IoTの展開動向、東南アジアにおける農業投資機会の評価、米国の農業資材と農産物流通調査などを手掛ける。

1　事業は食品

海外進出を考えている日本企業と、日本・韓国・東南アジアなどに興味を持つ海外の企業に対して、食品、バイオマス、農薬、肥料など農業・食品関係の調査とコンサルティングをやっています。

日本の顧客とは、直接契約して海外調査を行う場合と、他社の下請けに入る場合があります。海外の顧客については、やはり海外のコンサルの下請けに入る場合もあります。例えば、ノルウェーの水産業界の団体が日本の調査をしたり、アメリカの乳業関係の団体が韓国のチーズの調査をしたいという場合には、うちで直接請け負っています。

うちが手掛けている仕事の中で一番分かりやすいのは、日本市場に興味を示したカナダのクラフト・スピリッツ会社の昨年の事業です。日本の市場の情報や、どんなインポーターがいるとか、成功しているブランドにはこういうのがあって、何万本ぐらい売れていて、どれぐらいの売り上げが見込めるか、中間マージンはこれくらいかかる、といったことをレポートしました。

仕事の順序としては、まず、デスクトップで文献調査をします。その次に、7～8割はインタビューを行います。ディストリビューターや小売店に行ったり、それから外食店舗のバーのオーナーさんや仕入れ担当の方にお話を聞いたりしています。場合によっては、業界専門誌の専門の方に話を伺ったりすることもあります。協会がしっかりしているときは、協会に話を聞いたり、輸入規制や食品規制のことなどは、そういう輸入の業界団体みたいなところに話を聞いたりします。こうしたデータをもとに、顧客は日本に進出するかどうかを決定するわけです。

この仕事で必要なのは、1つは語学能力です。もう1つは、考えをまとめて文章にできるか、話にできるか、問題を発見する力、コミュニケーション能力です。そういったベーシックな能力が、まずは必要かと思います。

創業した4名のメンバーで御茶ノ水にて
（左からティナ・ペネヴァ、小倉千沙、ルーシャ・ヴァンチュラ、黒木彩子）

2　前職の同僚4人で起業

Merosは去年の6月に設立して現在2年目です。最初の会社で15年ほど勤めたときに、オーナーのアメリカ人が高齢のため会社を売却する話が出て、私は完全に辞めて他の会社に移るか、フリーランスでやるかで迷いました。そこで、同僚に聞いてみたら、「一緒に会社を興してもいい」と、とんとん拍子に話がまとまって、独立することになりました。

起業したのは4人で、共同で出資して、会社を作りました。会計士といろいろ相談して、結局今のところ、取締役は私1人ということにはしたのですが、実質は4人で運営しています。4人ともこの仕事の経験者で、前の職場も一緒だったので、1人で始めるのに比べるとかなりアドバンテージはあったかなと思います。

4人中、2人が日本人で、1人がアメリカ人、もう1人がブルガリア人です。アメリカ人は日本に在住していて、ブルガリア人は普段はブルガリアに在住しています。もう1人の日本人は、産休・育休に入っていて、里帰り出産をしているところです。起業するまでの間に、4人それぞれの親のことや、どんな希望があるかとか、最低限これぐらいの生活費がないと回らないとか、あと何年ぐらいコミットできるかなどについて話し合いました。

会社には大体常時2人いる感じで、あとはクラウドやスカイプなどを使って仕事をしています。現在育休中の人も4月には復帰予定です。

3　結婚・出産したからこそ起業

私の子どもは今3歳なのですが、独立した時は1～2歳ぐらいでした。土日などは、起業の準備で会社のことにかかりっきりだったので、夫にずっと子どもの面倒を見てもらっていました。うちは幸い夫が完全担当してくれていたので、本当に助かりました。

夫は、障害者の訪問介助の仕事なので、事前に言っておけば休みが取れるという感じです。今、夫は朝早く出勤して、5時ぐらいに戻ってきます。私が朝子どもを保育園に送って、夫が迎えに行っています。

特にマンションがすごく多いエリアに住んでいるわけでもなかったので、保育園にすんなり入れて良かったです。前の会社で1年ぐらい育休を取って休んでいたので、保育園には子どもが1歳を過ぎてから入った感じです。

子どもがいて転職をするのは、結構厳しいと思いました。なぜなら、今は風邪を引くことも少なくなったのですが、風邪を引くとどうしても2～3日か、長いと1週間はお休みになってしまうからです。夫がほとんど面倒を見てくれているとはいえ、そういうちょっと突発的な状況には私が対応することにしていたので、そのタイミングで新しい会社に移ってしまうと、最初の段階から理解を得るのはなかなか難しいかなと思っていました。前の会社はかなり理解をしてくれて、自分でもやりくりができたので、居心地としては良かったです。しかし、転職した会社で一からの人間関係の中で、「1週間休みます」と言うのは厳しいと思ったのも、起業に傾いた理由です。

コンサルティングの仕事は、大きな会社に入るとノルマがかなり大変で、ハードワークの会社が多いです。だけど、起業して良かったのは、働き方のボリュームなども自分である程度調節できるところです。

4　社名の由来は？

Merosという社名を思い付いたのはアメリカ人で、ギリシャ語で、Merosには「1つ1つのパーツが集まる」といったような意味があるみたいです。マーケット重視の考えから、Mをロゴに入れたいと考えていました。4人で作った会社なので、ロゴのMも4本線でデザインしてもらっています。

最初は『走れメロス』という小説がパッと思い浮かんで、一瞬どうしようかと思いました。だけど、いい小説で覚えやすいし、意外にこの名前を使っている会社はそんなに多くありませんでした。短く覚えやすく、英語でも日本語でも変な意味はないことからも、Merosに決めました。

農家の祖父がセルフビルドした手作りの収穫校の前で

5　起業時の苦労

起業前で大変だったのは、まず、時間繰りです。前の会社に勤めながら準備を進めたので、土日や夜しか時間が使えませんでした。それから、起業時に登録税が半額になるシステムがあって、助成を得たいと考えたのですが、起業する場所の区役所に4回相談に行かないといけないというシステムでした。会社の場所を決めていなかったので、候補となった4つの区にそれぞれ4回ずつ相談に行ったりしていました。

次に、資金の問題です。創業時に事務所を借りたり、内装工事をするための資金は、自己資金だけでやろうとしました。しかし、「途中で借りるよりは、創業時の何もない段階で借りた方が面倒も少ないし、もしものときのために借りておい

たらどうか」というアドバイスを受けて、さらに上乗せして結局500万円借りました。金融公庫よりは多少条件がよかったので、東京都が助成している金利1％の1年据え置きです。23区の中で、例えば荒川区など、開業を資金的に優遇してくれるところもあるのですが、それを利用するためには事務所をその区に構える必要があり、通勤や仕事の拠点としての利便性を考えてどうすべきか悩みました。

6 なぜこの分野の仕事をすることになったのか

子ども時代までさかのぼると、あまり仕事とつながっていないような気もします。私が大学を出たのは20年近く前で、そのころ環境問題や食品安全や食などがフィーチャーされ始めて、農学部に少し人気が出てきていました。私は環境問題などに興味があったので、農学部を選んだのです。

大学院では農学部の農業経済の分野を専攻して、そのときアルバイトで前の会社に勤め始めました。そのまま就職して、15～16年同じところで働きました。その当時、会社のオーナーはアメリカ人で、半分ぐらいが外国人で、半分ぐらいが日本人でした。入社したころは従業員が6～7名、それから少しずつ増えて、多いときで12～13名になりました。私自身は全然留学の経験がなく、仕事はOJTという感じで覚えました。現在の仕事は、このときの延長線上と言えます。

7 経営のビジョン

会社全体の方向性としては、4人とも成長していきたいという思いがあります。将来は、人も雇っていきたいです。実務面を考えると、トレーニングのこともあるので、手続き面やシステム面など全部を考えないといけません。まず、新人のための投資が、多分半年～1年ぐらいは必要かなと思っています。

自分たちの進みたい方向性を考えて、チーム内で結構話し合いをしています。せっかく自分たちで始めたことなので、自分たちで決めた方向性や目標に向かって、みんなで同じ方向に向かって行くようにしたいです。もちろん自分の生活も守りつつですが、仕事をできる限り広げていきたいなと思っているところです。

8 女性ばかりの企業じゃだめ？

今すごく困っていることがあって、子育て支援企業認証の「くるみん」や女性活躍企業認証の「えるぼし」に応募しようと思ったら、応募できないということが分かったのです。男性が育休を取るというのが「くるみん」の認定条件なので、女性ばかりの企業は「くるみん」の認定が取れないのです。次に「えるぼし」を考えたのですが、申請する際に必要な数値の多くが、男性社員との比率なので、男性がいないうちの会社は分母がゼロになってしまうのです。

「くるみん」や「えるぼし」には「公共調達における加点評価」というのがあります。例えば官公庁の公募案件で、全部で100ポイント満点評価の場合に、どちらかの認証があれば5ポイントぐらい加算が付きます。官公庁の仕事も増やしたいので、5ポイントの差は結構大きいです。うちは子育てと女性活躍に貢献していると思うのですが、「何で取れないのかしら」と思っています。やはり子育て支援や女性活躍推進制度は、男性目線で作られているのでしょうか。「女性ばかりの企業は、女性が活躍する障害がないから、認定の対象外です」というふうに書かれていてショックでした。女性ばかりの会社は、子育て支援や女性活躍支援のポイント加算の対象にはならないので、結果的に官公庁の入札で不利に扱われるのです。

別に、男性を入れないつもりではありませんでした。設立時に、前の会社の同僚男性にも様子を伺ってはみたのですが、「リスクが取れない。定期的なお給料がないのは難しい」ということで、声をかけるのを止めました。まだ新規雇用をしていないので、今のところは女性だけの会社です。

はじめに
構成について
第1部
第2部
おわりに
資料

9 目指す方向は？

前職で学んだことをベースにして、何か成長分野に広げていければいいかなと思って、アグリテックや農業のIoTやドローンなどのことも、少しずつ勉強を始めていきたいと思っています。

農業関係のアグリテックと呼ばれる分野では、特にアメリカが中心なのですが、最近はヨーロッパやイスラエルでも新しい投資が盛んです。ベンチャー・ファンドなんかでも、その分野に特化したような会社が生まれています。日本ではハイリスクなので、ベンチャーに投資するというのはなかなか少ないのですが、興味がある会社は結構あります。そこで、どういう会社があって、世界でどんな投資状況になっていて、どういうふうな方向に進みそうかみたいなことを、私たちが調査したりします。

私たちは小さい会社なので、何か特徴があった方がいいと思うので、農業と食品関係はこだわりたいと思っています。国際的な分野のみということで、まだ誰も手掛けていないニッチな分野を開拓できないかと思っているところです。私は前職では、特に官公庁関係の仕事を担当することが多く、民間の顧客はあまり多くありませんでした。だから今はちょっとチャレンジで、民間の会社で少しずつお客さんを開拓しているところです。

メンバー2人のバックグラウンドは開発経済関係で、JICAで勤めていたり、マイクロ・ファイナンスなんかにも興味があったりします。独自ではちょっと難しいので、他の会社と協力しながら、そういった分野も少しずつ拡大していければと思っています。開発と言っても、橋を作るとかハードのものだけでなく、もうちょっとソフトな分野で作ったものを市場にどううまくつなげていくかみたいなところも、課題として捉えています。そういった分野でも、私たちが何か手助けできる機会があるのではと思っています。

10 これから起業したい方へ

意外と、「そんなに怖がらなくてもいいかな」ということは言えます。私の場合は、具体的に考え始める前の方が怖かったです。職を失って転職できなかったらどうしようとか、会社員でいることの安心感が失われたらどうなるのだろうとか、いろいろ心配したりしましたが、結局のところ、起業はそんなに大きなリスクではなかったと思います。

PLOFILE　プロフィール

株式会社 Sene-G
代表取締役　真崎 今日子 さん

1986年、総合職1期生として、大手銀行に就職後、結婚のため2年で退職。
出産、海外転勤で、15年間主婦をしていた。
下の子の中学入学を期に、教育関係の会社に再就職。
数年後、幹部に抜擢されて新規事業を任される。この経験を活かしたい思いと、未来を担う次世代の子供達に本物の教育をという思いから、総合教育コンサルタント業兼民間学童運営会社　株式会社 Sene-G をたちあげた。
教育シッターや家庭教師の派遣をする「あすてっち」事業と、渋谷、護国寺、二子玉川、三軒茶屋の4拠点で展開する放課後学習室学童「えすこーと」と、三軒茶屋の保育園「えすこーと保育園」にて、働く女性の仕事と教育の両立を支援している。

1　事業の内容について

起業したのは2013年で、5年目になります。事業の内容は、働く女性と自分の子どもの教育面を両立させるためのお手伝いだと思っています。教育業ではあるけれども、主に働く女性の家庭の子どもを対象にするという形を取っています。具体的には、民間学童と教育シッターを派遣しています。

民間学童には3歳以上～5年生ぐらいの子どもたちがいます。おうちでお母さんと一緒に過ごすときと同じように過ごすということで、宿題を見てあげたり、一緒におやつを食べたり、お料理をしたり、ピアノを弾いたりしています。民間学童の拠点は4つ、保育園が1つで、全部で5拠点になります。民間学童は1年目に2つ、2年目に1つ、今年1つ作り、今年は保育園も作りました。

保育園は0～2歳がメインで、内閣府の企業内保育です。保育園を開園するころは若干忙しかったと思いますが、自分のペースでやっているので、昔働いていたときよりは、だいぶ楽です。

2　起業に至った経緯

大学を卒業したときに、総合職第1期生として、銀行に就職しました。男女雇用機会均等法が施行されて、総合職1期目と言いながら、まだまだ考え方が追い付いていませんでした。職場結婚をしたのですが、その当時は「どちらかが辞めなければいけない」と言われた時代で、「当然男性が残るでしょう」という感じがあったので、たった2年で銀行を辞めてしまいました。

割とすぐに妊娠したので、お母さん業もいいかなと思って、少ししていたパートも辞めてしまったのです。1年間産休のつもりで何もしないでいたときに、海外転勤が決まって、イギリスに5年半行っていました。そこで、子どもを育てるときの教育面や、お母さんの苦労や、どんな心境になるかなどを経験し、そのときの経験が今の仕事にも活きているかなと思っています。

専業主婦で子育てを経験し、下の子が生まれました。下の子が2歳のときに、日本に帰ってきて、そのころから仕事をしたいなと思っていました。近所の人を集めて小規模の英語塾を作っていたのですが、仕事をしながら子どもを育てるのは結構大変みたいなことは、そのときも実感した記憶があります。

さらに2年後に転勤を命じられて、アメリカへ2年間行きました。子どもが5年生と2年生のときに帰ってきたのですが、子どもの中学校受験のときに、「これは親が見てあげないと無理だ」という経験をしました。そのころ同時に、パートで塾の先生を始めて、あとは大学受験の英語講師を約4～5年やっていました。そのときに学校名や、どんなふうに勉強させないといけないとかいうのが何となく分かっていきました。

そのあと、下の子が中学校に入ったときに、ずっと仕事がしたかったので、「じゃあ私もこれから仕事します、私のしたいことをします」みたいな気持ちになって、前職のフルタイムの仕事（教育業の会社）で、夏休みのキャンプの企画が公募されていたので「これが私のやりたい仕事だ」と思って、すぐに起業が決まりました。

3　前職の教育業での就業経験

前職の会社で、お母さんたちと話す営業、外向きに言うと、アドバイザーという形の仕事にも就いていました。自分は子育ての経験をしているし、教育させないといけないというのも分かっているし、塾の先生も経験しているので、勉強していたらこうなる、勉強していなかったらこうなるという大学受験の何かも垣間見てていました。結構長きにわたっての経験から、「教育はこういうふうにしていかないと難しいよね」「ここら辺がポイントだよね」とかいうのが分かっていました。これらのことから、お母さんたちにアドバイスするのがすごく得意で、それがすごく私には合っていたのです。

だから、すごく信用してもらったり、人数が増えたりしいきました。そして、営業としての成績が良かったので、幹部に抜擢されました。一部上場の会社なのですが、4年目ぐらいで執行役員になったのです。ちょうどそのときに、「新規事業部の立ち上げを任せたいので、何か新しい事業を作りませんか」という本当に軽い一言だったのですが、「絶対やってみたいです」と言って、企画を立てました。すると、オッケーが出て、予算が付いて、新しい託児所を立ち上げることができたのです。

企画では、「働きながら教育するのはすごく大変だけど、働く人がこれから絶対増えるので、託児所をやりたい」と言いました。そのときに日本で初めて「送迎をしてあげたり、保育園ではなくて、幼稚園などに行っていても働けるようにしてあげたい」と言ったのです。お食事を出したり、送迎を付けたり、習い事をするような託児所というのを、その当時、多分日本で最初に立ち上げました。託児所を7つぐらい立ち上げたときに、「私は幼児も好きだけど、本当にやりたいのは小学生だな」というふうに思い始めて、前の会社を辞めて、自分の会社を立ち上げることにしました。

そこから、会社を立ち上げるためには、どういうことが必要なのかということを、ネットでも調べました。そして、起業のことについていろいろ詳しそうなベンチャー系の税理士さんなどのところに話を聞くと、「今は1円から株式会社も立ち上げられますよ」と言われたけど、「1円から立ち上げられるのであれば、もう株式会社がいい」と思いました。

やれることを考えたときに、私が強いのは教育面なので、塾をやろうかなとか思いました。しかし、自分の子どもが中学校受験をしているときに、塾の先生をやっていたので、中学受験の勉強も気になる、自分は外で教えている、両立ができないというジレンマを抱えていました。そこで、カリキュラム的なものや時間割を作って、学童というか、学習室を作ろうと思いました。7年10カ月勤めた会社を1月に辞めて、2月に二子玉川と渋谷に会社を立ち上げたのです。以前勤めた会社で、新規事業の立ち上げなどを手伝わせてもらったことが今の私につながっているので、やはり非常に感謝しています。

4　家族の理解

二子玉川の物件を借りるというときには、自分のお金だとしても、敷金や礼金などでお金を使うということで、起業を家族に知らせたような気がします。一応家族は反対はしませんでした。「好きにすれば」「私に迷惑がかからなければ結構です」と、未だにそういう感じです。

5　起業から現在

教育シッターの方はお金がかからないし、ホームページだけ作って、やりたい人に声をかけました。その当時、5人ぐらいだったと思うのですが、やりたい候補の人を初めに見つけておいて、こちら側でホームページを作って、ホームページ経由で「誰か来ないかな」みたいな感じで始めてみました。

開校した年は、お友だちやパートさんに手伝ってもらっていたのですが、「責任がある仕事は私がしなければ」と思っていたので、どこまでやってあげるかなどというのも手探りな状態でした。

あとは、見学を随時可能にすると休みがなかったりなど、結構忙しかったです。疲れてはいたけど、お陰さまで、6月に開校して、7月には、いろいろな意味で赤字は脱していました。要は経費、出ていく分以上は、もう収入が入っていたのです。

6 起業後の苦労について

起業したときは、自分が寝食を忘れてしまって疲れたみたいなことはありました。

うちの会社はサービス業で、物を売っているわけではないので、人の話は常に解決しなくてはいけませんでした。例えば、すごく素敵ないい講師の方でも、突然介護の問題が出てきたら、辞めてしまうこともあります。そうすると、反対側には子どもや親がいるわけで、「何でそんな先生急に辞めちゃうの」となってしまって、理由をお伝すれば、大抵は分かってくださるけれども…。

初めのうちは、社員も雇えなくて、パートさんばかりだったので、自分で全部やらなくてはいけませんでした。今でもそういうところは若干まだあるのですが、「人事、労務、会計、法律などにも詳しくなきゃダメだよね」とか、「どういうふうにこれからやっていくの」というような企画のところもそうです。しかし、すべてやらなくてはいけないのは、どこの会社でも一緒だと思っています。だから、それは大変だとは思っていないのですが、時間もかかるし、勉強もしなくてはいけないことでもあります。

あとは、クレーマーのお母さんもやはりいらっしゃいます。学校でのクレーマーがいるぐらいだから、サービス業なので、結局お金を払っている方が偉いと思っているお母さんたちはいるのです。だから、独自の規約を作って、うちの方針に当てはまらない方は私たちの方からお断りできるように、規約も変えていきました。そこにサインをしてもらえば、そういうことがあったときに、こちらからはっきり断れるようにしたのです。

その規約がだいぶ整ってからは、本当にクレームは少なくなったし、最近はもう「勉強させるところなんだ」という意識で来てくれる人が多くなりました。３年ぐらいかかって徐々にですが、ここ１年ぐらいでトラブルが極端に減ってきたのです。９割以上は、気に入ってくれているという実感があります。

民間学童は勉強時間として、コアタイムが３設定あり、30分間ほぼ一斉に勉強をしています。狭い空間でやっているのと、結局騒がしいと集中できないので、時間で区切って静かな時間を作っているのです。優先順位としては、学校の宿題は絶対、次に個人ワーク（お母さんからの課題）、その次に基本ワーク（教室で用意しているもの）としています。たぶん勉強が嫌ではない理由は、みんなが勉強するので自分だけしている感じではないからというのと、あとは先生が付いているので励ませるからだと思います。

7 結婚や出産、起業について

結婚していなかったら起業していないかもしれないと思います。起業して自分のなりわいを立てていかないといけないとしたら、結構勇気がいることなのではないでしょうか。今考えてみると、私はそこまで勇気があったかどうかは分かりません。つまり、食べることに困らなかったから起業したのかもしれません。だから、そういう意味で言うと、結婚していて主人がいてくれたので、「もしうまくいかなかったらやめればいいや」ぐらいのつもりで起業できたというところはあります。

8 今後の展望

今はやれるところまでやろうという感じです。大きくというか、やればやるほど、結構喜んでくれている人が増えるというのを実感しています。もちろん今の流れに乗っていたり、学童の人数が増えたりしているのが背景にあると思います。

いろいろなところに学童ができているけれど、ちゃんと勉強を見てくれる学童は意外に少ないのです。だから、そういうところと差別化をきかせています。私の中では、自分が大事にしてきた勉強面というものを、私が見てあげたように見てほしいと思っている人がいると思います。その願望に対してちゃんと、ある程度の質をすべての人に保つことができるのであれば、本当に喜ぶ人がいるなというのを実感しています。そういう方たちに貢献できるのであれば、貢献したいなという気持ちはあります。

まだまだ民間学童を求めている人はいて、結構あちこちから「作ってほしい」と言われます。やはり働いている人が多くて、教育熱心な層がいるような地域には求められているのかなと思います。

大きくするということは、人手がいることにもつながります。それは、自分の理想としているぐらいの人員を確保できるかという力量にもかかってくるので、その辺りがうまくいけば、大きくするのはいいかなと思っています。

現在、スタッフは50人ぐらいで、正社員は今17人です。その中でも保育園が多くて、保育園だけでも10人ぐらいになります。各拠点に１人は室長がいるけれど、室長だけでは回らないので、室長に補佐が付いて、とにかく保育園には人手がいります。保育園は、ほとんど正社員で保育士を採らないと回っていきません。

9 会社を経営していくうえでのポリシー

まず、社員は大事にします。それから「三方よし」という近江商人の言葉がありますが、「売り手よし、買い手よし、社会よし」というのは、いつも考えています。

子どもたちがすごく自分のやりたいことができる力を持って社会に出ていけば、これは絶対社会貢献になると思っています。もっと言うと、本当に少しおおげさかもしれないのですが、女性が働き出ることはすごくいいことだと思っているのです。だけど一方で、やはり子どもが犠牲になってはいけないと思うのです。一昔前までは、おうちでお母さんが勉強を見てあげたことで、子どもたちも聞いてきたことを安心して自分のものにすることができていたと思います。学校の宿題なども親が見ていたと思うので、それこそ消化する力があったのではないでしょうか。

でも、女性が働き始めることによって、勉強や宿題が見られなくなってしまったのです。落ち着いて勉強する環境が与えられないなどという形になると、放課後の時間は結構長いので、学力がすごく低下すると思います。その結果、「じゃあこの子の学力はどうやってつけるんだ」ということになってしまいます。夏休みでずっと１カ月半も休んでいる間に学童に行っても、普通の学童だと、勉強もしないで遊んでいても許されてしまうのです。ひどいところだと、漫画を１日中読んでいるだけで、１カ月過ごしたとしても、誰も何も言わないのです。申し訳ない話ですが、そういう育ち方をしてしまう子とちゃんと勉強を教えてもらっている子が、同じ能力のわけがありません。そうなってしまうのはかわいそうではないでしょうか。

せっかくやる気が出たときに、力があれば、やれるだけの意欲とかあったかもしれない子が、ある程度の歳になったときに、「俺はどうせ国語もできない、算数もできない。世の中のことはもっとできないから、もういいんだよ」という感じで、「職業選択もできる範囲の中から選ぶ」みたいなことになりかねません。本当に自分がやりたいことをやれているという気持ちで、ハッピーに過ごしていくことができるようになるのであれば、その方が断然いいと思います。

だから、民間の力ですが、やっていくしかないなどというふうに思っています。

10 海外での経験について

海外にいたときの話ですが、例えば、子どもたちは夏休みにキャンプに参加しているのです。キャンプは泊まりがけのものや日帰りのものなど、とにかくいろいろありました。特徴を出して子どもたちを呼び集めて、預かっていました。うちは、私が仕事をしていないからキャンプに出さなくてもいいけど、２カ月以上も休みがあるから、子どもも退屈だし、親も少し辟易してしまうという状況でした。

そういった経験から、民間学童でも夏休み企画を取り入れていて、好評です。そういう企画をするときには、やはり海外に住んでいた経験も役に立ちました。次男が留学したときの影響で、チェスやロボットプログラミングのクラスも組み込んでいます。

11 親からの影響について

母は、私と全く正反対の性格です。みんなの前で話すのは苦手で、家をきちんときれいに整えて、子どもの面倒を見ることが幸せみたいなタイプでした。どちらかと言うと、専業主婦の鏡のような人でした。

でも何で起業したかと言われると、父親の家系は若干そういう血がある気がします。父も会社を経営していた時期があるし、父の実家は酒屋だから雇われていたわけでも、サラリーマンでもなかったので、「そういうのもありなんだ」というのは小さいころから自然と自分の中に組み込まれていたのかもしれません。

12 起業したい人、始めたばかりの人へのメッセージ

自分が自分に言い聞かせていることの中に、「絶え間なく正しい方向に努力をしていれば、絶対に成功するはず」というのがあります。正しい方向に努力をしていたら、失敗しない、絶対に成功するという信念があるのです。方向性が間違っているとダメですが、「継続して努力を続けていれば、成功できる」と自分で自分に言い聞かせているので、もしそういうところで悩んでいる人がいたら伝えたいです。

PLOFILE　プロフィール

株式会社ナチュラ
代表取締役　大塚　祐子さん

東京生まれ。
文化女子大学附属高等学校卒業後、東京医療専門学校に通学し鍼灸あん摩マッサージ指圧師、柔道整復師免許取得。
接骨院、整形外科、鍼灸マッサージ院などの経験を経て整骨院グループにて院長就任。
自身の出産を機に、平成26年8月ママが気軽に出かけられる場所として代官山にマッサージサロンNATURAと保育ルームなちゅなちゅオープン
お客様に至福の時間をご提供できるよう従業員共々精進しております。

1　事業内容

事業の内容は、マッサージサロンと保育ルームの運営をしています。その他に、最近では物販事業もしています。

認可外の保育所を運営していて、一時預かりや月極め保育があります。目黒区の方が多いのですが、２歳ぐらいまでで現在約15人が利用しています。おまとめと言って、何時間以上利用の方は少し単価が安いというような形の対応もさせていただいております。

会社自体は、2011年６月に設立した、前の整骨院グループのときの子会社ですが、その会社が自分１人になっていたので譲り受けました。その会社をそのまま使って、2014年８月に独立し、１階はマッサージサロン、２階に認可外保育所をオープンさせていただきました。サロンのお客さまも、一時預かりみたいな感じで保育園を使えるように、スタート時点から２つセットで始めました。

うちのマッサージサロンは、海外の旅行者向けのサイトに出させていただいているので、海外の方の利用も多いです。ホテルなどのレセプションに行って、「予約の電話をしてくれ」ということで、ホテルから予約の電話があったりしています。だから、ホテルにも挨拶に行ったりなどをさせていただいています。

2　起業のきっかけ

自分が子どもを産むまでは、仕事大好きという感じで、バリバリ夜中まで働いていました。しかし、子どもができたときに、「子どもが泣いてしまったらどうしよう」などと考えてしまって、出掛けられなくなりました。ベビーカフェと赤ちゃん本舗だけが行ける場所、みたいな感じになっていたのです。そこで、「自分はバリバリ働いて頑張っているつもりだったけど、世の中で一番すごいのはママさんだな」と感じました。あとは、女性として困ったことがなかったので、漠然と女性が働きやすい職場と思っていたけれど、「一体何が働きやすいのだろう」と思い始めました。そして、「ママさんが働きやすいというのが、女性が働きやすいということなのかな」と少しビジョンが見えていったのです。

そういう経緯から、ママが通いやすいマッサージサロンを運営することにしました。別にマッサージではなくても、預けていただいて、近くのネイルサロンや美容室を利用したり、お茶をしていただいてもいいので、「ちょっと自分の時間を楽しんでもらえれば」というコンセプトで始めました。

保育室の様子

はじめに
構成について
第1部
第2部
おわりに
資料

子どもと

3　出産時の仕事について

整骨院グループで、半年ぐらいは育休をいただきました。復帰するときは、元住吉にある整骨院グループのところで、ちょうど院長をやっていたのです。そこは３階と４階にスペースがあって、４階が倉庫になっていました。だから、まず４階の倉庫の物を全部捨てて、ママさん専用スペースということで、キッズスペースを作りました。そして、ベッドを２床だけにして、保育士さんを雇って、そこに自分の子どもと一緒に通勤しました。そのとき、従業員の利用は私だけでした。

子育て中のお客さまが子連れで来やすいように、マッサージ中にお子さんを見ることができる環境を作りました。ただ、目の前でママがマッサージをされると、結構泣いてしまう子がいたりするので、ママが休めないかなということで、今のところは別フロアにしています。

4　起業に至る経緯

子ども時代は、母子家庭で、預けられることが多かったです。親の社長の家に預けられていたりしたので、やはり気を遣って、いい子でいる術を学びました。笑顔や人当たりの良さなど、自然とそういうときに身に付けられたのかなと思います。

高校生ぐらいのとき、その反動で一回少し道を外したこともあります。しかし、一応高校３年生のときに就職活動をして、私はホテルも好きなので、ホテルの見学に行ってみたりしました。

でも、昔から母親が鍼灸マッサージ師で、ずっと小さいころからその姿を見ていたのと、「技術というのは、一度習得すればお金になるよ」「ありがとうと言われて、いい仕事だよ」などと聞いていた部分もあったので、高校を卒業してすぐに専門学校に行きました。授業は午前中だけなので、午後は整骨院で鍼灸したり、鍼灸院で修行したりという感じでした。そのあとは、いろいろな経験を積んでいきました。鍼灸マッサージにいた３年間も鍼灸院や整骨院で働いていたのですが、その次は整形外科に１年間就職しました。今度は、柔道整復の資格が取れるところへ３年間行きました。このときも夜10時ぐらいまでやっている鍼灸マッサージ院で働いて、卒業して柔整を取って、また前職の整骨院に入りました。

「現場責任者をやらないか」みたいな声がいくつか入ってきていたので、「そんなこと自分もできるのかな」と思っていました。ちょうどそのときに、前職の整骨院のオーナーに、「女性も責任者はできるのかな。やはり女性に責任者は難しいのかな」みたいな話をしました。他の誘ってくださる方は、「責任者でも、そんなに責任を負わなくていいよ。だけど給料も安い」みたいな話だったのですが、前職の整骨院のオーナーは「そんなことないよ。やる気があれば俺だったら普通にやらせるよ。ちょっと見に来てみる？」と言ってくださいました。そこから始まって、責任者候補を半年経験しました。その次の年の１月から、12年ぐらい武蔵小杉で院長をさせていただきました。

5　起業して大変だったこと

不動産屋を回ったときに、全然相手にされませんでした。だから、起業家の先輩に不動産屋や司法書士さんや本当にいろいろな業種の方をご紹介いただいて、独立に至ったという

感じです。

そこで、「起業は小さく始めた方がいいよ」と言われたのですが、小さいというのがどれぐらいか分かりませんでした。融資を受けなければ良かったのですが、融資を受けることにしていたので、例えばテナントが決まらないと申し込みには行けないですよね。設備費用は、家賃などの計算が立たないと申し込めないので、初めに大家さんに、「これから融資を受けにいくから、設備が始まってから家賃を発生してくれ」「融資が通ってからにしてくれ」などと、今だったらそういうことを言うのはタダなので絶対言うと思います。しかし、そのときは、どうしようと思って言えなかったりしたので、初めから家賃がかかってしまいました。起業した当初は、そういう失敗だらけでした。

ここは最初からお金かけておいた方がいいというのも分かりませんでした。保育ルームや保育所というのは、壊れてしまったら、あとで直すのが大変というのも分からなかったです。

融資の最終面談のときに、何とか自分もいいところを言わなければと思って、「前職の整骨院グループのときに実績を出してきました」と話しました。すると、公庫の担当者さんから、「年商はどのぐらいの会社なのですか」と言われて、「８億です」と答えました。しかし、「それは前職の整骨院という場があって、その名前があっての実績であって、ナチュラなんて無名で、実績も何もないんだから、そんなの関係ない」と言われましたが、「そりゃそうか」と思いました。そして、公庫から設備と運転で 1,900 万円、保証協会から 400 万円、あとから追加で他のプロパーから 500 万円ずつを２回借りました。

大きく借りていると、やはり月々の支払いも大きいです。マッサージだったら、例えば初めに１人だけ雇って、売上が上がってきたら、また入れていくという形にすれば本当は良かったのです。しかし、「ついて行く」と言ってくれた子を初めから全員雇ってしまったので、全員の社会保険や厚生年金や経費が莫大でした。だから例えば、初めは業務委託にしてもらって、売上が上がってきたら、社保に入れるなどすれば良かったのですが、初めからそういうふうにしたりすることはしませんでした。１人だけ入れて、待たされる方の気持ちなどを考えてしまったのですが、最終的にはそれで運転が苦しくなってしまいました。やってみて分かったのですが、迷惑をかけるのであれば、最初は断ったりした方が良かったと思いました。従業員は、当初はマッサージ３人と保育２人で、全員が社員でした。今年の１月からは社員２人で、あとは全員パートや業務委託で、総勢約１２人です。

6　会社の運営について

３～４年目になって、一応前よりも知られてきたというか、「あそこにお店があるな」みたいな感じにはなっていきました。ただ、去年のもう少し前ぐらいから今年の春ぐらいにかけて、スタッフが辞めてしまったり、売上も下がってしまったりして、すごく大変でした。マッサージも保育も、どうしても家賃と人件費がかかるビジネスモデルではないでしょうか。「お客さんを逃さないために従業員を多くする」と言っても、人件費がかかるので、やはり経費のかからないビジネスモデルも、もう１個持っておきたいということから、物販の方を始めました。

今は物販を頑張っていて、同じ会社の１部門でやっていますが、来年の春には独立したもう１個の会社を立ち上げようと構想中です。

業績は、１年目は設備や不動産の初期費用がかかったので、全然赤字でした。２年目は、少しですが黒字で、３年目は赤字でした。そして、今期は経費をいろいろ減らして、どこまで対応できたかというところです。

サロンでの様子

7　結婚・出産と起業について

私は子どもを産んでいなかったら、そのまま前職の整骨院にいたと思います。理由としては、やりがいのあるいい会社ですし、女性としてそんなに困ることもなかったからです。だから、やはり結婚はあまり関係ないと思いますが、どちらか言うと、出産は時間の使い方がガラッと変わるので、起業するのにはいいきっかけになるのではないでしょうか。大変は大変ですが、それこそ小さく始めて大きくしていくというやり方さえできれば、可能だと思います。

出産前の会社で、そのまま復帰前と同じように働けないという現実がドーンとのし掛かりました。整骨院グループというのは、９時や 10 時になっても開院しているので、終わるのが夜の 12 時なのです。子どもがいると無理なので、時短勤務もあります。しかし、やはり皆さんそこが起業のきっかけになるのではないでしょうか。辛いときに、子どもの顔を見るとやはり頑張れると思うのです。

8　会社のポリシー

誰のために、何のために、私は、会社は、私たちは存在するのか。

それは、お客さまのため、家族のため、仲間のため、世の中のためという、愛が土台で、一生懸命良いサービスを提供して、結果はあとから付いてくると思っています。

9　今後起業したい人へのメッセージ

師匠を持つというのが、やはりすごく大事なのかなと思います。

例えば、「がっつり融資を受けてしまってから、初めはお金をかけずにやった方がいい」「融資を受けないでゼロからでもスタートしたらいい」ということを本で読みました。「事務所も家でいい」とあって、確かにそうだと思いました。

PLOFILE　プロフィール

株式会社 LIFULL FaM

代表取締役　秋庭　麻衣 さん

株式会社ネクスト（現 LIFULL）に新卒で入社し、不動産・住宅情報サイト『HOME'S』の営業を経験。
社内第１号となる産休・育休を取得し、復職後に経営陣に自ら新たな子育て支援施策を提案し、社内制度を立案。時短勤務を続けながら人事部で新卒採用や人材育成を担当し、管理職としてメンバーのマネジメントを経験。
仕事と子育ての両立で直面する問題を解決したい、という強い想いから 2014 年 10 月にネクストから 100％出資を受けて「株式会社 LIFULL FaM」を設立。パパとママのコミュニケーションアプリ「Lifull FaM」の運営、ママが子連れで働き、スキルアップする「就労支援事業」を運営。

1　ビジネスの内容、いつ起業したのか

私は、2014 年 10 月に株式会社 LIFULL という会社の社内ベンチャーという形で起業をしています。株式会社 LIFULL は、不動産情報サイト「ホームズ」を運営している会社です。今は住まいに関する事業がメインですが、それ以外の生活のあらゆる分野の事業を展開したいというのがベースにあります。社内でビジネスプランコンテストを積極的に行っていて、そこに応募して出資をしてもらって起業したという経緯になります。

事業は主に２つあって、１つは自社アプリの運営です。これは、夫婦で子育ての情報共有や写真やスケジュールの共有をする、パパとママのコミュニケーションアプリになっています。もう１つは、子育て中のママに Web マーケティングやプロモーションのオペレーション業務を行ってもらうというアウトソースの事業で、今年１月から始めたのですが、今はそちらの方が結構メインになっています。

自由が丘に一戸建てを借りて、そこにママが子連れでやってきて、週２～３日で３～４時間働くというスタイルです。その背景には、すごく能力の高い方が子育てをきっかけに仕事を辞めてしまっているということがあります。子育てと両立しながら働きたいと思うものの、週２～３日で３～４時間ということになると、どうしてもスーパーのレジ打ちやパン屋さんなどのサービス業で、「今までのキャリアが活かせない女性が多い」というのが課題意識としてありました。そういった方々が、子どもが小学校に上がったときに、いざ就職をしようと思っても、「今までずっとブランクですよね」と見られてしまって、なかなかしっかりした就職ができないのです。そこで、もうちょっと女性が子育てしながらも長期的なキャリアを築きながら働ける場所を作りたいなという思いが、私がこの事業を立ち上げた背景にあります。今は皆さんが短い時間で働きながらも、Web 系の仕事をやっていた方もいらっしゃるので、Web サイトのデータベースの作成や Web のプロモーションの運用や企画などを通して、ちょっとずつキャリアを伸ばしていただいているという状況です。

起業時　役場前にて

2　起業に至った経緯や想い

起業の直接のきっかけは、最初に入った会社が大きかったと思います。新卒の一期生で株式会社 LIFULL に入って、１年以内に妊娠が分かりました。当時 25 歳で、それこそ 20 代はもう滅茶苦茶働くということを想定していたので、正直、結構迷いました。そこで迷っているうちに、人事の人から、「リクナビなどにインタビューを出したいから、インタビューに出て」と声をかけられて、「まずい」と思いました。なぜなら、今、妊娠をしているのに、辞めるかもしれないじゃないですか。育休が取れるのかどうかが分からなかったので、どうするかまだ決めていないのに言わざるを得ないということで、そのときに人事の人に妊娠のことを言いました。もちろん、「えっ」と言われるのを想定していたのですが、「やったじゃん。おめでとう」という反応だったのです。「あ、ありがとうございます」と言ったあとに、「でも、これって、もしもインタビューに出ちゃったら、辞めるかもしれないし、まずいですよね」という話をしました。すると、「今から採用として学生の方たちに見てもらうのに、こういういろいろな働き方をしている人がいるということが、会社としてもアピールになっていい」という話をされました。そのときに、「ああ、そういう考え方もあるんだ」とびっくりしました。

それまでは、正直に言うと、20 代はバリバリ働くという想定があったので、それに対して、早くに子どもを産むということになると、「残業ができないよね」「出張も行けないし」という自分の中のキャリアにとってマイナスなイメージしか持っていませんでした。当時はまだ 50 人ぐらいの会社だったので、子育てをしながら働いている人はいなかったのです。だから、そういう経緯で、「自分のキャリアの強みになるという考え方があるんだ」ということに気付きました。

考えてみると、私の母親は私が小学校３年生になるまで専業主婦だったのですが、そのあと資格を取って、そこからかなりキャリアアップをしました。今は 67 歳ぐらいなのですが、全国を出張して歩いている感じで、自分が専業主婦だったとか、母親であるという視点を活かした仕事だったのです。確かに母親のことを考えると、自分が子育てをしていることを活かした仕事の築き方はあるのではないかということに気が付きました。そこで、もともと子どもを産みたいという気持ちはすごくあったので、子育てをしながら働こうという決意をすることができました。

１年間育休を取ったのですが、いざ復帰するときに、子育てをしながら働いている人がいなかったということと、まだ 50 人～ 100 人の IT ベンチャーということで、働き方としては、みんな朝まで働くとかが当たり前の会社でした。だから、そのときに「本当にそこでやっていけるのか」という不安がありました。あと、想像以上に自分の子どもがかわい過ぎて離れられませんでした。「早く復帰したいと思うのかな」と思っていたのですが、意外にそうでもありませんでした。やはり子育てをしていると、広く言えば世の中のためになっているし、女性が働くというのも世の中の労働力のプラスになると思っていました。でも、周りの話を聞くと、その２つをやろうとしている人が、「すごく大変な思いをしてしまって途中でやめなければならない」とか「続けている人もすごく大変そうだ」というのを聞いて、「それはおかしいんじゃないのかな」というのをすごく感じました。

そこで、復職するときに社長のところに挨拶に行って、「育休中に戻ってくるのが正直不安でした」という話をしました。そして、「子育てと仕事を両立していく人が大変なことになってしまっているのはおかしいと思うから、せっかく育休復帰第一号で戻ったので、今後、株式会社 LIFULL の社員も子育てをしながら働いていくと思うので、そういう制度を作りたいです」と社長に相談をしました。株式会社 LIFULL は、社会的意義というのを結構すごく大切にしていて、常日頃から「世の中の不満や不安を解消するのがビジネスだ」という話をしている会社で、社長もすごく後押しをしてくれたので、社内の制度を作ることができました。

イベントでの様子

自分に都合のいいようにではないですが、例えば、時短勤務が３歳までだったのが、それを小学校卒業までに延ばしました。あと、復帰したばかりは嘘のように子どもが熱を出して、「本当に毎日すみません。本当に嘘じゃないんです」と電話で言ったりしていました。熱を出して２日出社してまた熱を出す、というようなこともあるのです。当然、それで有休なども全部なくなってしまうので、子どもの看護休暇というのを年５日から20日に長くするとか、実質的で本当に使えそうな制度を作りました。そのあと、子育てをしながら働く女性が結構増えたのです。

幸い、入った会社が小さくて柔軟に変えてくれる会社だったので、自分が「こうした方がいい」ということを伝えると、制度を変えることができるのだと思いました。それによって、「喜んでくれる人がいるんだ」というのが、自己肯定感のようなものにつながったり、喜びの原点になったというのは大きいところです。

そこからしばらく時短勤務で人事に入って、制度設計や採用なども経験しました。しかし、人事だとどうしても社内のことしかリーチできませんでした。制度を作っているときから、「ゆくゆくは何かしらの事業を興して、世の中にサービスを出したい」という気持ちはあったとはいえ、すごく忙しい中で時短勤務で働いているとかなり忙しかったです。だから、そう思いながらも行動はできていなかった日々が、しばらく５～６年ありました。

その間に父が亡くなり、2011年ぐらいに離婚をしたというような、自分のプライベートのところもある中で、「そろそろ何か自分のやりたいことをやらないといけない」と思い始めました。このままだと毎日の忙しさの中に紛れて、会社で仕事をしているのは心地いいし、会社も大好きだとはいえ、「自分の仕事と子育ての両立を促すような事業をやりたいんだ」という使命感や想いがどこかにずっとあるまま過ごしていました。しかし、離婚したあと、子どもが小学校２年生ぐらいになって少し落ち着いてきたということもあって、一回チャレンジしようと社内のビジネスコンテストに申し込んだというのがあります。

やはりプライベートでいろいろなことが起きると、逆に、ビジネスの場がよりどころになったりするのです。若いうちは、仕事で何かがあったときに、そこにすごく一喜一憂してしまっていたのですが、離婚をしたときに、やはり精神的にすごく大変だったので、「それに比べれば何でもないや」と思えるようになったということで、どんと構えるようになって、精神的に落ち着いたというのも、その時期に事業をやろうかなと決められた要因の１つかなと思います。

3　大変だったこと

結構ずっと大変で、「どれっていうのがあるかな」と今思ったのですが、すごく生々しい話、お金のことがやはり一番大変だなと思っています。

今までに会社の転機が２回ぐらいあって、１回目は１年前で、一度会社を閉じようと思ったときがありました。それまで無料のアプリをやっていたのですが、今、２万ダウンロードぐらいはされているのですが、アプリで広告を入れてお金を生み出していくには、多分100万ダウンロードぐらいないと結構厳しいです。それ以外に、ちょこちょこといろいろなものを受託したりしてお金は稼いでいたのですが、本当に今後どう伸びていくのかが見えなかったというところもあったので、散々悩んで、去年の10月ぐらいに「１回閉じようかな」というのを決めていました。「会社を閉じます」という話は、出資者である株式会社LIFULLに言わなければならないので、経営会議に出そうとしていました。すると、経営会議の日の２時間ぐらい前にWebの広告代理店業を行っている他のグループ会社から、「Webの運用業務が発生するから、それをママたちにやってもらえないか」という話が来ました。

そのタイミングで話が来るのは、やはり運命だと感じたので、起業して２年間で若干疲れ果てていた感はあったのですが、「ここでやらないと、せっかくの縁だ」と思い立ちました。そこから、出資を受けて、今の子連れのママたちに再度Webの運用業務をやってもらうというアウトソースの事業を始めるに至りました。「これで一安心」と思ったのですが、そこからもまたいろいろとりました。その広告代理店からもらう仕事というのが、納期が非常に短く、習得するのに時間がかかるというものだったのです。うちは、みんな子連れのママたちで、子どもが病気になって休むリスクも非常に高くて、１日３～４時間で、週２～３日しか来ないという状況でした。それだと、まず休んだときの穴埋めをするのが短い納期だと結構大変だというのと、来ている日数が短いので習得するまでもどうしても時間がかかってしまうというのがありました。みんなも短い納期でやらなければならないということに、結構疲弊していました。半年ぐらい頑張ったのですが、アウトプットの質も良くないというのと、もっともっとたくさん受けてほしいと言われたのですが、それも受けられない状態になってしまいました。また、それに伴って売上も上がらないという状況だったのです。

ママ就労支援の様子

そのときに、「何が一番大事なのかな」「どうしたらいいのかな」と考えると、私にとって一番大事なのは、やはり子連れで働きに来ているママたちが幸せに働くということでした。もしこれを何とか無理矢理やり続けて、子連れで働くというスタイルを世の中に広められたとしても、本当に目の前で働いている人たちが幸せでなければ、そこは胸を張っていられないなと思いました。そこで決断をして、出資者である会社に、「それを受けません」という話をして、「別の仕事でどう売上を上げていくのか」という計画を練り直したのが、８月ぐらいでした。

今は、その新しい計画で、割とやっとうまく行き始めているという状態です。そこの決断をしたときに、やはり自分が何を一番大事にしているかというのをすごく感じましたし、その話をみんなにしたときに、「今まで働いていなかったけれど、FaMに来て子連れで働けるようになって、子どもの姿も見られるし、自分の成長も感じられたりしてすごく楽しいです」「FaMで働けて幸せです」という話をたくさんもらいました。それを聞いて、ますます人を大事にして、事業を広げていきたいなと思うようになりました。

子連れオフィスは、託児と分かれておらず、執務スペースがあって、隣の六畳の部屋に子どもたちがいるというような感じです。一応、シッターさんもいるのですが、この辺にゴロゴロ子どもが転がっていたり、空いているパソコンで子どもが打つ真似をしたり、歩けなかった子どもが歩き出すところをみんなで見られたりとか、すごく幸せなことが毎日起きる働き方なので、それを今後も広めていきたいというところです。

LIFULLとLIFULL FaMはオフィスもすべてが別で、グループ会社とはいえ、経営は完全に別です。

育休復帰第一号というのがモチベーションになっているかなとも思います。もし私が、「やっぱり会社、駄目でした」と途中で言ったとしても、みんな「頑張ってね」とは言ってくれると思います。しかし、「頑張っていける」という背中を見せて、キャリアの道筋を見せてあげたいというのも、自分のモチベーションにすごくなっています。

4　起業したい方へのメッセージ

起業は、自分が作りたい世界観ややりたいことを実現するための１つの手段だと思っています。それが、別に起業ではなくてもその方法でもいいし、それがたまたま起業しかなかったら起業でもいいし、というふうに考えています。私の場合、あまり最初から起業しようと思って会社に入ったわけではなかったりするので、もしかすると会社の状況的には、中の事業部として働いたかもしれません。だから、起業ということにこだわりを持つというよりは、「どんな世界を作りたいのか」「何をしたいのか」ということがすごく重要なのかなとは思っています。さっきの話ではないけれど、起業したあと、大変なことが次々に起こるので、そのときに、ポリシーを明確にして起業されるのであれば、そこで頑張っていけるのではないかなと思います。

PLOFILE　プロフィール

株式会社 ReDo
代表取締役　藤岡 聡子 さん

1985年生まれ、徳島県生まれ三重県育ち。夜間定時制高校出身。
自身の経験から、「人の育ち」「学び直し」「生きて老いる本質」をキーワードに、人材教育会社を経て24才で介護ベンチャー創業メンバーとして50名規模の住宅型有料老人ホームを立ち上げる。
2014年より非営利団体「親の思考が出会う場」KURASOU. 代表として、国内外のべ200名以上の親が政治や人権について学び対話する場を運営。
2015年デンマークに留学し、幼児教育・高齢者住宅の視察、民主主義形成について国会議員らと意見交換を重ね帰国後、福祉の再構築をミッションに株式会社 ReDo を起業。
東京都豊島区・椎名町を起点に「長崎二丁目家庭科室」運営を始め約10ヶ月の期間で地域住民のべ950名が集う世代交流の場を作りあげる。2児の母。

1　ビジネスの内容、いつ起業したのか

2015年11月、30歳になったときに、私は「福祉の再構築」を目指してみたく思い、新しく再構築するという意味を込めて株式会社 ReDo という会社をつくりました。

私は、父親を早く亡くしたときの経験から、人が亡くなっていく場所や、歳を重ねていく環境をより良くしていきたい思いを幼少期から抱いておりました。

そして、24歳、新卒入社して2年目の年に、友人と一緒に介護ベンチャーとして立ち上げまして、50名規模の有料老人ホームを大阪でやっていました。

そのうち、そこの新規事業として老人ホームの敷地の中にカフェをつくって、そのカフェの2階に学童保育のようなものをつくろうと思っていたのですが、その矢先、長男の妊娠が分かりました。

私は悪阻がひどく、点滴を打たないといけないほどひどい悪阻になってしまったため、泣く泣く現場を離れなければいけなくなりました。

現場を離れた後、しばらく採用関係の仕事を東京と大阪でやっていましたが、30歳を機に、「福祉の再構築」とは何だろうかと、改めて、新しくなった私の中で考え、もう一度やってみたくなって起業をした、という経緯があります。

事業内容は、色々なことをしておりますが、一つは、全く非営利で多世代が集う場所づくり事業、「長崎二丁目家庭科室」を東京都豊島区椎名町でやっています。延べでいいますと、毎月100人以上の0歳から80歳代ぐらいの方がたくさんいらっしゃいます。

そのほか、どうすれば色々な方々を巻き込んでいけるのかを色々なところでお話ししており、また、ときには行政の事業評価も仕事としています。

私のおこなっていることを色々なところに伝えていくところにようやく辿り着いて、2020年には地方に介護の現場をつくろうと思い、今、準備をしているところです。

2　ご自身の起業に至った経緯や想い

私は30歳になったときに起業しましたが、自分の中では、全く大げさなものではなかったと思っています。これは起業ということを軽んじているわけではなくて、自分の中では、30代頑張れという自分へのプレゼントのような気持ちが大きかったのです。

私自身は留学も何度もしておりまして、日本の何かに捉われて考えていたことはなかったように思います。

11歳のときに父親をがんで亡くし、そのきっかけがあり、高齢者福祉の仕事に出合って、老人ホームを立ち上げていきました。軌道に乗って、新規事業として学童保育のようなものをつくろうと思ってやっている最中、26歳のとき、自分の妊娠が分かりました。

大学の就活時代

それから、プライベートなことになりますが、自分の初めての出産・子育てを実家の母に頼ろうと思っていたところ、その母の末期がんが分かってしまったというようなこともありました。

人が何十年もかけて経験するようなことが、10代、20代で、こんなにも一気に来てしまい、自分の体と心がなかなかついていけない時期が、20代にはかなりあったな、という思いがあります。

20代というと仕事が大好きな時期ですので、周りはすごく波に乗っているわけです。一方、私は、やりたい仕事がたくさんあるというのに、今、ここで諦めなければならないのかと無念さがありました。

結局、母を看取って、自分の育児も始まりました。

とはいえ、自分が生まれ育った場所ではない東京での初めての子育ては、もう一度、仕事がしたい、などと気持ちがぐちゃぐちゃいたしました。

29歳で2人目を産みまして、母の3回忌が終わったときに、何か、ふっと自分の中で「20代も最後、やり残したことはないか」と思いました。30代に向けて、もう一度、きちんとした事業をやっていきたいという思いが自分の中で芽生え、また、何かを掲げてそれに邁進していく姿を子どもにも見せていきたいという気持ちも生まれました。

そして、2人目が2か月半のとき、首の据わっていない娘と3歳の息子を連れて、約2週間、デンマークに留学しました。

森の中の幼稚園など幼児教育の現場や、障がいのある方の働き場所、難民の方たちのボランティアをしている場所、そして老人福祉施設に行きました。

実は、母の病気以降、人の死にざまにあう老人福祉はもう私にはしんどい、私がしなくてもいいかなと正直、思っていたのです。

しかし、母の3回忌を越えて、デンマークで老人福祉を見たとき、老いていく様というのは豊かだ、と本当に思いました。

私は以前、老人福祉を専門的にやっていたわけですが、老人福祉というのは、いきなり始まるものではなく、幼児期から触れ、さまざまな人生の中に障がいもあれば、色々な経験があり、そういったことを経ながらみんなが歳を重ねていく、そのようなものであると思っていました。

当時から私は、老人福祉だけをやるのではなくて、もう少し、人の生きていく道を横断していくような場所をつくってみたいとぼんやり感じていました。

デンマークで自分の気持ちにはっきり気づくことができました。

やるのであれば、仲間を集めやすい色々なことをしたいと思い始めました。

ったように思います。

だからといって、そんなに簡単に会社をつくっていいのか。それは、本当に何か軽んじているわけではなくて、自分の中では一つのけじめ、スタートとして準備しました。
自分の会社の社員を雇うということよりも、事業内容に関連するグランドデザインもどうするかというようなところもありましたので、自分の会社ではなくて、地域でデザインや建築などをされている本当に福祉ではない人たちと手を組み始めました。

そのときから、今の事業（主に東京都豊島区椎名町における事業「長崎二丁目家庭科室」）につながっていったのだろうと思っています。

ある種、うまく行かないのではないか、と違う場所に身を置いたときにアッと思ったことがあって、デンマークに住みたいなどという思いが一瞬よぎったこともあります。
しかし、そこは置いておいて、戻ってきて日本でどういうことができるのか、私でしかできない価値はどこにあるのか、経験値をもって何ができるのか、そこを深く考えて、今に至っています。

留学先（ニュージーランド）の
フラットメイトたちと

3　子ども時代

はつらつとしていたかもしれないですね。

私の祖母は86歳まで現役で助産師をしていて、祖母は頑固が代名詞のような人でした。そして、その性格を受け継いだのが私の父でした。

父は内科医をしており、医療過疎地域に診療所を建てて熱心に仕事をしてしまうような人でした。

その父の性格を受け継いだのが私だということは親族の中で語られておりまして、末っ子で好奇心がすごく強いまま、今も育っている途中なのだろうかというところはあります。

4　起業前の仕事

新卒入社後、1年間、東京の人材教育会社で仕事のイロハを覚えました。

その後、大阪の友人が、祖父の土地を継いだのでこの土地を使って老人ホームをつくりたいと言い出しまして、「じゃあ、私が行く」ということで2人で創業しました。

私は夜間定時制高校の出身です。父が亡くなった後、家に帰れなくなってしまった時期が少し続きました――いわゆる不良少女だったのですが(笑)。そこから高校に行くとなると、内申点が足りなかったらしいのです。

結局、定時制には入ったのですが、田舎でしたし、まるで悪の巣窟でした（笑）。祖父と同じ歳の方が居たりして、とにかく同年齢の学生は1人ぐらいしか居ませんでした。みんな色々なところからドロップアウトしてきていました。

定時制は4年間で、17時半に授業が始まり、21時に終わります。

学校が始まる前は朝7時から17時までずっとアルバイトをしていました。そこでも、さまざまな方たちからの学び、出会いがありました。

勉強ばかりやっていたわけではなく、しかし、高校4年生の頃、勉強が楽しいと思えました。

このとき、好奇心が重なって、高校4年生の1か月、まずアメリカに行ってみました。すると、英語のコミュニケーションがとても楽しかったのです。

その後、その夜間定時制高校としては初めて大学に進学することになりました。

大学では割合に楽しく勉強できて、交換留学で半年程、ニュージーランドに行きました。

5　起業して大変だったこと

創業してからは、「やることを決める作業」が大変だったように思います。

やらないことをやらないと決め、やることのみに集中する、その準備作業が必要だった、と強く感じています。今は少し落ち着きましたが……。

父は熱心に働く人でしたが、母は看護師をした後しっかり家に入り、趣味の庭づくりで、近所でも有名になるような人でした。私には、父と母のいいとこどりをしたいというような気持ちがすごくありました。

ですので、「父のように働くぞ」といって夜も仕事を入れると、「あれ。夕ご飯を一緒に食べられないぞ」といったバランス感覚はあり、やることだけをやる、と決めなければいけない時期は少しありました……。

これからやりたいことですが、2020年に軽井沢に学校をつくるということを友人がしております。そこで、この友人と組んで、その近隣の土地に看取りができる場所をつくろうとしています。

デンマークに留学をしたときに得た着想をもとに、老人福祉だけではない、教育や暮らしを横断する取り組みを始めたいと思っています。

構想はずっと練っているのですが、東京に居続けることが私の中での正解というわけでもないかもしれません。やはり、地方出身というのもあり、東京都での多世代の暮らし方や、

子連れでデンマーク留学

どう年老いていくかというようなモデルは、今少しずつ自分の中でできっかけ始めていますが、世の中では地方が本丸です。

どんどん人が少なくなりますが、人というのは、とくに若い世代が少なくなっていく地方において、どう歳を重ねていくのだろう、どんな生き方を自分たちでつくっていくのだろうという思いがあり、それは、どこかずっと誰もが思っていることだろうなという気持ちがあります。

それに一つチャレンジをしてみたいなと思っています。

やはり、家庭の中でもそうですが、仕事をする上で一番大事にしていることは、「誰とやるか」しかないだろうと思います。

その気持ちを、より研ぎ澄ませることが起業の一つの醍醐味だろうと思いますし、会社員であれば、何々を書いて、根回しをして、というようなことがあるのかもしれませんが、直球で本人に会いに行って、こういう想いを伝えて、一緒にやりましょう、とこれが大事かと思います。

ただ一つのプレゼンテーション、会うだけで物事が決まっていく、その醍醐味というのもあります。

6　現在の思い

医療福祉は、専門職がすごく多いですが、私は介護職ではないのですよね。それ以外の仕事、営業や採用・育成、広報や企画など介護職がやらないことをやってきましたので、専門職に任せるところは任せます。専門職同士が横でつながって、コーディネートする、オーガナイズするということは、おそらく私が得意とするところですので、そういうふうに役割分担をサポートするなりして、やっていくのだろうなとも思っていますし、改めて誰とやるかだなと思っています。

私のような後発のベンチャー企業は、クリエイティブだけが勝負だと思っています。

今までにない場所を、いかに資金をかけず、つくるか。あるいは、例えば、訪問する看護師の育成が足りていないなら、それを専門にするものをつくる。

とにかく、大手ができない、あるいは考えつかないようなことを、いかに人とつなげるか。

それこそ、福祉分野以外の、例えば建築家と仕事をしたりというようなことは、すごくたくさんあるわけです。

いかにクリエイティブな人たちとそういう発想ができるか、そこを常に考えています。

7　これから起業したい方へのメッセージ

「誰と」何をするか、ここを深めていくというのが起業の第一歩なのかしらと思います。

福祉・世代の出会う場
長崎二丁目家庭科室

PLOFILE　プロフィール

Kanadel
代表　大門 みづき さん

埼玉県出身
女子美術大学（油絵専攻）大学院修了
在学中に画廊で企画展の営業を経験
修了後、10年ほど営業職を経験
2013年　長男出産
2014年　育休中に夫を事故で亡くし、離職
2015年　社会復帰のリハビリも兼ねてクリエイター活動を始める
　　同時に、オリジナルの抱っこ紐を試作し始める
2017年　9月10日　多機能育児グッズ gyuttone! 販売開始
東京新聞、朝日新聞、毎日新聞、日経新聞、NHKなど、数々のメディアに取り上げられている。

1　ビジネスの内容・いつ起業したのか

私は、2014年5月に夫を交通事故で突然亡くして、1年ぐらい引きこもりのような生活をしていました。

夫が亡くなったとき、子どもはまだ10か月で、1周忌のときに、ハッと息子の成長に気づかされて、このまま引きこもっていたら子どもの成長を私が妨げてしまうと思い、そこから無理矢理、社会に出ていこうとしました。

いきなり会社に就職することはできなかったのですが、美大出身でしたので、リハビリだと思って、最初はものづくりの作業をしようというところから始めました。

子どもも保育園に入れたいですし、私も社会復帰の接点が欲しいなと思いましたので、起業といいますか何となく、子どもが2歳3か月の2015年10月ぐらいに、子ども用のTシャツやアクセサリーを作るところから始めました。

さて、お出掛けのときに抱っこひもがかさばって邪魔になるのですが、必需品でもあるためずっとモヤモヤし、同時に、手伝ってくれる人のいない、シングルマザーとして子育てをしていくことの困難さに直面しており、そこを解決するために、最近、自分で抱っこカバンを作り始めました。

この抱っこカバンは、抱っこひもにもなり、カバンにもなり、おむつ替えシートにもなり、簡易敷き布団にもなる、1つ4役をこなす新しい育児グッズです。

クリエイター活動をしながら、試作を続けて約1年半で商品化して、今年の6月5日から35日間、クラウドファンディングをしました。220%、50万円の目標金額だったのですが、120万円ぐらい集まり、100個製造することができました。

9月10日から販売を開始、おかげさまで色々なメディアに取り上げていただいて、現在、累計130個ぐらい、1か月に約50個が売れています。

届け出を出したのが今年5月で、まだ個人事業主ですので、会社としての体をなしているわけではありません。しかし、自分が本当に困ったというところから商品化がスタートしましたので、こういう商品を作りますと、例えば、障害のある子ども用に、あるいは保護者に障害のある人用に、など、さまざまなところからお声がけをいただきます。

小回りが利くので、大企業ではできない一つ一つのところ、デザインから製作までノンストップでできます。生活の中で人が困っているところに対して、商品があればなんとかなるというところを探して商品化していきたいと思っています。今、第2、第3の試作をしているところです。

2　ご自身の起業に至った経緯や想い

子どもの頃は、大人に気に入られるために生徒会などをやるような、何をすれば気に入られるかを先回りして考える子どもでした。両親が教師で、教師の友達は教師ばかりですので、大人に取り入るのが上手な子でした。どうしたら先生に気に入られるかが分かっている感じです。

しかし、本来の自分と、そういう大人のために演じている自分は違うということを自覚していまして、小学校4年生ぐらいのときから、このまま行ったら、私はどこかで崩壊するのだろうな、と思っておりました。

女子は成長も早いですし、精神的にすごく追い詰められることも多くて……。というのは、私の家は、両親が共働きで、祖母がいて、叔母もいたのですが、叔母が知的障がい者だったことを小学6年生のときに知らされました。

私はその頃から、本来の自分と、大人のために演じなくてはいけない自分のギャップの大きさを解消するため「もう、絶対にこの家を出てやろう」と一人暮らしの訓練をし始めました。自立心が旺盛だったといえば旺盛だったと思うのですが、何か、決められたことを決められたとおりにやるということがすごく苦痛でした。

美術がずっと好きで、高校も行きたくない……。父が中学校の先生で、両親とも先生なのですが、これ以上勉強しても無駄で、高校に行きたくない、と思っていました。一応、進学コースのようなものに入っていたのですが、本当につまらなくて、「いつ辞めよう」と毎日、考えていました。

でも、私も、絵を描くことは好きではありましたけれど、絵で何を表現したいかというよりも、絵を描くという自由な世界で、私が憧れている自由な世界の中で、自分を取り戻したかったんだと思うのです。

大人のために演じていたため、子ども時代が欠落していますから……。

結局、2浪して美術大学の油絵科というところに入りました。もう、すごくうれしかったです。家を出て、一人暮らしが始まって、何をやっても自由。勿論、大学の課題はありますが、何をやっても否定されませんし、絵を描いて出せばよく、自分が好きな授業が取れます。生き返ったように感じましたが、更に3年生のときに、また大変自由になりました。美大は、実技の課題プラス学科があるのですが、3年生以上は実技の課題がより自由になるのです。時間もしばられません。

子どもと抱っこカバンを使っているところ

友達たちも、枠組みにはまったところではなかなかうまく行かない子たちがたくさんおりましたので、同じような人たちの中で、自分が少しずつ再生されていく感じを味わいました。理由がなくても生きていい、というか、評価されなくても生きていいというようなことを初めてそこで知ったように思います。

そこで、大学院まで行きました。大学院の2年間は、どうやったら美術で社会に出て通用するか試そうとする2年間でした。色々なコンテストに作品を出したり、ギャラリーで働いたりしました。アルバイトで入ったギャラリーは、営業をやらせてくれました。

元々、うつ病のように過ごした10代後半でしたから、人間関係に対して恐怖心がありました。けれど私の作品を見て、「面白いから、グループ展に出しませんか」といってくれた銀座のデパートギャラリー（ペッパーズギャラリー）のオーナーがいました。

そこは1年12か月、1か月ずつ企画展をしており、当時の私は10～11月企画展のコーディネーターをやらせていただきました。「（その企画展に）出店するアーティストを集めて来て」といわれたのです。

そこで、私は、勝手に名刺を作り、さまざまなイベントに出掛け、色々な知らない人に営業をし、「何て面白いんだろう、この仕事」と思いました。名刺1枚あれば、今まで全く知らなかった人に出会えるのって、すごく楽しいことです。

それがすごく楽しかったですので、そのオーナーの紹介で、別のギャラリーの受付をしました。でも、そこでは座っているだけで、何の創造性もない仕事だったんです。これは無理だ、楽しかったから営業をやってみようかな、と思いました。

その後、26歳か27歳ぐらいで初めて社会人になったのですが、そうなりますと、もう全然、就職先を選べる雰囲気ではありません。経歴と関係のない、経験不問の営業しかない状態の中、最初はアルバイトで、英会話スクールの営業をし、更にそこから、スカウトされた医療機器販売の営業を3年ぐらいやりました。

医療機器販売は、全国に出張があり、北は福島県から南は屋久島まで、短ければ1週間、長ければ3～4か月、ホテルに泊まり込みです。これは、そこの同じ場所にいなければなりませんから、結婚するとなったときには続けられないなと思って、辞めました。

営業を続けようと思って、保険会社に転職、そこでたしか最後6年ほどやっていたと思います。

35歳のときに妊娠して育休を取り、育休を取っている間に夫が亡くなりました。

子どもは7月生まれなのですが、保育園は4月始まりで入ったほうがいいと思ったので、翌年4月から保育園に預けて、連休明けに仕事復帰する予定でした。

職場からは「7月14日まで育休が取れるのだから、キリよく5月末まで休んだらいいね」といわれ、その予定にしていたところ、5月31日に夫が亡くなったのです。夫を朝送り出したら、バイクの事故で亡くなり、警察から電話がかかってきて病院に行ったら、「即死でした」というような状態でした。何か、もう、本当に色々ことが重なって、そのまま復職もできませんし、人と関わる仕事も到底できる感じではありませんでした。全然、何が起きているか分からない状態が半年ぐらい続きました。「ああ、もうこの人、本当に帰ってこないのだな」と分かったのが、1周忌直前でした。その間、子どもをどうやって育てていたのか、あまり覚えていないのです。途中から実家に引っ越したのです、私があまりにも危なっかしかったですので。

でも、1周忌のときに、息子が法事をしていた霊園の噴水に落っこちたんです。私が知っている息子は生後10か月、まだつかまり立ちをしているぐらいの息子だったのに、「いつの間に走れるようになったのだろう」と思いました。「あ、これは、私がふさぎ込んでいたら駄目だ」と思いまして、次の週に、無理矢理、園庭開放をやっている近所の保育園に行き、事情を話しました。

そこは、私が小さい頃に通っていた保育園でしたので、私が通っていたときにいらっしゃった先生も何人かいらして、園長先生は代わっていましたが、事情も知ってくれていました。「お母さんが元気になるのって、一番大事ですよ」といってくれ、「休職中でも保育園の申請はできますから、とにかくハローワークに行きなさい」といわれて、ハローワークに行きました。

シングルマザーですし、仕事を探し始めているという証明もありましたし、優先順位はすごく高かったですので、空きがあったらすぐ入れる状態だったこの保育園にたまたま入れ、子どもを預けました。とにかく、子どものことではなく自分のことに集中する時間が、毎日、何時間かあるだけで、魂が再生されていく感じがありました。

何故、ものづくりを選んだかといいますと、いざ仕事をするとき、例えばパートにしても、私が新しい人間関係に入って、私が新しい仕事を覚えられるような精神状態ではなかったのです。例えば、「初めまして」と入って、「大門さんの旦那さんは何をやっているの」と聞かれる。そういうことがまだ答えられる感じではありませんでしたので……。だから、とにかく一人で完結する仕事がよい、ということと、せっかく仕事をするのであれば、今度の仕事を最後にしたい。「子どもに何を伝えられるか」ということをすごく考えました。

例えば、夫が生きていて、子どもが12～13歳で、将来のことに対して悩んだときに、夫は何をいうかなと考えたときに、『自分の好きなことをやりなさい』といって背中を押してくれるだろうと思います。それを私が説得力をもって伝えるには、私自身が好きなことをしっかりやらなければならないと思ったのです。できるかどうか分からない。けれど、ものづくりが好きですから、そういう世界でまずは何も考えずに5年やってみようと思いました。

そのときは38歳でしたので、5年やって、もし駄目だったとしても43歳なら派遣社員程度はあるだろうと思いました。一応、保険会社も考えましたが、「夫が生きていたらどうするか」を基準に考え、起業の道につながったという感じでした。

3　起業して大変だったこと

大変だったことは、やはりカミングアウトです。それがずっとできませんでした。

夫が亡くなった直後に、自分で色々な手続きをしなければならないのですが、「夫が亡くなりまして」という度に色々な人の反応を見て、すごく傷ついたりしました。

36歳で夫を亡くしている人はなかなかいないので、分かってもらえなかったり、逆に、好奇心の的になったりしました。

過敏になっていましたので、人にいう、ということがまずハードルになっていました。

ところが、起業セミナーに非常に優しい人たちがいて、志をもっている人にはカミングアウトをしてもさげすまない文化といいますか、特別扱いもしませんし、適度な距離感で見守ってくれるような心地よい感じがしました。

この経験のおかげで1歩を踏み出せ、その後、商品ができていく間に、乾いた土に水が染み込むように自分の気持ちが潤っていった瞬間を経験しました。

一番辛かったのは、商品ができず、工場も見つからず、我が子もママが働き始めたからか精神的なバランスを崩してしまうということが2016年春頃（2歳8か月頃）にあり、本当に何のためにやっているのだろう、という状態になったことです。

起業支援の担当の方がずっと伴走をしてくれていましたので、毎月毎月、カウンセリングに通うように起業支援に行って、「来月までにこれをやります。今回はこれをやりました」といった報告と、本当に目先の次の目標を追いかけていって、経験を積み重ねていきました。

商品は自分が発案したものですが、大変多くの人たち、自分の親と同世代の人たちまでが大変な熱意をもって関わって下さっています。

営業職時代は、お客様のクレームの矢面に立ちながら、商品と会社との板挟みになるということが多かったですが、今はもう、誰かの板挟みになるのではなく、何かあっても私がお客様に土下座をすればいいわけです。その自分で完結する勢い、すっきりした感覚は、私もすごく好きです。だから、大変は大変かもしれないですが、「楽しい」が9割というような感じでおります。あとは、体力と時間、睡眠時間との戦いです。

やはり子どもがまだ小さいですし、子どもの成長をゆとりある気持ちで見守りたいと思い、起業という道を選んだのに、バランスが難しく、色々なジレンマがあります。焦らずたゆまず怠らずというのをずっと私は自分に言い聞かせています。

独身のときのような働き方を尺度にしていたら、絶対に無理ですから、思ったことの3割できれば上等というように自分に言い聞かせ、その中で、何を優先しなければいけないのか、最大公約数を考えるような効率を考えて実行するようになりました。

だから、ポリシーは、焦らないで細々とでも続けていく、ということです。

買って下さった人たちのフォローも、これから先、しなければなりません。会社を続けていき、「修理します。ちゃんといったとおりに保証します」ということを、今後は継続していかなくてはいけません。

責任をもって続けていきたいと思います。

4　これから起業したい方へのメッセージ

起業に限らず、働くことは生きることそのものだと思います。自分の必然を探し当てていく、ということは、自分が自由になっていくキーワードなのかなと思います。

どうしてこれを自分がやらなければいけないのか、ということを突き詰めることが大切です。皆、誰が何をいってもこれをやらなきゃいけない、自分がするのだ、と思う必然性・芯があって、続けていられるのだと思います。

やはり、仕事はそういう使命をもってやっていくことですから、起業に関わらず、働くことの中に生きる必然を見出してほしいですね。

PLOFILE　プロフィール

下着屋 Clove

代表　ボーマン 三枝 さん

1981 年岡山県生まれ。下着屋 Clove(クローブ) 代表。
2013 年に結婚、その 3 カ月後に乳がんが見つかり 31 歳でサバイバーとなる。これをきっかけに起業や家族との過ごし方について考えるようになり、2016 年に乳がん経験者向けの肌着を販売する「下着屋 Clove」を立ち上げ在宅ワークをスタート。乳がん経験者が気軽に集まれるおしゃべり会も主催。
BLOG『31 歳 結婚 3 カ月で乳がんの私がマミーと呼ばれる日』、各種メディア、女性起業セミナーなどで積極的に乳がんや起業についての経験を発信。
3 歳と 0 歳の娘を持つワーキングマザーでもある。

1　ビジネスの内容、いつ起業したのか

私は、今 36 歳ですが、31 歳の時に乳がんが分かりました。そのタイミングが結婚して 3 か月で、ちょうど子どもが欲しいと思っていたときだったので、すごくショックでした。幸い手術は成功し、2 人の子どもに恵まれました。今は 2 人目を出産して 2 か月半です。

起業は、2016 年 5 月に個人事業でスタートしています。乳がん経験者に向けた肌着の開発、販売、それから、乳がん経験者に向けたおしゃべり会などの支援活動をしています。私は、アパレルもインターネットショップなども全く知らず、何から手を付けたらよいか全くわかりませんでした。まずは、私の想いを形にしてくれる工場探しから始め、2017 年 5 月に商品ができました。

今までは、市販の下着を愛用していたのですが、乳がんで片方の胸をなくしてから、それが着られなくなってしまいました。カップ付きタンクトップってとても便利で手術を受ける前まで使っていたのに、乳がんの手術を受けてからは使う事ができない。胸にパットが入るポケットさえあればいろんな人が使えるのにという発想から、出し入れの利便性を考えたパットポケットを付けた商品を作りました。また、乳がん手術、放射線などの治療を受けると肌が敏感になり、ブラジャーのワイヤーやゴムの締め付けなどによる刺激が痛く感じるので、胸の下は締めつけがないようにストレッチレースで安定させる、生地は糸に強く捻りを付けた 強撚綿（きょうねんめん）を使用し、お薬の副作用によるホットフラッシュ（多量の発汗、のぼせ、ほてり）がきた時も、汗で下着が肌に張り付かず快適に過ごせるように仕上げるなど、いかに乳がん経験者が心地よく過ごせるかということを考えて商品開発をしました。2017 年 5 月にクラウドファンディングで資金を集め 100％で達成することができました。

今、若くして乳がんになる人がとても増えていますが、そんな若い人の悩みはあまり知られていません。治療、手術などの不安は勿論、今後の結婚、妊娠、出産、学生なら勉強をどこでやろう、復学をどうしようなど、悩みがいっぱいあるのですが、情報も支援してくれるところも少ないのです。なので、そういう方に向けて情報発信をできたらと思い、病気になってから母親になるまでの私の経験をブログで紹介したり、乳がん経験者オンリーのおしゃべり会などを企画して、みんなが集まれる場所を作ったりしています。

今年は、そんな感じで商品開発、クラウドファンディングなどを精力的にやっていこうと思っていたところなのですが、2017 年 1 月に妊娠が分かりました。すごくうれしかった半面、大変だと思うこともありました。その一つが突然の絶対安静でした。2017 年 9 月 10 日が予定日でしたが、7 月に切迫早産の危険を指摘され、絶対安静で動いてはいけないと言われたのです。家事・育児、さらにこれからクラウドファンディングの商品発送などもあるのにどうしようという、それは困った状況になりました。実家から母親を呼ぶ、仕事はアルバイトを頼むなど、いかに休むかを考えながら過ごした 2 か月間でした。以前から色々と準備して楽しみにしていたことなどもキャンセルを余儀なくされ、口惜しさと周りに迷惑をかける無念さを経験しました。これからまたスタートというつもりで頑張りたいと思っています。

2　自身の起業に至った経緯や想い

学生の頃を振り返ると、中学生の頃は、ちょっと自慢なのですが、クラスで上位のかなり優等生でした。学級委員もしましたよ。そんな時、将来は、県外のこんな学校に行ってこんなことを勉強してみたいという想いが出てきて、高校生になってからはアルバイトをしてお金を貯め始めました。それがすごく楽しくて、スーパーのレジ打ちや飲食店、早朝の力仕事などいろいろなことをしました。そうしたら、高校に入ると成績はどんどん下がり、下から数えたほうが早いような成績になったのですが、目標どおりのお金は貯めました。今思うと、周りが見えなくなるぐらいやりたいことはやってしまう、猪突猛進型だったのかなという気がします。

私は、高校から専門学校に行きましたが中退してしまって、そこから就職難が始まるんですけど…。最初は老人福祉の仕事をしました。何の資格もキャリアもなかったのですが、そのとき一番求人が多かったのが介護職だったのです。ヘルパー 2 級を取って就職、実務経験を重ねて介護福祉士も取得し、トータル 5 年間仕事をしました。でも、「この仕事をずっとしていていいのかな」とモヤモヤとしてきて、25 歳のときに好きな事を仕事にしたいと思い旅行会社に転職しました。そこでも仕事をしながら旅程管理や総合旅行業取扱管理者などの旅行の資格をいろいろ取りました。5 年間旅行会社に勤めた後には結婚、そして県外に引っ越しする事が決まったため、ちょっと早めに旅行の仕事を辞めて 4 週間フィリピン留学に行きました。ずっと英語には興味があって勉強したいと思っていたのですが、なかなか機会に恵まれなかったのです。一度社会に出て仕事をした後に、自分のお金で 4 週間だけのフィリピン留学。そこで、英語と現地の文化を学び、そこで知り合った仲間もでき、とても良い経験になりました。その後、埼玉県に来て、職探しをしました。主人と 2 人でキャリアチェンジのために関東に来たのです。

3　起業のきっかけ

やはり自分の病気がきっかけでいろいろな気づきがありました。一番の気づきは、人生は永遠ではないので、やりたいことはやりたいと思ったときにやってみたらいいんじゃないのかなという事です。

将来は仕事も子育ても両立したいと思っていました。ただ、私は、結婚を機に埼玉県に引っ越してきていて、そのタイミングでもう仕事は離れていました。そうすると、そこから正社員の仕事を探すのは結構難しくて、しばらく派遣社員としてお仕事をしていました。派遣社員のときに、1 人目の妊娠が分かって、自然に辞めるだろうという流れになったのですが、そこで退職すると育休が取れないんです。育休が取れなければ子供を保育園に入れるのは難しい。するとそこからの就活は難しそう。どうにか育休をとれないかと派遣会社の人などといろいろと探って、何とか育休を取らせていただき、1 人目は保育園に入りました。1 人目が保育園に入れたから、いざ仕事探しですが、自宅からの通勤距離、送り迎えの時間を考えると正社員はまず難しく、フルタイムの派遣社員も難しいと感じ、一時期パートをしていました。ただ、パートの仕事だけでは就労時間が十分ではありませんでした。自分が乳がんという病気になって、やってみたい事が見つかった。子育てと両立でやはり自分の病気がきっかけでいろいろな気づきがありました。一番の気づきは、人生は永遠ではないので、やりたいことはやりたいと思ったときにやってみたらいいんじゃないのかなという事です。

将来は仕事も子育ても両立したいと思っていました。ただ、私は、結婚を機に埼玉県に引っ越してきていて、そのタイミングでもう仕事は離れていました。そうすると、そこから正

完成した商品

社員の仕事を探すのは結構難しくて、しばらく派遣社員としてお仕事をしていました。派遣社員のときに、1人目の妊娠が分かって、自然に辞めるだろうという流れになったのですが、そこで退職すると育休が取れないんです。育休が取れなければ子供を保育園に入れるのは難しい。するとそこからの就活は難しそう。どうにか育休をとれないかと派遣会社の人などといろいろと探って、何とか育休を取らせていただき、1人目は保育園に入りました。1人目が保育園に入れたから、いざ仕事探しですが、自宅からの通勤距離、送り迎えの時間を考えると正社員はまず難しく、フルタイムの派遣社員も難しいと感じ、一時期パートをしていました。ただ、パートの仕事だけでは就労時間が十分ではありませんでした。自分が乳がんという病気になって、やってみたい事が見つかった。子育てと両立できる働き方も必要になった。その2つが重なって、「今、起業だな」と思って、個人事業主の届出を出して、パートをしながら自営業を始めて、肌着づくりの工場などを探すということを始めました。やりたいことが見つかり、働き方を考えるタイミングで、私は踏み切れたのかもしれません。

4 大変だったこと

大変だったのは、乳がん経験者に向けた下着を作ろう、乳がん経験者の支援をしようと思ったときに、自分の経験を話さずには始められないことです。どうカミングアウトするか、私はいいけれど、その事で私の家族はどう感じるのか。娘はどういうふうに感じるのか、お友だちから心無いことを言われたりしないか、友人など周りの人に変に気を遣わせたりしないかなど悩んでいました。ある日、主人に相談したら「You should be proud of it!」と言ってくれたんですよ。「誇りに思うことだよ」と。「自分が経験して大変だったことを乗り越えたってすごいことだからやるべきだよ」と言ってくれて、1歩先に進むことができました。

5 今後やっていきたいこと

今後やっていきたいことは、肌着や衣類の開発、販売と共に、やはりピアサポートというものを考えています。乳がんだけではなく、他のがん種の若年性がん仲間もサポートをするようなことをやりたいと思っています。あらゆる種類の若年性がんの方に向けたおしゃべり会などのみんなが集まれる場所、情報共有できる場所を作りたいなと思っています。

乳がんについてはもっと勉強して知識を増やしたいし、みんなでリラックスして楽しめるようなヨガの勉強もしたいと考えています。

ポリシーは、私は何かしたいと思うと突進してしまって、少し周りが見えなくなるので、周りを見なくなるのは駄目だという事を、常に頭に置いていこうと思っています。折角、家族との時間も大切にしたいと起業の道を選んだわけだし、自分の時間を確保して、家族と仕事とのバランスを取りつつ、自分を見失わず周りを見ながら働きたいと思っています。

6 起業したい方へのメッセージ

時々、「仕事をするのに、何でそんなにリスクのあることをするのか」と言われますが、何をするのも、敢えてしないのも、正社員で働くのも、パートで働くのも、全部それなりのリスクがあると思うんですね。なので、やはり「自分がこれは大事だ！」と思うことは、人生いつ終わりが来るか分からないし、やってみたらいいんじゃないでしょうか。

それにもし、何か困難や辛い経験があったとしても、それを経験した事・乗り越えた事は素晴らしい価値がある。私にとっては、起業したことで乳がんの辛い経験がプラスの経験に変わったと感じています。

女性キャリア＆起業家支援プロジェクトのひとこま

交流会の様子

セミナーの様子

PLOFILE　プロフィール

有限会社 そーほっと

代表取締役　森下 ことみ さん

1963年生まれ　広島県出身
大学卒業後、結婚を機に上京。1998年12月、全国の自治体に先駆け三鷹市が設置した三鷹市SOHOパイロットオフィスのオープン時からシェアオフィスの受付を担当。
2004年3月、当時の受付スタッフ3名で有限会社そーほっとを設立。現在、三鷹市SOHOパイロットオフィス、新宿区立高田馬場創業支援センター、シェアオフィス＆コワーキングスペースCASE Shinjukuの三つのシェアオフィスの管理運営者。シェアオフィスやコワーキングスペースの草創期からその現場で働き、さまざまな事業者とのつながりを持つ。

1　ビジネスの内容、いつ起業したのか

始めは、「三鷹市SOHOパイロットオフィス」という、三鷹市が設置したシェアオフィスのパートの職員6人で、今の会社の前身となる「そーほっと」というユニットを立ち上げました。

会社にしたのは2004年です。そのときには6人が2人になっており、2人の共同創業者で立ち上げました。

三鷹市SOHOパイロットオフィスは、日本初の自治体が立ち上げたシェアオフィスです。

当時は、まだ日本にシェアオフィスという言葉がなく、SOHOオフィスという言い方が流行っていました。

私は、子どもができなくて、ずっと子どもが欲しいと思って10年間、子どもを待って、仕事をせずに夫の会社の社宅で引きこもっていたのです。

でも、10年経っても子どもができなくて、段々、精神的におかしくなっていったような時期がありました。子どもが欲しいということに対して自分が内向きになって、友達に子どもができると嫌な気持ちになり、その嫌な気持ちになっている自分がまた嫌になって、と……。

それで、「子どもを待っているのがいけないんだ」と思いまして、気にならないように別のことを考えるようにしなきゃいけない、と心をあらため、一日中、本を読んだり、ゲームをしたり、美術館や映画館へ出かけたりするようになりました。

そんなある日、「自分のお小遣いくらいは自分で働いて稼いだら？」と、ご近所の方に勧めていただいて、三鷹市臨時職員のパートの仕事を始めました。

当時は、市役所でもフロアにパソコンが1台とか2台という時代でしたので、パートの臨時職員の仕事は、予防接種の案内を三つ折りにして封筒に入れて封をするというような軽作業が多く、いろいろな部署で季節ごとのそのような軽作業をやっていました。

そんな中、三鷹市が「SOHOパイロットオフィス」を立ち上げるということで、そのオープン日の12月1日からここで働くようにいわれたのです。

これまで封入作業のような軽作業ばかりをしていたのに、高速のインターネット回線ほか、当時の先端的なPC周辺機器などが置いてあるオフィスの受付という仕事をすることになりました。

CASE shinjuku スタッフと

はじめに
構成について
第1部
第2部
おわりに
資料

そこでは、いきなり入居者の人から、「ネットワークのLANの設定を教えてください」、「IPアドレスを教えてください」というようなことをいわれました。

当然、何も知らないので「LANって何ですか？」というような受け答えしかできませんでした。役に立てていないという申し訳なさと劣等感とから始めった仕事でした。

そんなところから、分からないことは利用者さんに聞いたりして、仕事が段々楽しくなっていき、結果的に、「三鷹市SOHOパイロットオフィス」の受付業務を受託するという形で起業することができました。

現在は、「三鷹市SOHOパイロットオフィス」と、「新宿区立高田馬場創業支援センター」という新宿区の施設と、民間のコワーキングスペースとシェアオフィスを併設する「CASE Shinjuku」という三つの施設を運営させていただいています。

私は今、高田馬場にある「CASE Shinjuku」で働いています。

場所柄か、30代前後の男性が多く、仕事上の相談だけでなく冠婚葬祭のルールなどを相談されたりします。

若い人たちに囲まれて楽しそうにしているのだと思うのですが、「森下さんは、今、（ここで）子育て中なんですね」といってくださった方がいて、人生は面白いなと思っています。

2　ご自身の起業に至った経緯や想い

私は両親とおじいちゃん、おばあちゃんのほかに、父の2人の妹が同居する大家族で育ちました。

初孫だった私は、その家族の中で、私がニコニコして上手に話しかけたり、上手に場を取り持ったりしますと、家族が和むということを子どもの頃に学んだのですね。

食卓に楽しい会話や笑顔が少ない家庭でしたので、私がうまい具合に場を盛り上げると全体が笑ってくれる、というようなことに命をかけていた子どもだったということを思い出しました。

ですが、私自身は何もしたくないというか、怠け者でしたので、中学校も高校も、部活もしませんでしたし、勉強も適当、もう本当に何にもしたくない子だったのです。

それでも大学には進学し、ずっと喫茶店でアルバイトをしていて、結構、楽しかったんですね。

私は広島県の田舎で普通の家庭で育った者で、お嬢さんでも何でもありません。なのに、大学を卒業するときに「就職するのは嫌」と思って就職活動もしませんでした。

それで、「そうだ。喫茶店でアルバイトをすれば、お昼ご飯と晩ご飯を食べさせてくれるから、喫茶店でアルバイトをしよう」と思い、大阪の喫茶店で2年間アルバイトをしました。

結構楽しかったんですよ。

しかし、ある日、母親から電話がかかってきました。

広島県の実家の近くにグラフィックデザイン会社があり、「アルバイトを募集しているから、どうだろうか」という話でした。

そこで、「面白そう」と思って、何もできないのにデザイナーさんのところに入り、1年ほどアルバイトをしました。

そうこうするうちに、事情があり辞めることになり、高校の同級生と結婚して、東京に来ました。

それで、三鷹の社宅に入って、子どもを授かるのを待っていたのですが10年待っても来なくて、夫も忙しいというか、雑誌の編集の仕事をしており、仕事柄、朝は12時頃に起きて何も食べずに出かけていき、真夜中の2時、3時、4時、5時ぐらいに帰ってきて寝るだけだったのです。

だから私は何もしなくてよかったのです。24時間、私の時間なのです。

最初は、一人ぼっちで地縁血縁のない、友達も誰もいない

創業当時三鷹氏SOHOパイロットオフィスにて

状況だったので寂しかったのですが、「いやいや、これは24時間、私の時間だ」と思ってからは、24時間ゲームをしたり、本を読んだりしていました。

この時間はすばらしいのです。というのも、「子どもが帰ってくるからご飯をつくらなきゃ」とか、「お父さんが帰ってくるからこれをやっておかなきゃ」とか、そういったことが何もないのですね。24時間全部、私が好きなようにしていい。

この時期、たくさん本を読みましたし、美術館に行ったり、映画を観たりお芝居を観たりしました。精神的に豊かな時間を過ごすことが10年もあったのです。

3 シェアオフィスへ

10年経って、先ほどの経緯でシェアオフィスの受付に入った当時、私は35歳ぐらいだったと思います。

その場所で私は、一人でECサイトを運営している20代の男性から、70歳代の大手企業の役員だった方まで、私が全然知らない世界で一生懸命生きていらっしゃる方々に出会ったのです。

世間知らずな私だったんです。何しろ会社に勤めたこともありませんでしたので、名刺の受け取り方も分かりませんし、電話の対応の仕方も何も分からないのですよ。会社に入ったこともないから何も分かりません。

ですが、「SOHOパイロットオフィス」には、当時としては高速のインターネット回線があったり、PC周辺機器が置いてあったりということから、当時の先端的な人たちが私の目の前に来るのですね。

その人たちが、当然、知っているだろうと思って、受付に座っている私に話しかけてくるのですね。

それで、先ほどの話のように「IPアドレスを教えてください」とか「LANケーブルをください」とか、知らないことばかりなのに、私に取り敢えず話しかけてきます。

けれど私は無知ですから対応ができません。そうすると向こう側に立っている人の顔が変わるんですよ。「何だ、このおばさん」というような顔に変化するのです。人が私に向かって軽蔑するような、さげすむような、馬鹿にするような、人がそういう顔を見せた、私はそういう顔を見たという経験がありませんでしたので、それは衝撃的でした。こんなことがあるのだと思って……。

最初は、時給850円程度で私のような何もできないおばちゃんをここに座らせている三鷹市が悪いと思ったのです。「おいおい、あなたたちの怠慢のせいで、私はこんなに辛い目にあっているゾ」と当時の担当者の方に散々悪態をつきました。「いい加減にしてください」、「私ではなくて、もっとちゃんとした人に受付をお願いしてください」などと……。

しかし、予算がないから、そうはならないのです。相変わらず、私と同じレベルのおばちゃんが6人でやっているわけですよ。

いろいろありながらも、シェアオフィスという人が集まる場所が楽しかったですし、そこに集まる人たちも魅力的でした。

そんな中で、私なりに一生懸命頑張っていますと、みんなが可愛がってくれるようになりました。

分からないことは教えてくれるようになる。

知らないものは教えればいい、というような感じだと思うのですが、逆に、こちらから「これは分からないから教えてください」ということもありました。例えば、「Webサイトの作り方を教えてほしい」と10歳も年下の男の子に伝えたら、「いいですよ」といってくれ、簡単なHTMLを使ったWebサイトの作り方を教えてもらったこともあります。

そういうことをやっていますと、結構、楽しくなり、周りの方から、例えば、「これを梱包して発送するんですけど、受付の時間じゃない時間に、同じ時給で手伝ってくれませんか」あるいは「展示会に参加するんですが、一人だとトイレにも行けないから、1日一緒に行って手伝ってくれませんか」など、仕事をいろいろと頼まれるようになりました。

はじめに
構成について
第1部
第2部
おわりに
資料

そんなことがあって、ある日、三鷹市の人に「受付だけでなく、そんな個別のビジネスヘルプ的な仕事をメニュー化してパイロットオフィスでやれば喜ばれると思います」と提案したのです。

そうしたら、その答えに「あなたたちが勝手にやる分にはいいですよ」といっていただきまして。そのときは「えっ」と思ったのですが……。

4 起業のきっかけ

私が起業のきっかけだったと思っているのは、当時、一緒に働いていた私より5歳ぐらい年上の2人が、「ここの仕事がなくなったら私たちは、もう就職する場所がない」と時々、いっていたことです。

彼女たちは、子育てが一段落して仕事に復帰した人たちだったのですが、仕事がよくできるんですよ。

キャリアがありませんから、できることは限られますが、性格が優しいですし、子育てをしているからかもしれないですが、どんなに理不尽なことがあっても、やらなきゃいけないことはやらなきゃいけない、というマインドを持った人たちだったので、「仕事」に向いていると感じていました。

私はともかく、この人たちが働く場所がなくなるといって不安に思っている、ってどういうこと？と思いました。

それなら、職場が取り上げられるということに怯えなくてもいいように、自分たちの会社をつくればいいと思いました。

これが起業のきっかけだったと思います。

「雑用など、誰にでもできることは私がやりますので、その時間、寝てもいいですし、遊びに行ってもいいですし、とにかくあなたのために使ってください、あなたしかできないことに使ってください」という思いで、起業しました。

けれど、起業ができたのは、周りに、私より少し先に起業を経験した方がたくさんいらっしゃったからです。直接いろいろなことを教えてもらえたり、仕事を依頼してくださる方がいらっしゃったりしたから、起業できました。

そして、とにかく、周りに人がたくさんいるというだけで、起業のハードルが下がるのだということを経験しました。

私は、39歳のときに会社を立ち上げました。私はこれがやりたいとか、私がやりたいことは何かということではなくて、私でできることだったら何でもやろうと思って会社をつくりました。

それは、それまでは、自分には無限の可能性があって、自分はすごく高いところにあって、逆に何もできずにいた、といったところも、多分どこかにあったと思うのですが、40歳前になりますと、このチャンスを逃がしたら、もう私はこのまま、この先、何にもない、ということだけは分かっていた気がします。

やれといわれたという局面もあったと思います。「ここで逃げたら、一生もう何もない」と思ったのも、起業のきっかけですね。

ですので、今も、私はこれをやりたいというのではなくて、私が動いて何かの役に立つのならいいなと思っています。

5 起業でのやりがい

今も、休みは月に2日程度しかないですし、朝から晩まで働いていますが、自分の会社だからかもしれませんが、楽しいですね。自分で考えて、自分で差配してやれるというところは。

使われている人たちは、そこは少し不自由だろうなと思うところもあります。

責任も伴うといいますが、責任があるから楽しいところもあるじゃないですか。

昔、起業した頃に聞かれたことがありましたが、自分の責任で私が謝ったらいい、ということが、何かすごくすがすがしくて、それが社長になってよかったなと思ったことなのですよね。

雇用されている側で私が何かしでかすと、上の人が謝ったりするじゃないですか。それは何か気持ちが悪いですから。自分が謝ればいいんだったら、そのほうがずっと気持ちがいいなと思っているところはあります。

私が今、どうして仕事をしているかといいますと、子どもがいない私が、今、子育てをさせていただいていると思っているのです。

ときには夫も一緒になって、うちの若い子たちとご飯を食べたりできることが嬉しいですし、やりがいにつながっています。

私は今、1分1秒でも私より後ろに生まれてきた人たちに、私ができることを渡していきたいと思っているのです。

小説でも映画でも何でもそうなのですけれど、一つの物語には、いろいろな役割の人がいて、ここで死んでしまう人もいますし、ここでいなくなってしまう人もいますし、ここで意地悪をする人もいます。

でも、それは一つの物語の中で、何か、必要なことです。別に私が主人公でなくてもいいから、それぞれの物語の中で、私という一人の登場人物が、いい感じで登場しているというような自分でありたいと思いますし、そういう会社でありたいなあと思っています。

そして、そのことで未来が少しでもよい方向に変わるといいなと思っています。

特に、今、私が出会う20代の男の子たちは、新しい考え方を持っている優秀な子が多いです。

例えば、Webシステムを開発する仕事をしている子の中には、世の中を真剣によくしたいと思っている子がいます。この国をアメリカよりも、どこの国よりもよくしたい、など本当に真剣に考えています。

世の中や、国や、世界のことを考えている若い人たちが周りにいますので、私より先に生まれてきた人たちから私が受けたことを、彼らにまた伝えたい、というようなことも含めて、未来にコミットしたいと思っています。

起業をするときは、シェアオフィスではなくてもいいですが、同じような志を持っている人たちの輪が大きくなるような場所に身を置くことは有益だと思います。

それは、自分を支えますし、もしかしたら、誰かの役に立てるかも分からないじゃないですか。そのときに、誰が何をしてくれるのだろうと思考するよりは、役に立ちたいという想いでそこにいるほうが、結果がよいことになることが多いと信じています。

6 これから起業したい方へのメッセージ

私も、やはり誰と何をするかだと思っています。本当にそれだけだと思っています。

そのためには何が必要かといいますと、説得力がある自分をつくることだと思っています。自分を鍛えていかないと、会いたい人に会えません。

そもそも人は住み分けていると思いますので、今、ここにいる自分が、別の世界にいる人に会えるわけがありません。

だけれど、今いる場所で毎日一生懸命頑張って、自分の心と自分ができることをどんどん鍛えていって、自分が、よい意味で満ちていきますと、引き上げられたり引き立てられたりして、ある日、ステージが変わります。

そこでは、違うタイプの人と出会えたりします。

そうしてどんどんよい人と会えるようになってくるイメージが、この15年ぐらい仕事をしていてあります。

2018年度 女性起業家白書

はじめに
構成について
第1部
第2部
おわりに
資料

第２部

アンケート調査

第２部　アンケート調査

1．調査概要

(1) 調査目的

起業に関する女性の意識・関心や起業の実態を把握して、必要とされる支援の在り方をさぐる。

(2) 調査方法

調査は同一の質問票をインターネットと、質問紙による２通りの方法で行った。

●インターネット

キャリアマムが実施した女性キャリア＆起業家支援プロジェクトへの参加者 1500 名へ調査協力依頼のメール配信し、女性キャリア＆起業家支援プロジェクトサイト上でのアンケートを実施した。

●印刷物

１）起業セミナーでの配布（約 150 部）

２）女性起業家交流会での配布（約 50 部）

●有効回答

505 件（インターネットおよび印刷物による調査の合計）

●調査期間

平成 29 年 5 月 10 日～ 8 月 20 日

●地域

有効回答対象者のうち東京都在住は 54.1％。東京都在住以外は 45.9％である。

2．調査対象者について

調査対象者は 505 名である。本調査では、起業に関する経験や見込みについて質問しており、多い順に「起業している」42.2％、「起業したいと考えているが、準備はしていない」18.8％、「起業については現在、関心がない」11.9％であった。（図１）

起業に関する経験、見込みに関する回答を①起業している人（以下、「起業者」）、②起業を考えている人（以下、「起業希望者」）、③その他の３グループに分けたのが、表２である。①起業者は 213 人（42.2％）、②起業希望者は「起業の準備をしている」「起業時期は未定だが、準備をしている」「起業したいと考えているが、準備はしていない」を合わせた 201 人（39.8％）、③その他は「起業をしたが事業を終了、廃業した」「起業をすることを断念した」「起業については、現在、関心がない」を合わせた 91 人（15.5％）である。

以降では①起業者と②起業を考えている人、および③のうちの「起業については、現在、関心がない」73 人（以下、「起業関心なし」）についてみていくこととする。

なお、全国規模でみると女性（20 ～ 69 歳）の約８割は起業に「関心なし」であり、「起業家」は 4.9％、「起業準備者」は 14.6％であった（2013　三菱 UFJ リサーチ＆コンサルティング (株)）。このことからすると、本書は、起業に関心をもつ約２割の女性を中心として調査分析した結果と位置付けられる。これによって、全体社会のなかでは雇用者に比べ注目度の低かった起業をめぐる女性たちの動向や意識をズームアップしてとらえることが可能となった。

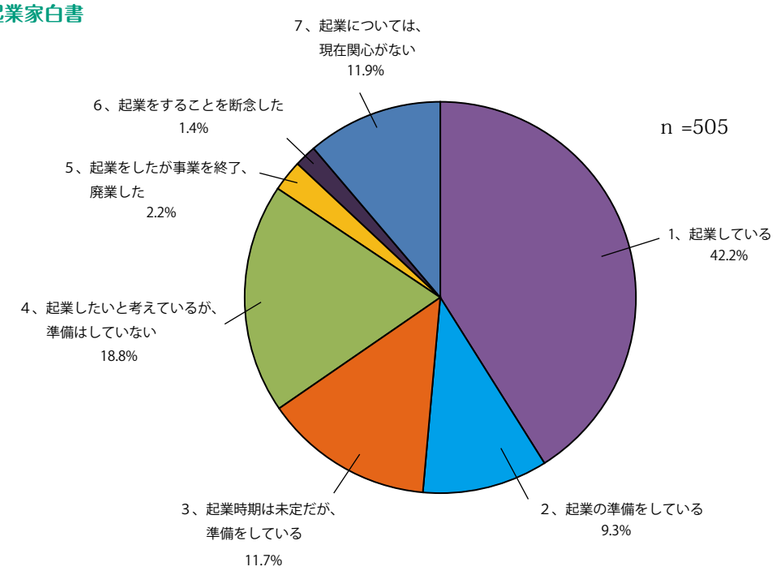


図１ 起業に関する経験

分析上の区分

		①起業している人	②起業を考えている人			③その他		
	合計	1 起業している	2 起業の準備をしている	3 起業時期は未定だが、準備をしている	4 起業したいと考えているが、準備はしていない	5 起業をしたが事業を終了、廃業した	6 起業をすることを断念した	7 起業については、現在、関心がない
全体	505	213	47	59	95	11	7	73
	100%	42.2%	9.3%	11.7%	18.8%	2.2%	1.4%	14.5%

表１

(1) 年齢（Q35）

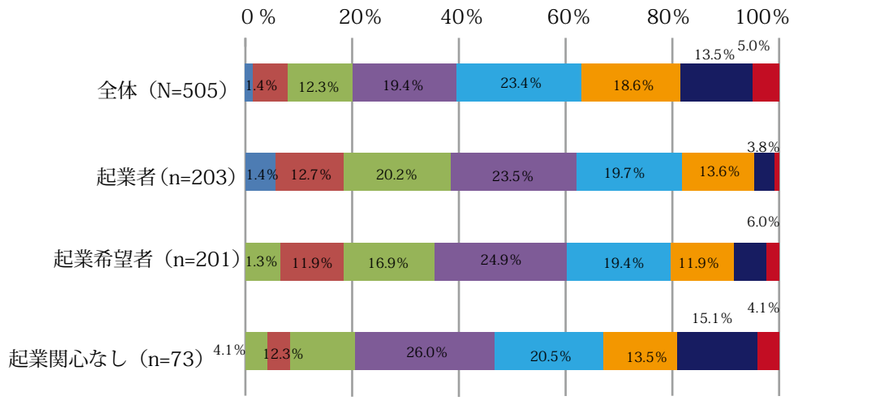


図２ 年齢

全体では多い順に 40～44 歳 23.4%、次いで 35～39 歳 19.4%、45～49 歳 18.6%で、35 歳から 49 歳が全体の 6 割以上を占める。「起業関心なし」では、30 歳代までの若い年齢層がおよそ半数を占める。

はじめに
構成について
第1部
第2部
おわりに
資料

(2) 婚姻状況

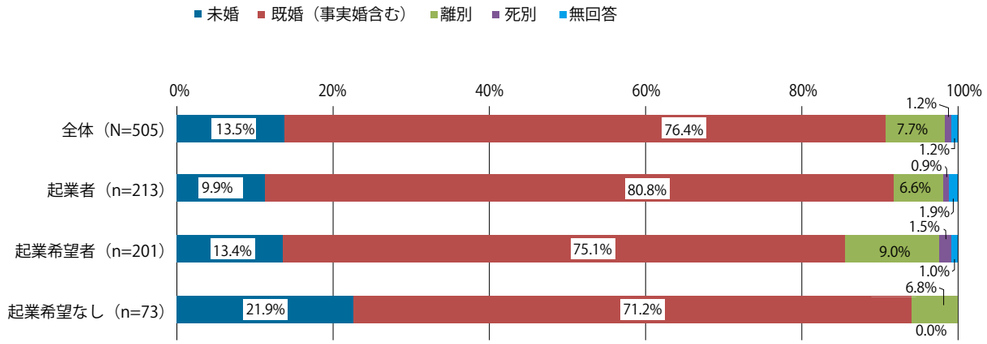


図３ 婚姻状況

全体では、多い順に既婚 76.4%、未婚 13.5%、離別 7.7%、死別 1.2%であった。回答者の 8 割弱は既婚である。「起業関心なし」「起業希望者」「起業者」の順に未婚者割合は少なくなり、反対に、既婚者割合は多くなっている。

(3) 子どもの有無および子ども数

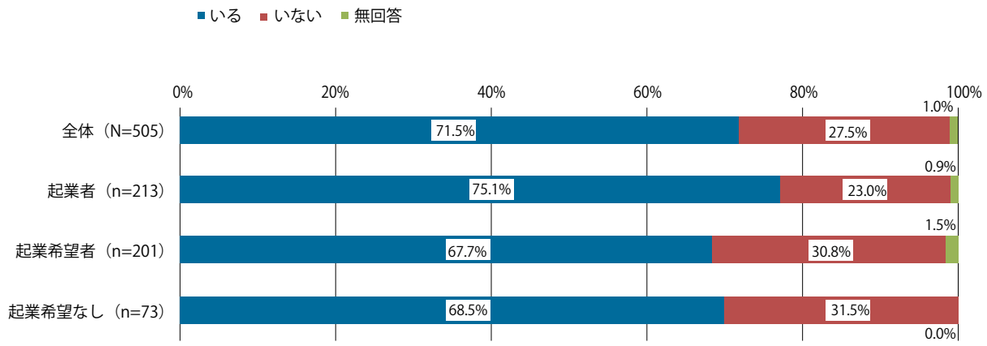


図４ 子どもの有無

全体をみると、子どもが「いる」71.5%、「いない」27.5%である。「起業者」は「起業希望者」「起業関心なし」に比べて子どもが「いる」割合がやや多い。

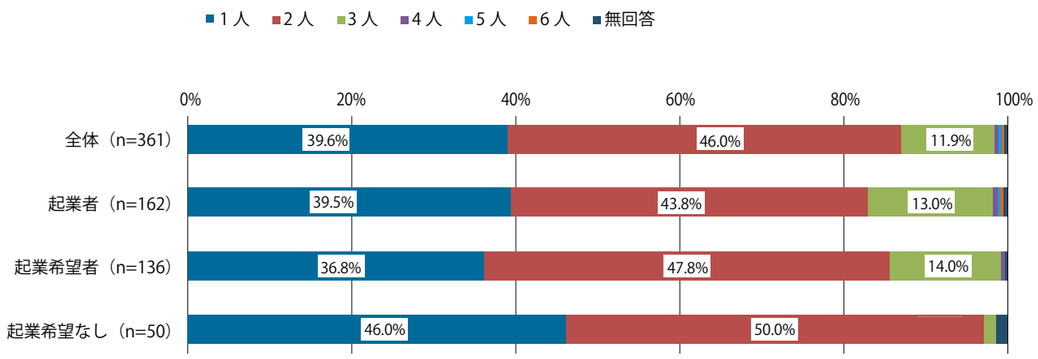


図５　子どもの数

子どもが「いる」と答えた 361 人のうち、「1 人」は 39.6%、「2 人」が 46.0%で、2 人以下の子どもをもつ人が 85%を超える。「起業関心なし」では 3 人以上の割合が低いが、これは、(1) でみたように「起業関心なし」に年齢が低い割合が高いことと関連があるかもしれない。（図７）

(4) 年収

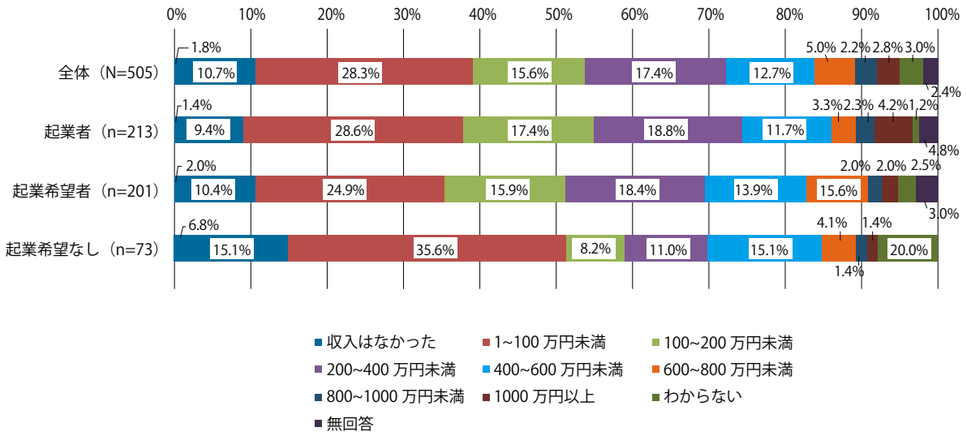


図６　本人年収

本人年収は全体を見ると、無収入が 10.7%、1 ～ 100 万円未満が 28.3%、100 ～ 200 万円未満 15.6%、200 ～ 400 万円未満が 17.4%、400 ～ 600 万円未満が 12.7%である。100 万円未満が 4 割弱と本人年収は少ない人が多い。

起業者及び起業希望者は全体と同様の傾向を示すが、起業者は起業希望者と比べて 1 ～ 100 万円未満が若干多い。起業関心なしではさらに、100 万円未満が多く、50.7%と半数を超える。

はじめに
構成について
第1部
第2部
おわりに
資料

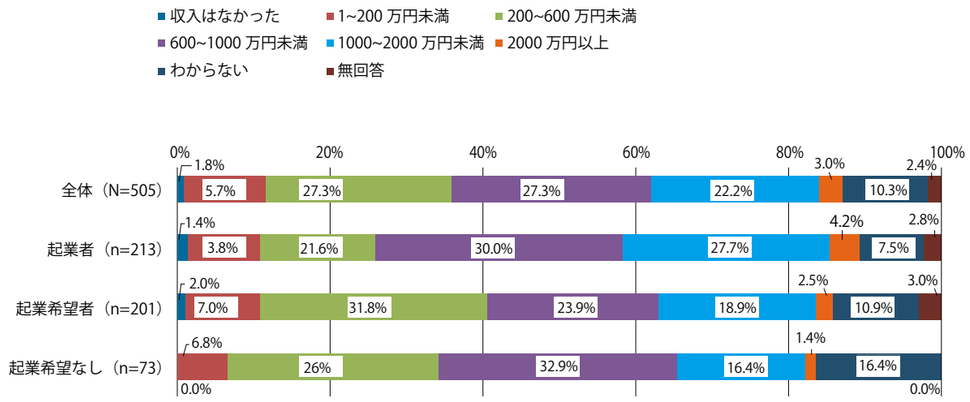


図７　世帯年収

全体では世帯年収 200 万円未満が 7.5%、200 ～ 600 万円未満が 27.3%、600 ～ 1000 万円未満が 27.3%、1000 ～ 2000 万円未満が 22.2%、2000 万円以上が 3.0%であった。

2015 年の日本全世帯の平均所得は 545.8 万円（平成 28 年国民生活基礎調査の概況）であった が、これを上回る 600 万円以上の世帯年収であったのは対象者のおよそ 6 割 であった。「起業者」および「起業関心なし」は「起業希望者」に比べて世帯収入 600 万円以上世帯の割合が高い。

(5) 海外在住経験の有無

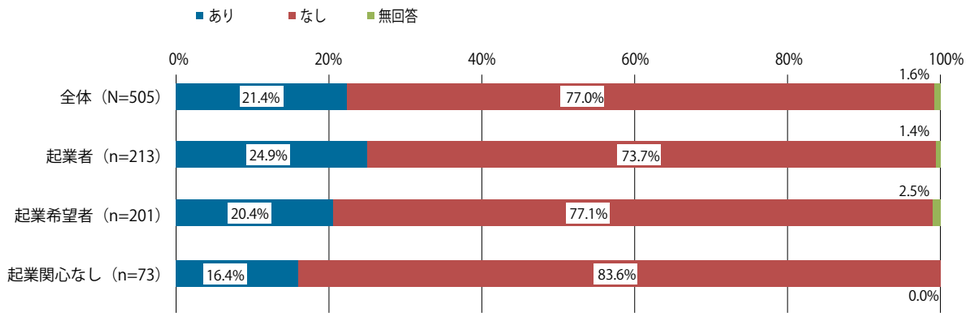


図８　海外在住経験

海外在住経験の有無を尋ねたところ、全体では「あり」21.4%、「なし」77.0%であった。「起業者」は「起業関心なし」「起業希望者」に比べて「あり」の割合がやや高い。

(6) 現在の仕事

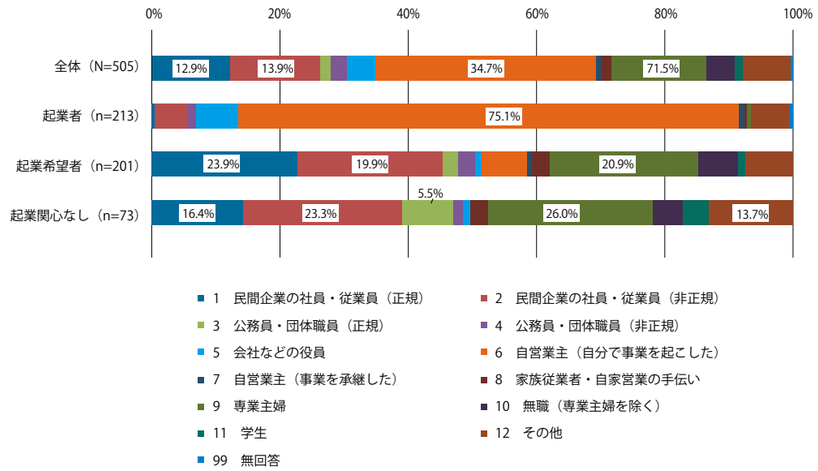


図９　現在の仕事

現在の仕事を尋ねたところ、全体では、多い順に自営業主 34.7％、民間企業の社員・従業員（非正規）13.9％、専業主婦 13.5％であった。自分で事業を起こした人は全体の約 3 分の 1 である。

「起業者」の中に「民間企業の社員･従業員（非正規）」や「会社などの役員」が含まれるのは、副業によるものと考えられる。

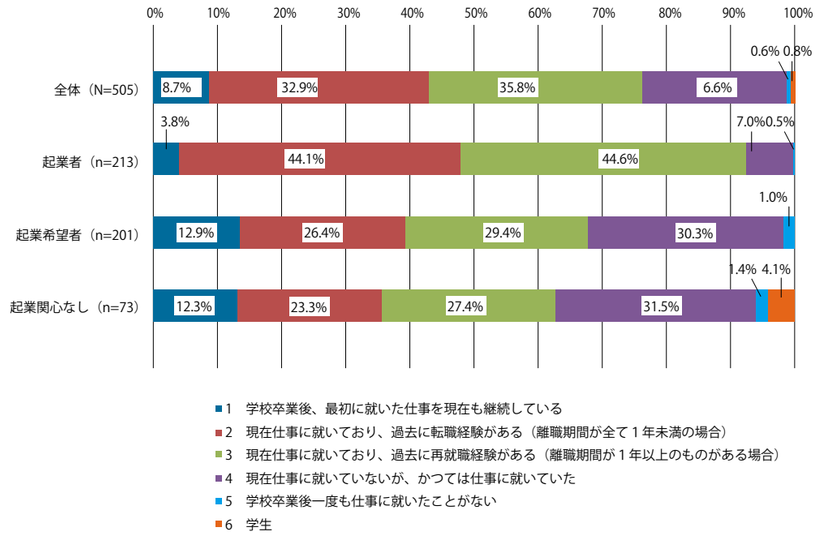


図 10　現在までの働き方

現在までの働き方について尋ねたところ、全体では、現在就業中（再就職経験あり）35.8％、現在就業中（転職経験あり）32.9％、初職継続者 8.7％であり、現在就業中の人は全体の 8 割弱である。

一方、現在仕事に就いていない人で、過去に就業経験ありは 21.2％、学校卒業後、一度も仕事に就いたことがないは 0.8％であった。かつて仕事に就いていて、現在仕事に就いていない人は「起業関心なし」で 31.5％、「起業希望者」で 30.3％に上る。

はじめに
構成について
第1部
第2部
おわりに
資料

(8) 最終学歴

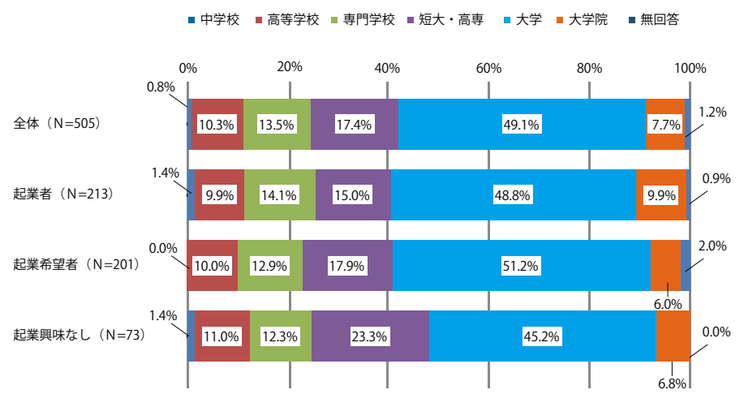


図 11　最終学歴

最終学歴は、全体をみると、大学 49.1％、大学院 7.7％と合わせると大学卒以上が対象者の過半数を占める。短大・高専 17.4％、専門学校 13.5％、高等学校 10.3％と全体的に高学歴 である。

「起業希望者」のほうが「起業関心なし」より大学卒以上の割合がやや高い。

3. 起業者・起業希望者について

以下では、起業している人 (「起業者」) と起業を 考えている人（「起業希望者」）に尋ねた。

(1) 起業した（したい）事業　起業の具体的な内容

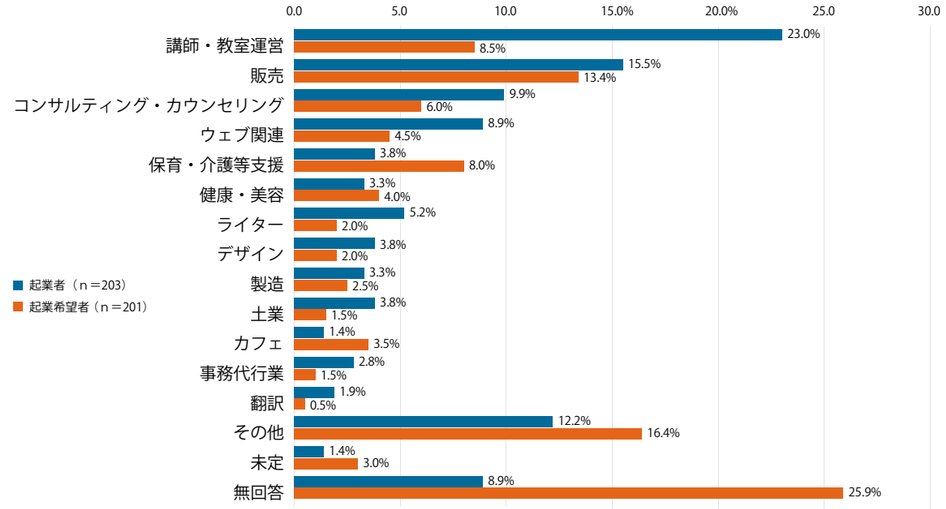


図 12　起業した（したい）事業

起業に現在関心がない人を除き、起業者と起業希望者に対し、起業した（したい）事業の具体的な内容（準備している人は希望）について、自由記述を求めた。起業者では「講師・教室運営」がもっとも多く 23.0％、「販売」15.5％、「コンサルティング･カウンセリング」9.9％、「ウェブ関連」8.9％と続く。起業希望者では無回答･「その他」を除くと、「販売」がもっとも多く、13.4％、「講師・教室運営」8.5％、「保育・介護等支援」8.0％と続く。「講師・教室運営」への関心の高さは、先に見た学歴の高さを反映しているとも推察できる。それ以外では、近年の IT 化の進展による影響や、ケアに対する需要の大きさが影響していることが推察される。

(2) 起業の目的

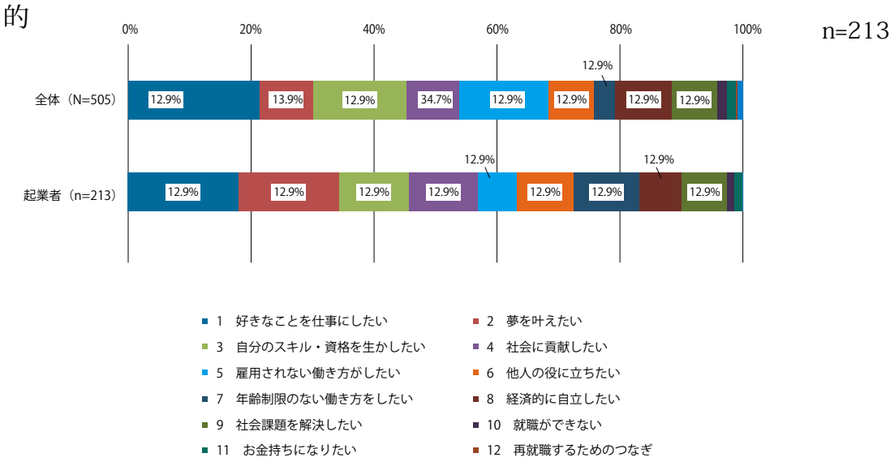


図 13　起業の目的

起業者における起業の目的（第 1 位）を見ると、「好きなことを仕事にしたい」がもっとも多く（21.1％）、次いで「自分のスキル・資格を生かしたい」(14.1％)、「雇用されない働き方がしたい」(12.7％) と続く。

一方、起業希望者においても、「好きなことを仕事にしたい」(17.4％) が起業者と同様にもっとも多く見られるが、「夢を叶えたい」（16.9％）も次いで多い。さらに、「自分のスキル・資格を生かしたい」(11.9％)、「社会に貢献したい」(11.4％)、「年齢制限のない働き方がしたい」(11.4％) も見られる。

起業が自己実現のための選択肢のひとつとして捉えられている。

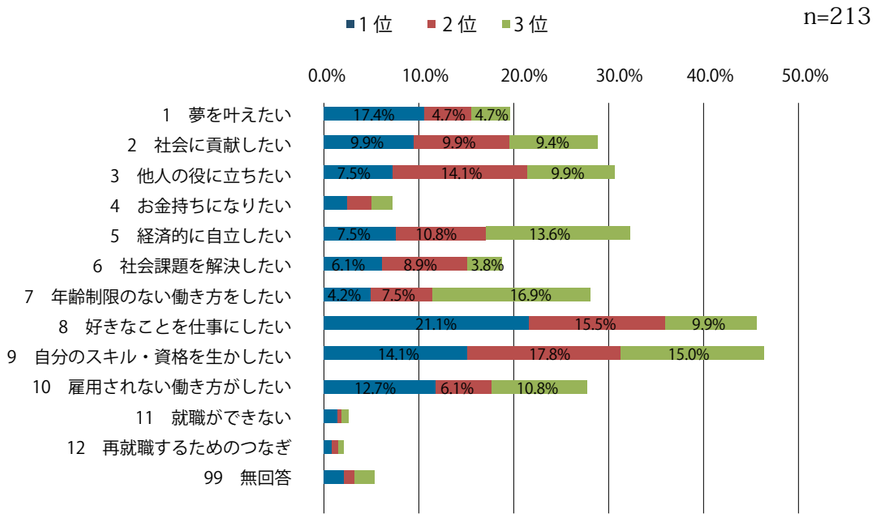


図 14　起業の目的（起業者）

起業者において、起業の目的に関して 1 位～ 3 位まで合計すると、もっとも多いのは「自分のスキル・資格を生かしたい」(46.9％)、次いで「好きなことを仕事にしたい」（46.5％）、「経済的に自立したい」(31.9％) と続く。

はじめに
構成について
第1部
第2部
おわりに
資料

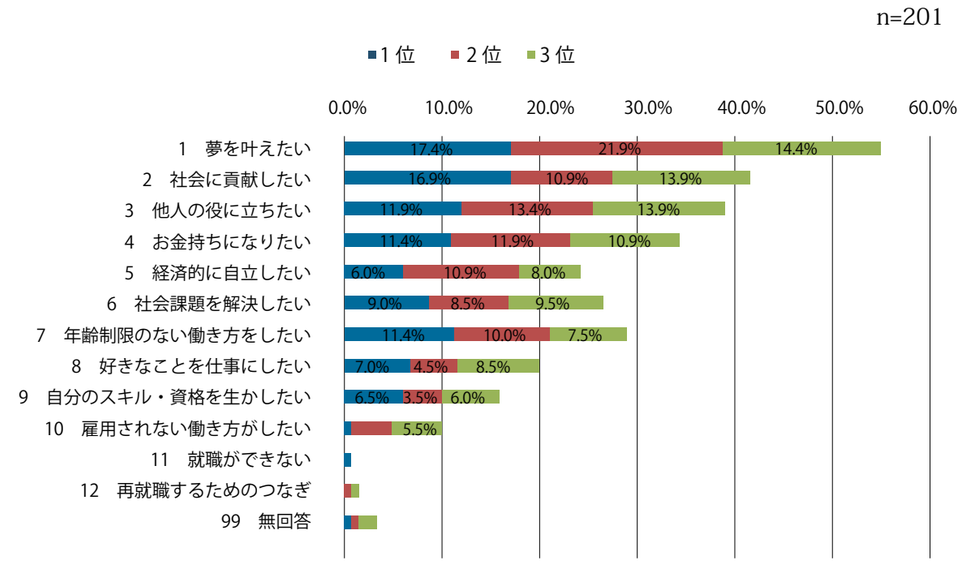


図 15　起業の目的（起業希望者）

起業希望者において 1 位～ 3 位までの起業目的を合計すると、対照的な結果が見られる。多い順に、「夢を叶えたい」(53.7％)、「社会に貢献したい」(41.7％)、「他人の役に立ちたい」(38.7％)、「お金持ちになりたい」、「年齢制限のない働き方をしたい」が続く。

（3）開業資金（見込み）

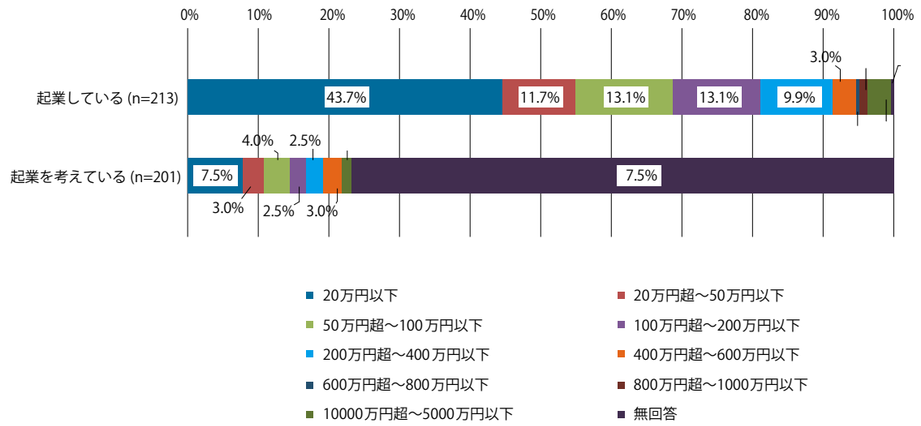


図 16　開業資金（見込み）

開業資金（見込み）については、起業者においては、20 万円以下が 43.7％ともっとも多く、100 万円以下で約 7 割となる。起業希望者においては、無回答が 76.1％と 8 割弱を占め、現段階では開業資金について答えられるほど具体化していないことがうかがえる。20 万円以下は 7.5％となる。

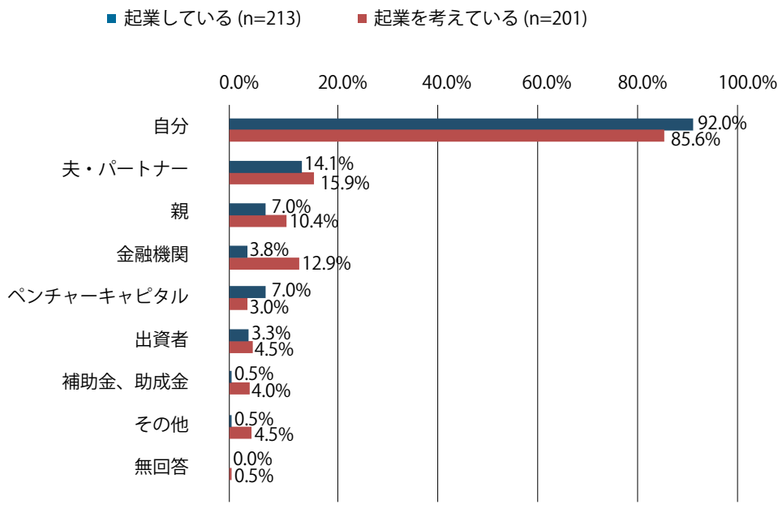


図 17　開業資金の出所

開業資金の出所は、「自分」とする人が起業者で 92.0%、起業希望者で 85.6%と双方においてもっとも高い。「夫・パートナー」の割合は起業者で 14.1%、起業希望者で 15.9%にとどまる。

既婚者においても、開業資金の出所として、「夫・パートナー」の割合は少ない 。

（4）起業した（したい）業種、業態

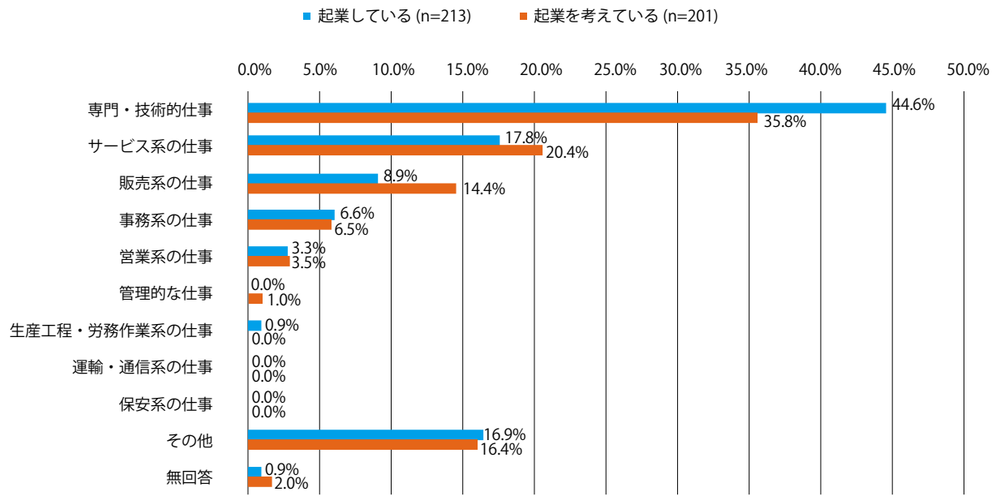


図 18　起業した（したい）業種、業態

起業した（したい）業種・業態については、起業者においては、「専門・技術的仕事」は 44.6%、「サービス系の仕事」17.8%、「その他」16.9%である。起業希望者においては、「専門・技術的仕事」35.8%、「サービス系の仕事」20.4%、「その他」16.4%の順である。

（5）起業リスク

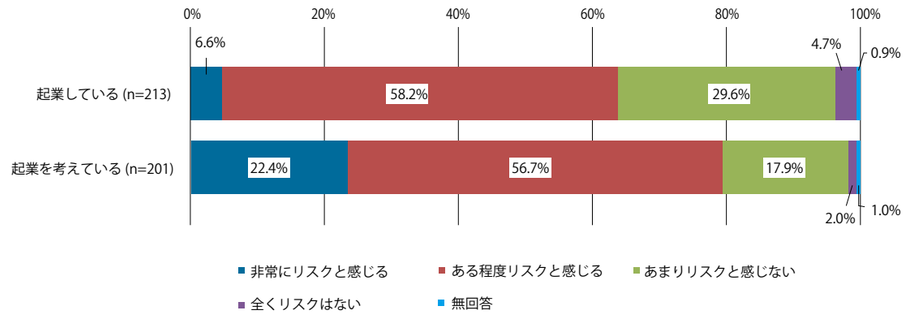


図 19　リスクを感じる程度

起業者は、「ある程度リスクと感じる」が 58.2%ともっとも多く、「あまりリスクとは感じない」29.6%、「非常にリスクと感じる」6.6%である。

起業希望者は、起業者と同様に「ある程度リスクと感じる」が 56.7%ともっとも多く、「非常にリスクと感じる」は 22.4%で、約 8 割がリスクと感じている。起業者は「非常にリスクと感じる」割合が起業希望者の 3 分の 1 ほどであり、また、「非常にリスクと感じる」と「ある程度リスクと感じる」を合わせた「リスクと感じる」人は起業者より起業希望者の方が 14.3 ポイント高い。

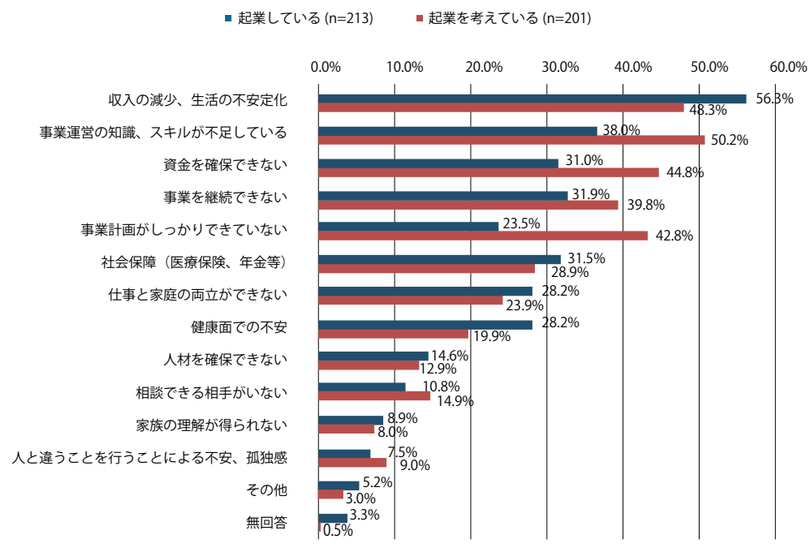


図 20　起業にあたっての具体的なリスク

起業者における、起業にあたって考えた具体的なリスクは、多い順に「収入の減少、生活の不安定化」56.3%、「事業運営の知識、スキルが不足している」38.0%、「事業を継続できない」31.9%、「社会保障（医療保険、年金等）」31.5%、「資金を確保できない」31.0%と続いた。収入や資金面といった経済的なリスクを感じている人が多い。起業希望者においては、「事業運営の知識、スキルが不足している」50.2%、「収入の減少、生活の不安定化」48.3%、「資金を確保できない」44.8%、「事業計画がしっかりできていない」42.8%と続く。起業希望者は起業者に比べて、事業運営の知識、スキルや事業計画作成に不安を抱いている人の割合が多く見られる。

（6）起業後の事業目標

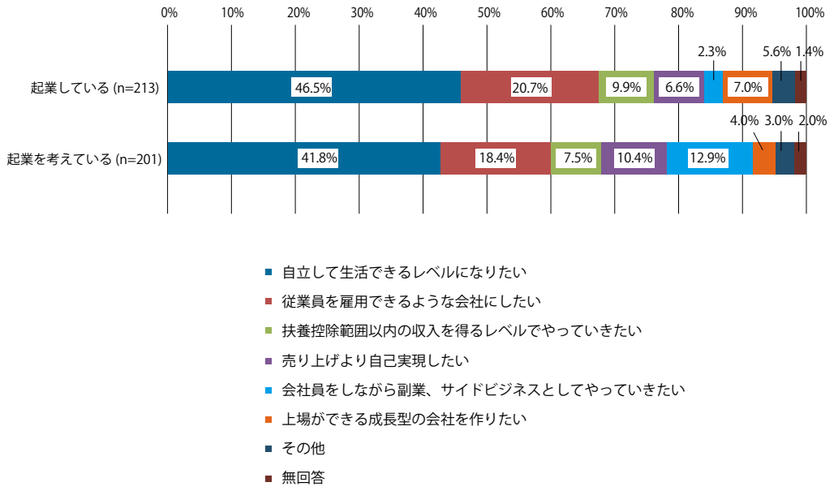


図 21　起業後の目標

起業後の事業目標については、起業者・起業希望者ともに「自立して生活できるレベルになりたい」とする人がもっとも多く（46.5％、41.8％）、次いで、「従業員を雇用できるような会社にしたい」（20.7％、18.4％）であった。

起業希望者においては、「会社員をしながら副業、サイドビジネスとしてやっていきたい」（12.9％）も一定数見られた。

（7）相談

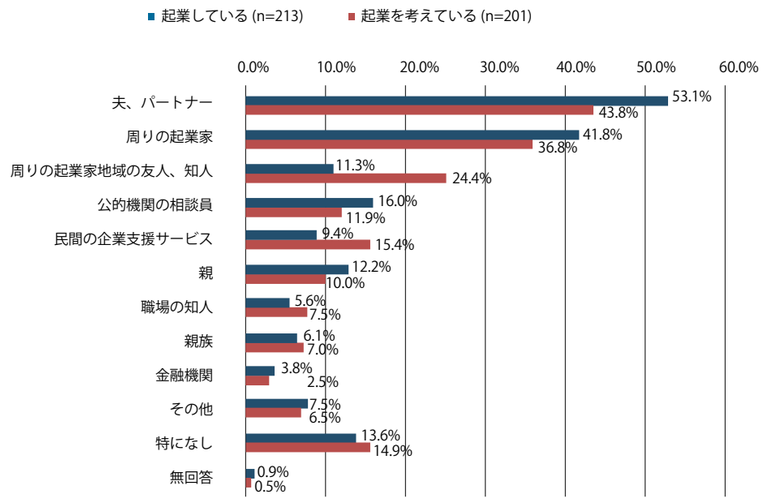


図 22　起業で相談した相手

起業で相談相手については、起業者で「特になし」とする人は 13.6％にすぎず、「夫、パートナー」53.1％、「周りの起業家」41.8％であった。起業希望者では、「特になし」は 14.9％にすぎず、「夫、パートナー」43.8％、「周りの起業家」36.8％、「地域の友人、知人」24.4％であった。

はじめに
構成について
第1部
第2部
おわりに
資料

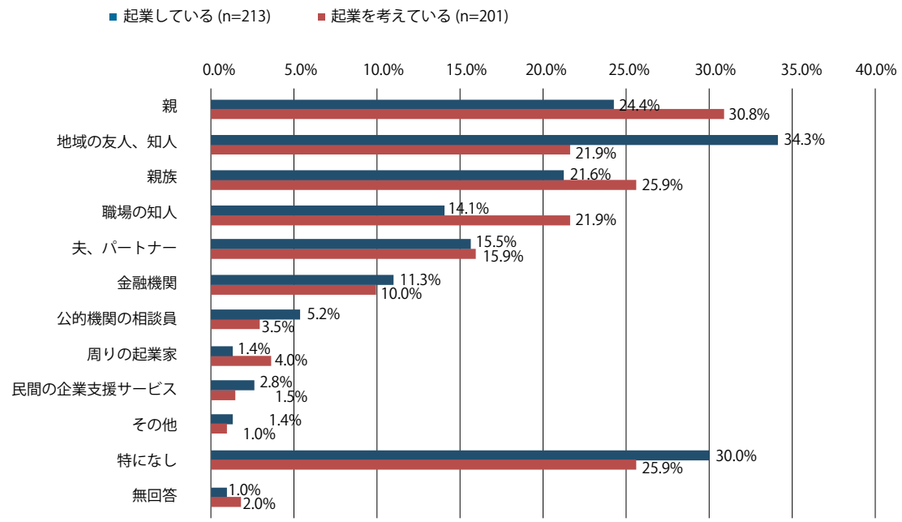


図 23　起業で相談したくない相手、しない相手

起業者において、起業で相談したくない相手が「特になし」は 30.0％、「地域の友人、知人」が 34.3％、「親」24.4％、「親族」21.6％である。

起業希望者においては、「特になし」25.9％、「親」30.8％、「親族」25.9％、「地域の友人、知人」「職場の知人」それぞれ 21.9％である。

（8）子ども

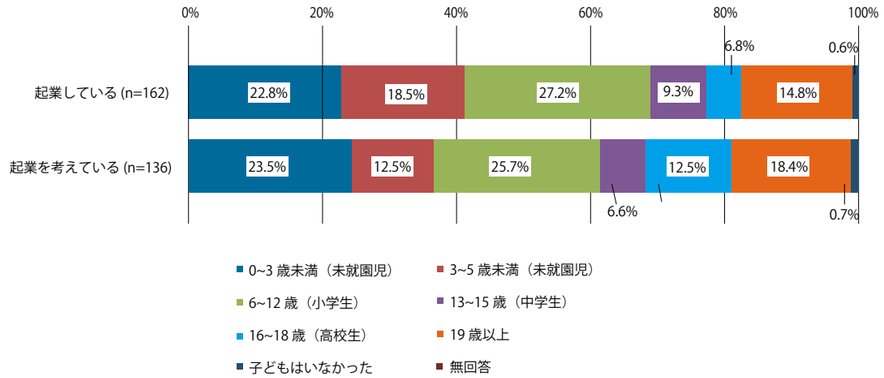


図 24　子どもの年齢

子どものいる人に関して、子どもの人数については、起業者・起業希望者共に 2 人がもっとも多く（それぞれ 43.8％、47.8％）、次いで 1 人（39.5％、36.8％）、3 人（13.0％、14.0％）である。

起業者において、子どもの年齢 (ステージ別) を見ると、6 ～ 12 歳（小学生）で 27.2％、0 ～ 3 歳未満（未就園児）22.8％、3 ～ 5 歳（未就学児）18.5％、19 歳以上 14.8％である。起業希望者は 19 歳以上 18.4％、6 ～ 12 歳（小学生）25.7％、0 ～ 3 歳未満（未就園児）23.5％である。

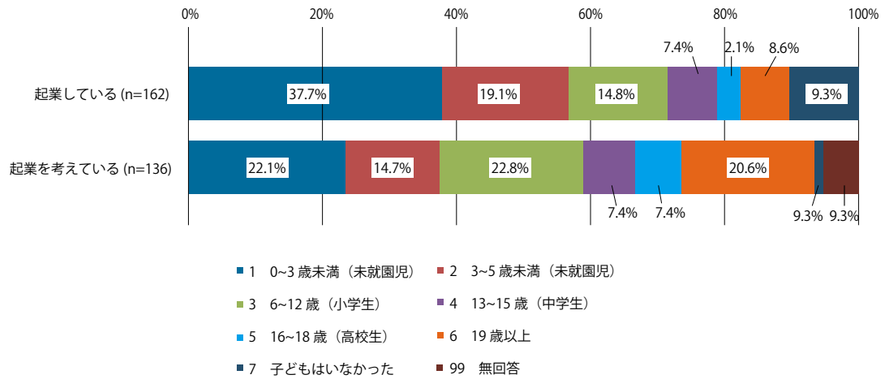


図 25　起業時の未子年齢

起業者における起業時の末子年齢は、0 ～ 3 歳未満（未就園児）37.7％、3 ～ 5 歳（未就学児）19.1％、6 ～ 12 歳（小学生）14.8％である。

起業希望者における起業時 の末子年齢は、6 ～ 12 歳（小学生）22.8％、0 ～ 3 歳未満（未就園児）22.1％、19 歳以上 20.6％である。

起業者は起業希望者より未子の年齢が小さい。

（9）家族状況

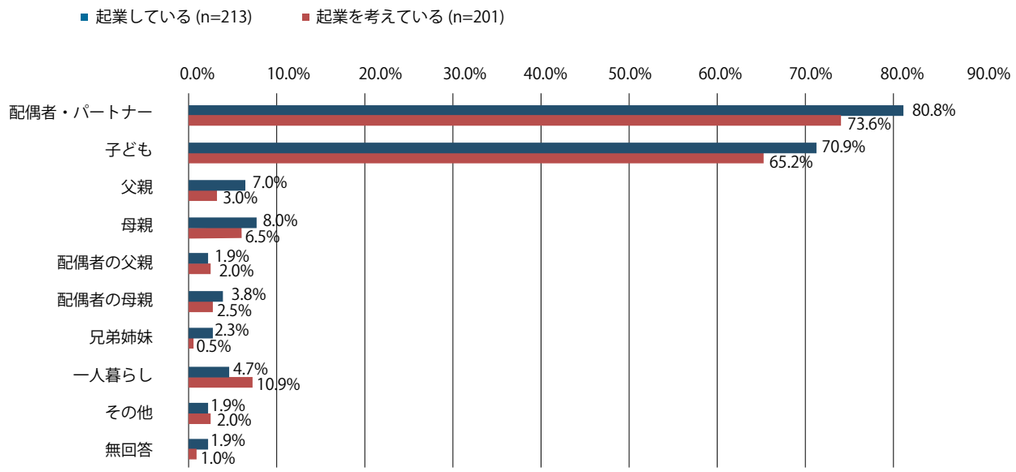


図 26　同居している家族

同居している家族は、起業者・起業希望者ともに、配偶者・パートナーがもっとも多く（それぞれ 80.8％、73.6％）、次いで子ども（それぞれ 70.9％、65.2％）である。自分の両親や配偶者の両親などといった回答は稀であり、多くが核家族世帯であることが推察される。

起業希望者においては、一人暮らしが 10.9％見受けられる。

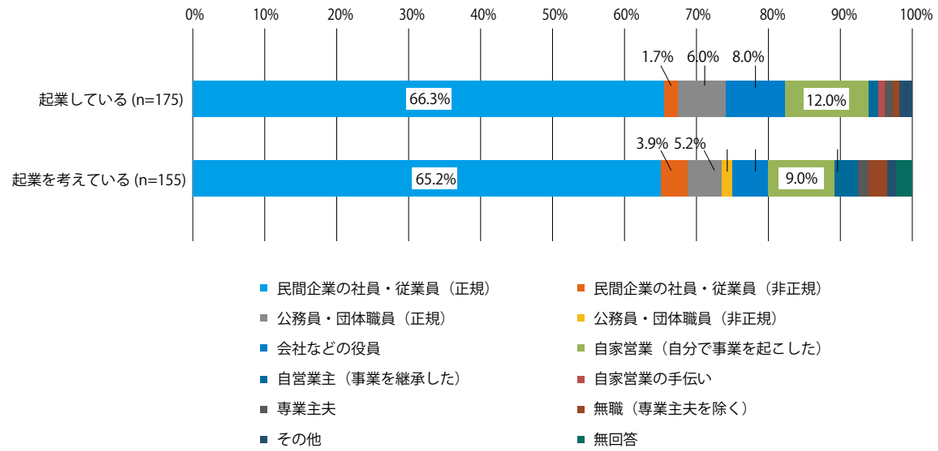


図 27　配偶者・パートナーの現在の仕事

起業者の配偶者･パートナーにおける現在の仕事は､民間企業の社員･従業員（正規）66.3％､自営業主（自分で事業を起こした）12.0％である。起業希望者の配偶者･パートナーにおける現在の仕事は、民間企業の社員･従業員（正規）65.2％、自営業主（自分で事業を起こした）9.0％である。

（10）女性であること

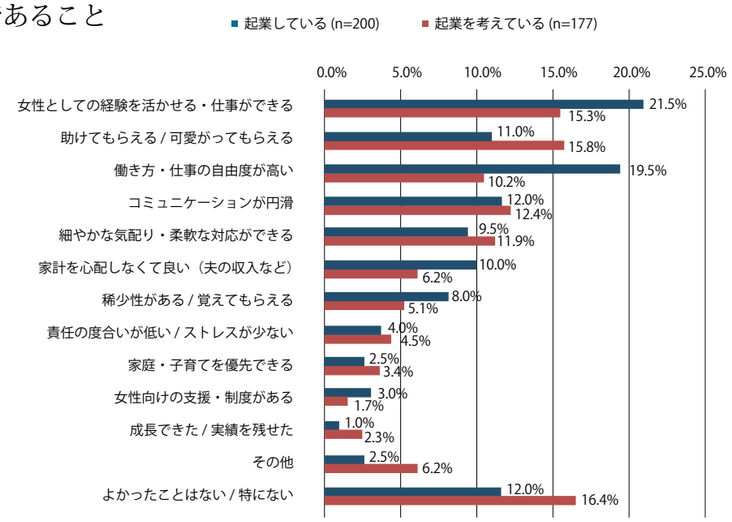


図 28　女性で良かったこと

仕事（起業を含む）をしていく上で、女性で良かったことについて記述してもらった。起業者では多い順に、「女性としての経験を生かせる･仕事ができる」21.5％、「働き方･仕事の自由度が高い」19.5％、「コミュニケーションが円滑」12.0％である。「良かったことはない／特にない」12.0％ と、多くの人がメリットを感じている。

起業希望者においては、「良かったことはない／特にない」16.4％、「助けてもらえる／可愛がってもらえる」15.8％、「女性としての経験を生かせる・仕事ができる」15.3％である。

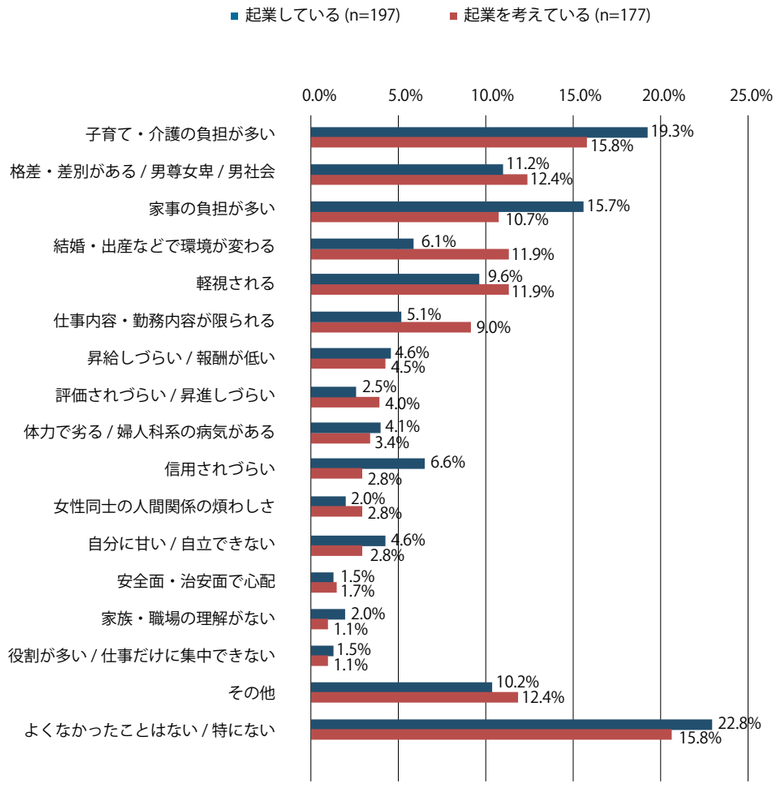


図 29　女性で良くなかったこと

仕事（起業を含む）をしていく上で、女性で良くなかったことについては、起業者においては、「良くなかったことはない／特にない」がもっとも多く 22.8%、次いで、「子育て・介護の負担が多い」19.3%、「家事の負担が多い」15.7%である。

起業希望者においては、「良くなかったことはない／特にない」「子育て・介護の負担が多い」それぞれ 15.8%、「その他」12.4%、「結婚・出産などで環境が変わる」「軽視される」それぞれ 11.9%であった。

女性であることを不利だと考えていない人が、起業者で 2 割強、起業希望者で 2 割弱いる点は興味深い。 起業希望者は、女性で良くなかったこととして、「子育て・介護の負担が多い」「格差・差別がある／男尊女卑 / 男社会」「家事の負担が多い」「結婚・出産などで環境が変わる」「軽視される」を挙げる人がそれぞれ 1 割強あり、これらが起業を希望する背景となっていることが推察される。

はじめに
構成について
第1部
第2部
おわりに
資料

4. 起業者

ここからは、起業している 人（起業者）についてみていく。

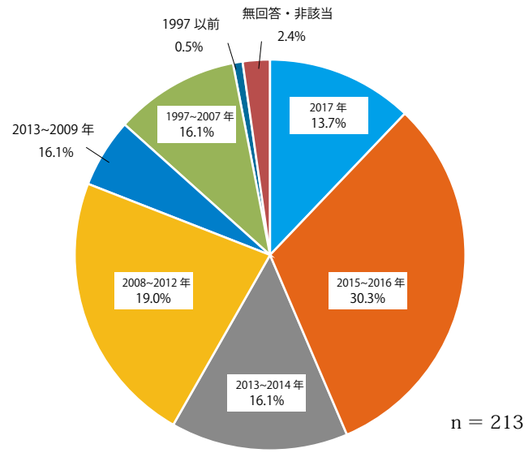


図 30　起業年

起業年は、2017 年（1 年未満）が 13.7%、2015 ～ 2016 年が 30.3%と近年に起業した人が多い。2015 年以降に起業した人が 44.0%を占める。10 年以上前に起業した人は 11.4%であった。

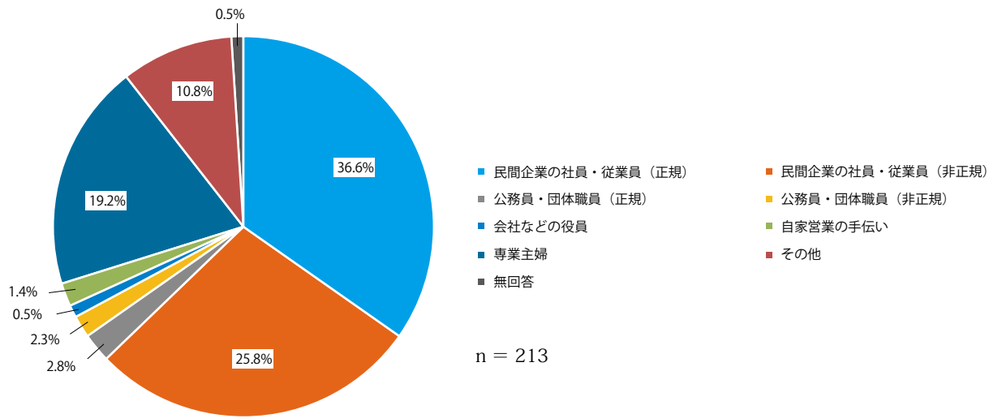


図 31　起業する直前の仕事について

起業者に起業直前の仕事について聞いたところ、「民間企業の社員・従業員（正規）」が 36.6%ともっとも多く、次いで「民間企業の社員・従業員（非正規）」25.8%、「専業主婦」19.2%であった。

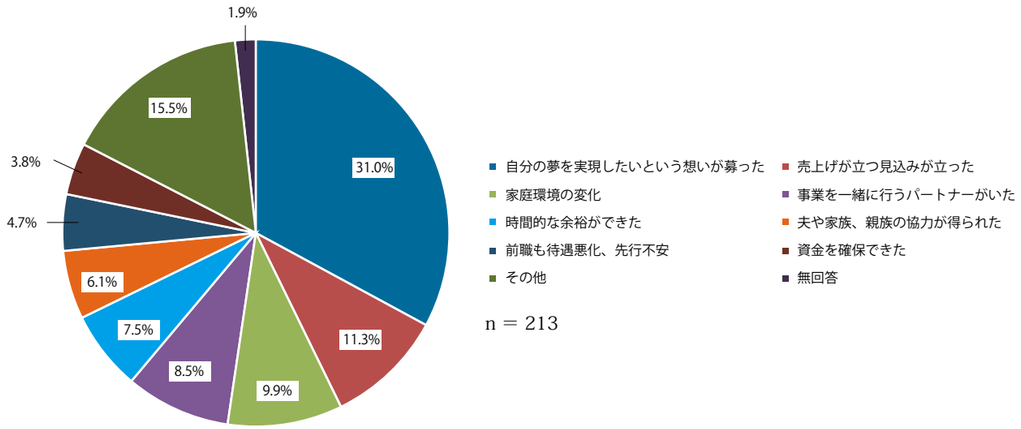


図 32　最終的に起業に踏み切った理由

起業者に、最終的に起業に踏み切った理由について聞いた。

「自分の夢を実現したいという想いが募った」がもっとも多く 31.0％、「その他」15.5％、「売上が立つ見込みが立った」11.3％であった。「その他」の回答には、「資格が取得できた」や、「子育てとの両立のため」等の理由が見られた。

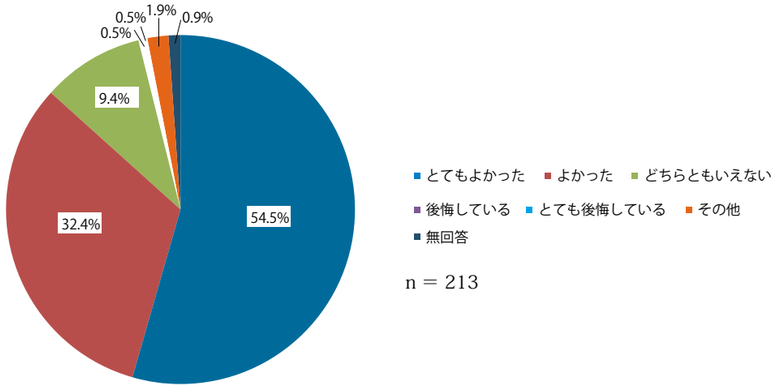


図 33　起業して良かったか

起業して良かったか との設問では、「とてもよかった」54.5％、「よかった」32.4％であり、肯定的な評価が約 8 割を占めた。

その他の記述

内容	件数
当たり前のことなのでよいも悪いもない。	1
一時は後悔したこともあったが、今は後悔していません。起業しなければ出来ないことだったので。	1
個人事業主として登録したものの、まだ特段変化はないので、何とも言えない。	1
まだなんともわからない（2 ～ 3 ヵ月目のため）	1
まだ起業前。	1

はじめに
構成について
第1部
第2部
おわりに
資料

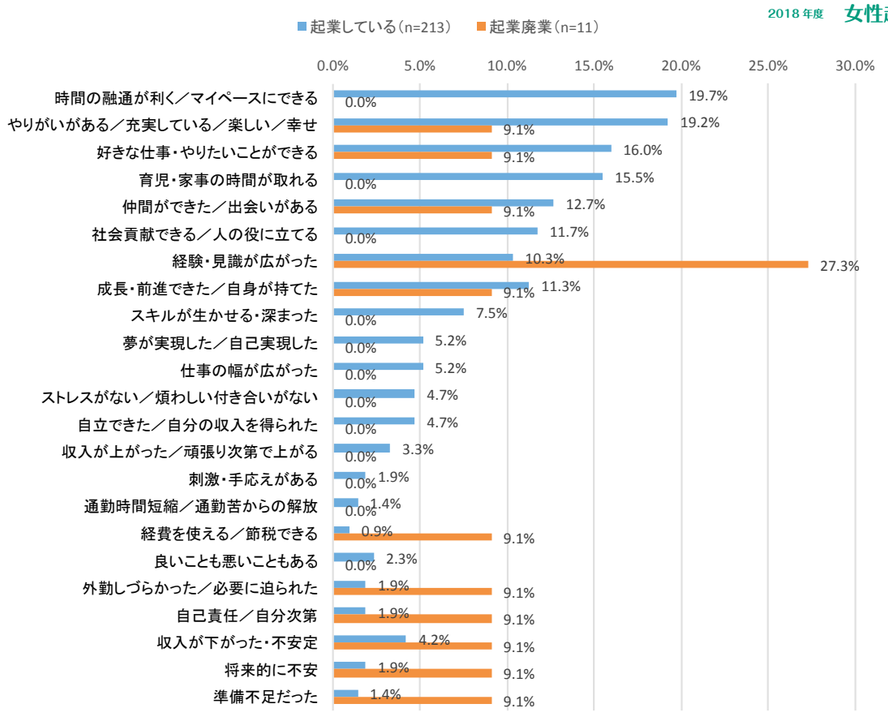


図 34　起業してよかった理由について

起業して良 かった理由についての自由記述を見ると、「時間的融通が利く」や「時間的に調整が可能」といった「時間」というキーワードが多く見られ、「子育て」と「家庭との両立」とを重ね合わせて考えられている。また、充実感、社会的な貢献といった意識を挙げている声が多く見られる。

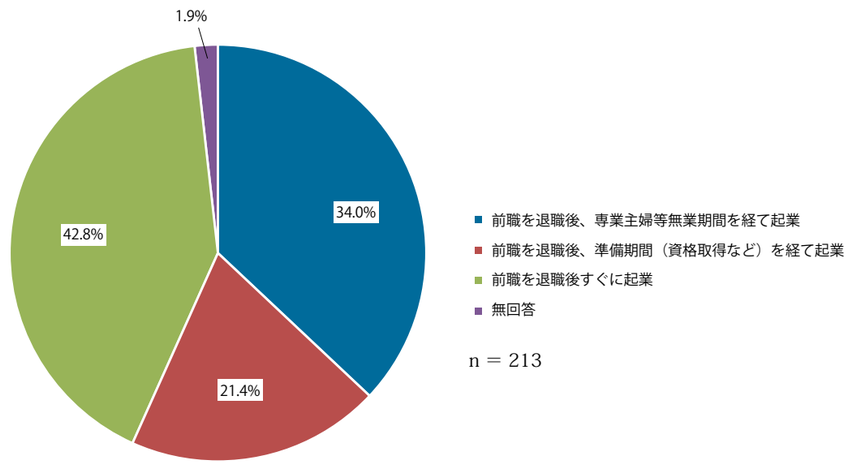


図 35　起業のタイミング

起業のタイミングは、「前職を退職後すぐに起業」42.8％、「前職を退職後、専業主婦等無業期間を経て起業」34.0％、「前職を退職後、準備期間（資格取得など）を経て起業」21.4％である。

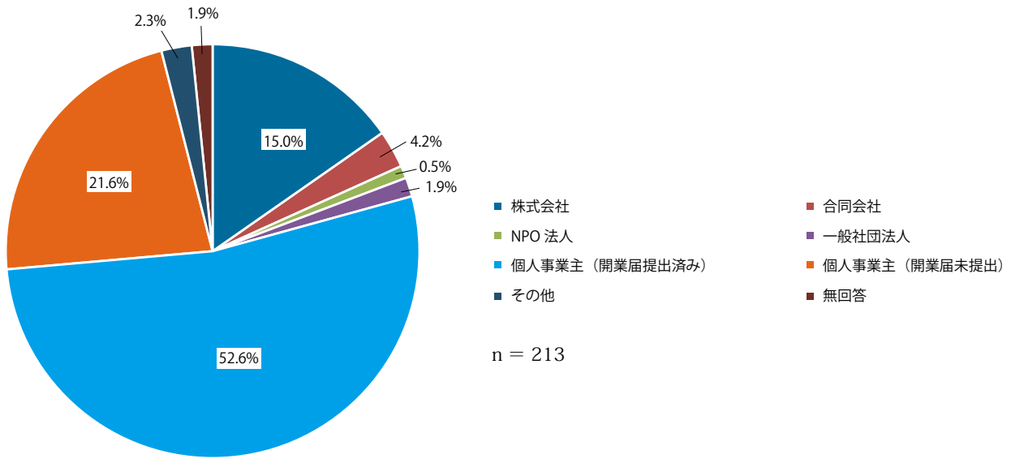


図 36　起業時の事業形態

起業の事業形態は、もっとも多いのが「個人事業主（開業届提出済み）」で 52.6％、次いで「個人事業主（開業届未提出）」21.6％、「株式会社」15.0％である。

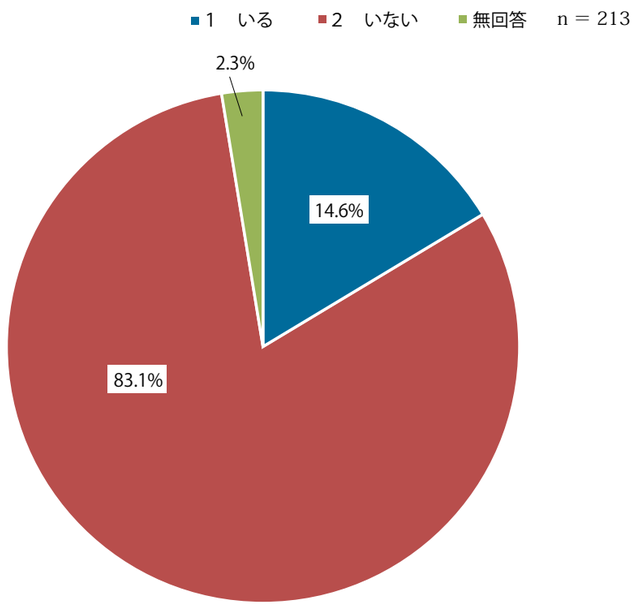


図 37　雇用者の有無

起業者で雇用している人が「いない」とする人は 83.1％で、「いる」人は 14.6％である。

はじめに
構成について
第1部
第2部
おわりに
資料

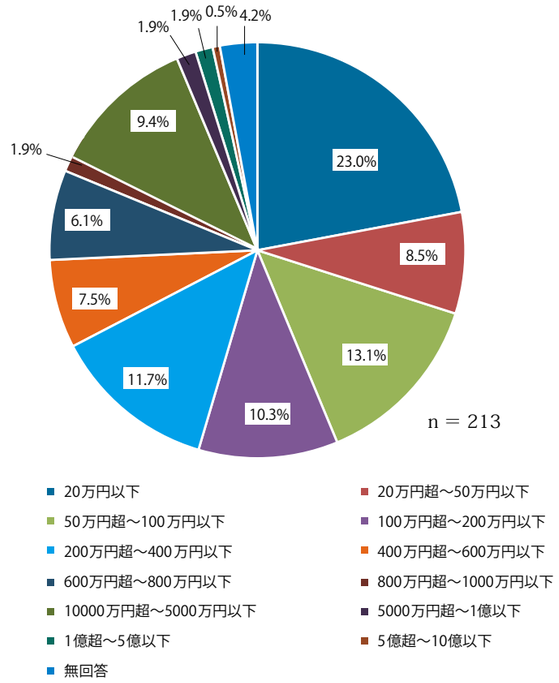


図 38　昨年の売上げ（年商）

起業者における、昨年の事業全体の売上げ（年商）は、20 万円以下が 23.0％と約 4 分の 1 を占め、100 万円以下は 44.6％と約半数が 100 万円以下となっている。

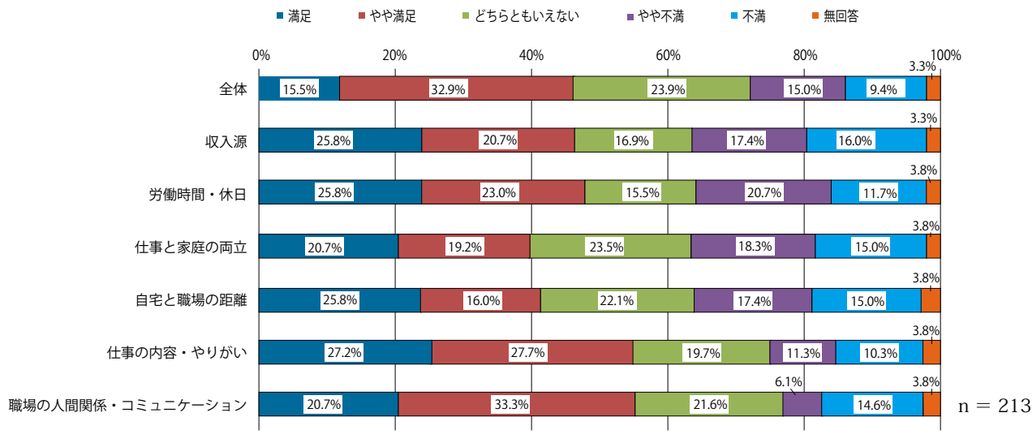


図 39　起業前の仕事への満足度

起業前の仕事に関する評価を尋ねた。全体としては、「満足」（満足・やや満足の合計）48.4％、「不満」（やや不満・不満の合計）24.4％、「どちらともいえない」23.9％であった。収入額（満足 46.5％、不満 33.4％）、労働時間・休日（満足 48.8％、不満 32.4％）、仕事の内容・やりがい（満足 54.9％、不満 21.6％）、職場の人間関係・コミュニケーション（満足 54.0％、不満 20.7％）については「満足」が 5 割前後を占め、満足が不満よりも 10 ポイント以上多い。一方、仕事と家庭の両立（満足 39.9％、不満 33.3％）、自宅と職場の距離（満足 41.8％、不満 32.4％）は「満足」の割合が 4 割前後である。また、「満足」と「不満」の差が少なく 10 ポイント未満である。

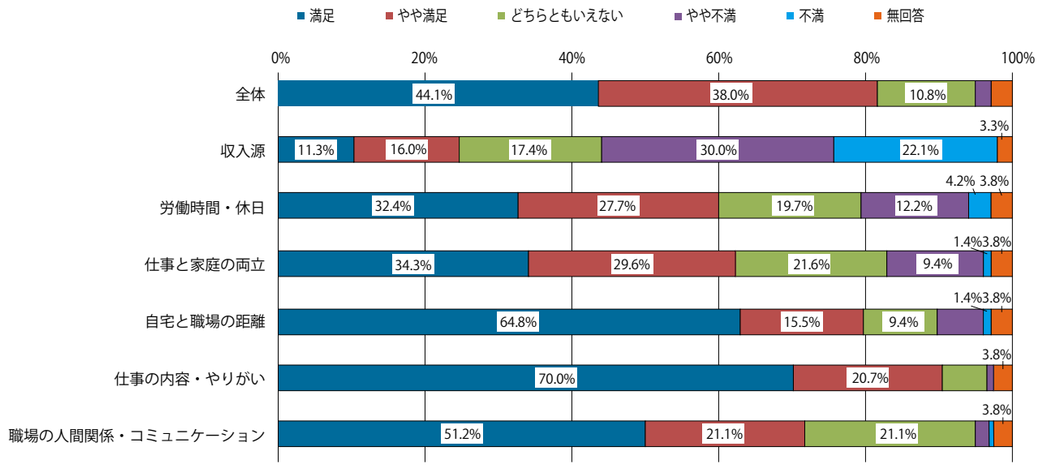


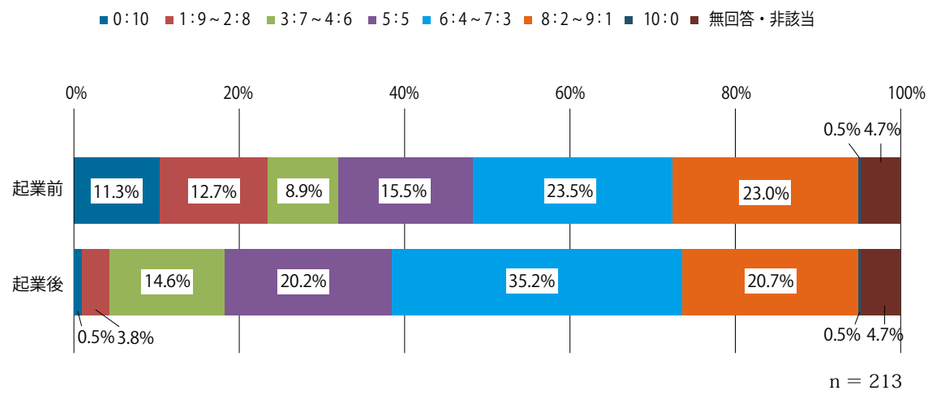
図 40　起業後の仕事満足度

n ＝ 213

起業後の仕事に関する 評価としては、全体として「満足」（満足・やや満足の合計）は 82.1％と高い。

内容としては、仕事の内容・やりがいでもっとも満足感が高く、「満足」90.7％（満足 70.0％、やや満足 20.7％）、次いで自宅と職場の距離 80.3％（満足 64.8％、やや満足 15.5％）、職場の人間関係・コミュニケーションで「満足」72.3％（満足 51.2％、やや満足 21.1％）となる。労働時間・休日で「満足」60.1％（満足 32.4％、やや満足 27.7％）、仕事と家庭の両立で「満足」63.9％（満足 34.3％、やや満足 29.6％）も 6 割程度の満足感を占める。収入額に関してのみ、「不満」が 52.1％（不満 30.0％、やや不満 22.1％）と過半数に及び、「満足」と答えた人は 27.3％にすぎない。

このように起業者における起業前と起業後の仕事に関する評価を比較すると、収入額についての満足度は低下が見られるものの、それ以外の満足度や仕事全体における満足度が高まっているといえる。



n ＝ 213

図 41　仕事と家庭（プライベート）のバランス

起業前の仕事と家庭 (プライベート) のバランスは「6:4 ～ 7:3」23.5％、「8:2 ～ 9:1」23.0％であり、「5:5」15.5％である。起業後の仕事と家庭 (プライベート) のバランスは「6:4 ～ 7:3」35.2％、「8:2 ～ 9:1」20.7％であり、「5:5」20.2％である。全体として起業前に比べ、起業後に仕事と家庭のウエイトの偏りは少なくなっている 。

はじめに
構成について
第1部
第2部
おわりに
資料

5. 起業者・起業希望者・起業関心のない人

ここからは起業者・起業希望者・起業関心なしについて見ていく。

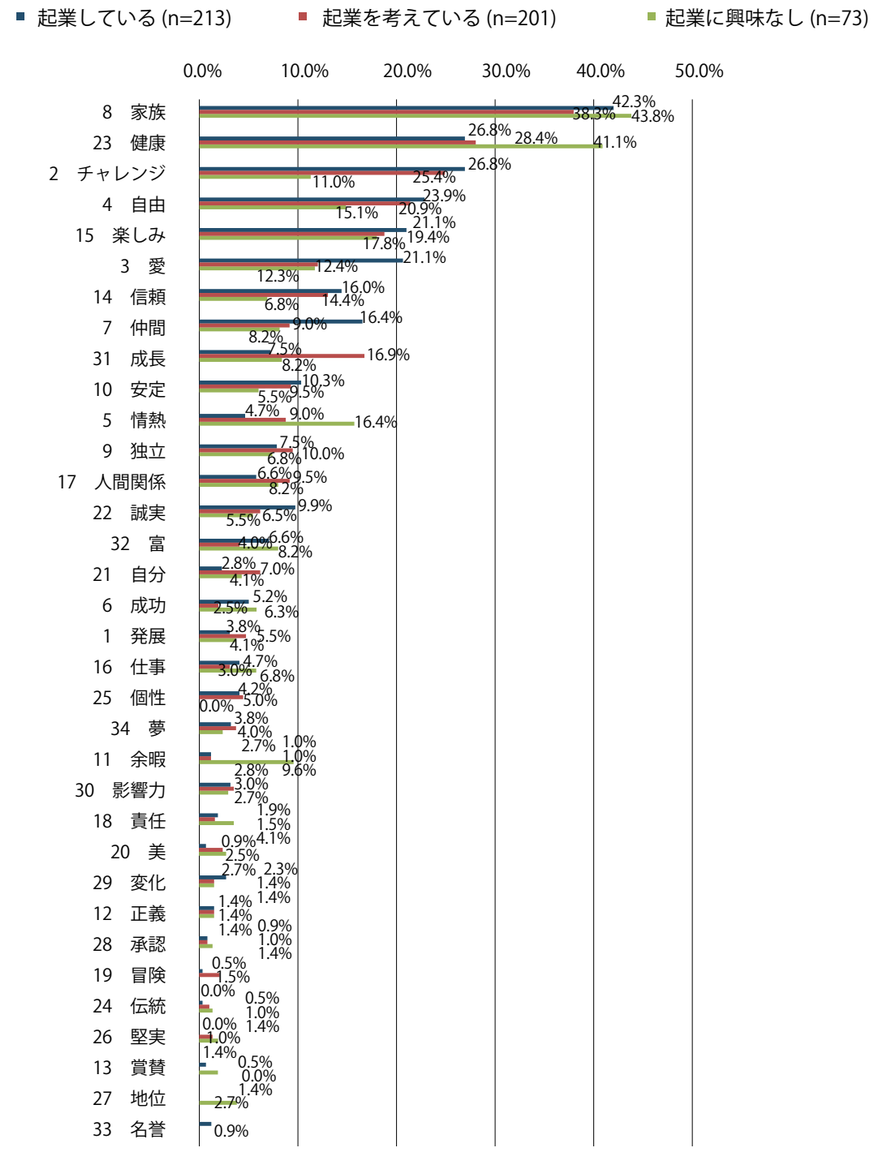


図 42　重要と考えるワード

起業者が重要と考えるものは多い順に「家族」42.3％、「健康」「チャレンジ」26.8％、「自由」23.9％である。起業希望者では、起業者と同様に、「家族」、「健康」「チャレンジ」「自由」（それぞれ 38.3％、28.4％、25.4％、20.9％）の順で多い。

起業関心なしにおいては、多い順に「家族」43.8％、「健康」41.1％、「楽しみ」17.8％、「情熱」16.4％である。

起業者と起業希望者の志向は似ていることが推察される。また、これらの人は起業関心なしと比較して、「チャレンジ」を挙げている割合が高いといえる。

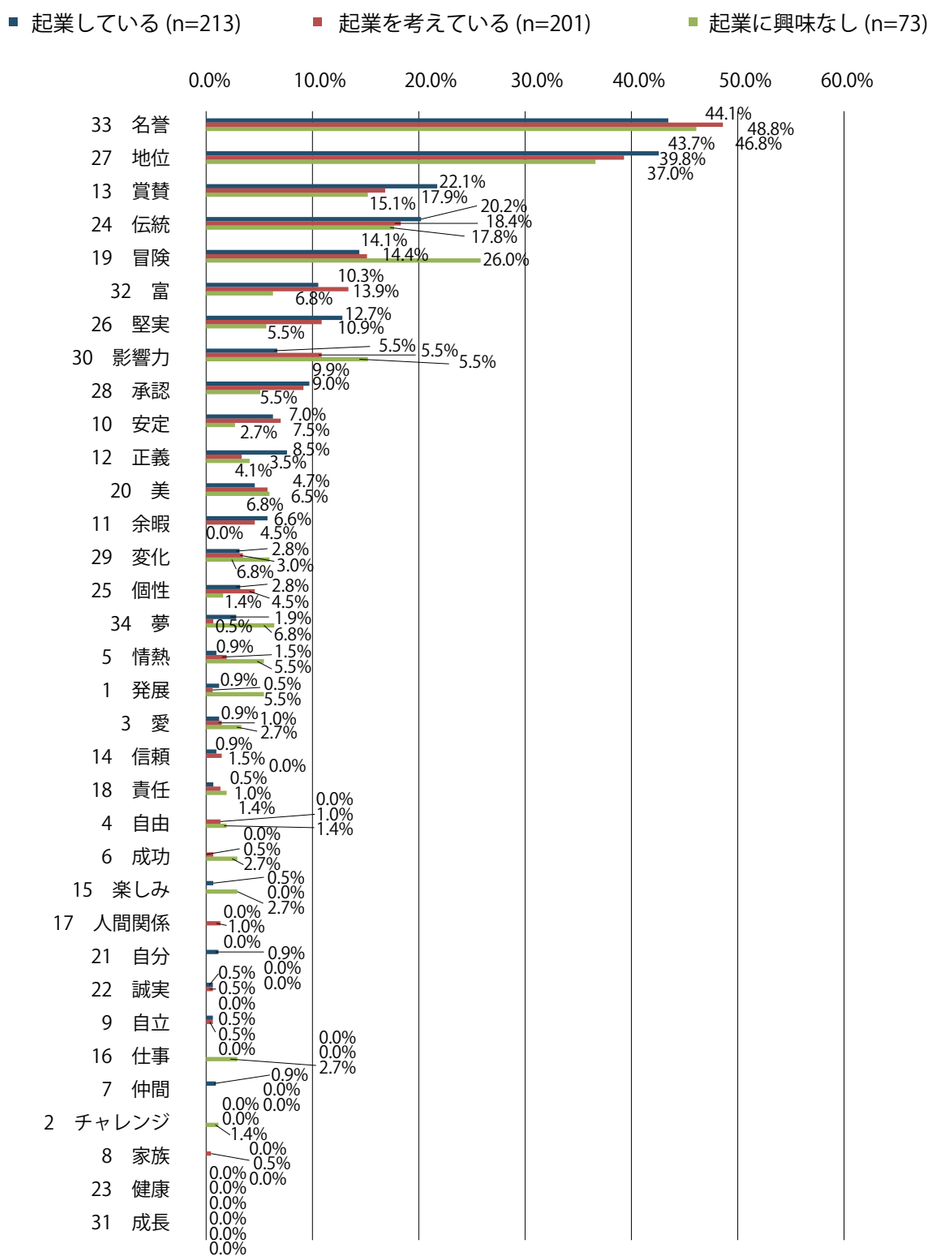


図 43　重要でないもの

あなた にとって重要でないものは、起業者、起業希望者、起業関心なしともに、「名誉」「地位」の割合が高い。起業関心なしにおいては「冒険」26.0%である。

はじめに
構成について
第1部
第2部
おわりに
資料

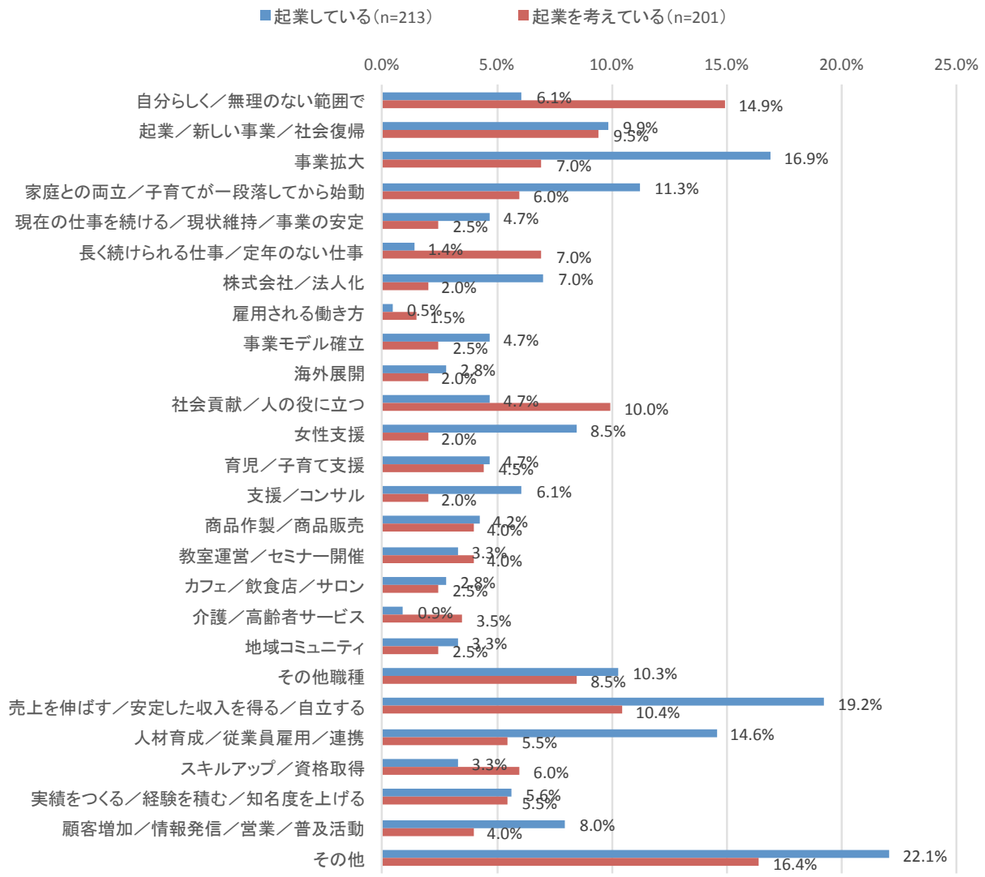


図 44　将来展望

・事業・仕事の将来展望について

事業・仕事の将来展望について自由に記述してもらった。事業・仕事の将来展望としては、拡大していきたいとの意向が強い。売上げ や収入のアップや、「株式会社化」を目指す声、起業 を通しての社会貢献を望む声も多い。起業関心なしにおいても、仕事に就きたいといった声が聞かれた。

・事業・仕事の将来展望を実現させるために必要なもの

事業･仕事の将来展望を実現させるために必要なものについて自由に記述してもらった。「資金」、「お客様」、「販路拡大」、「知識」、「仲間や人的ネットワーク」の語が多く見受けられた。起業希望者からは、助成金などの資金援助、子どもの預け先等の他に「起業セミナー」やマッチングの場などを求めているケースも多く見られた。

・事業・仕事の将来展望のために東京都に支援を求めること

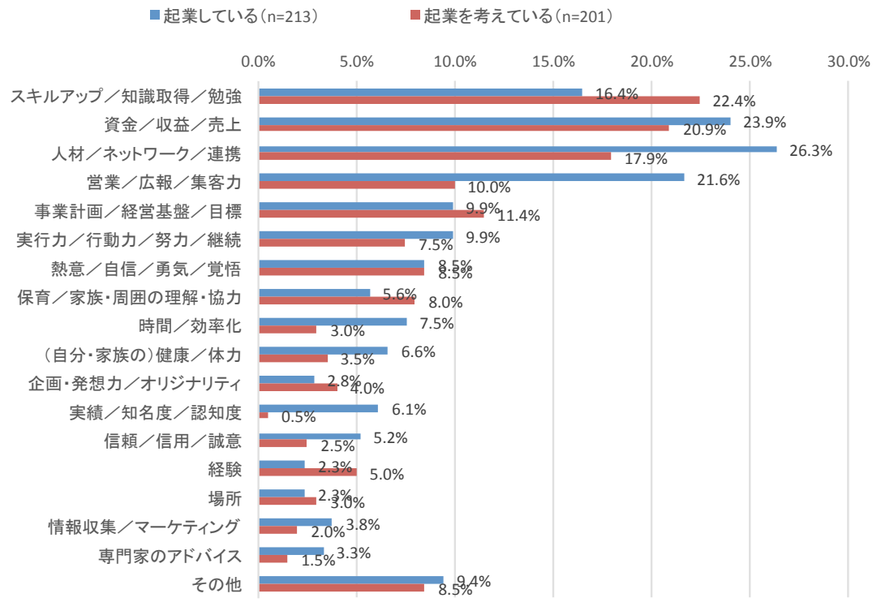


図 45　東京都に支援を求めること（東京都のみ）

事業・仕事の将来展望のために東京都に求める支援としては、「助成金／補助金」28.1％、「教育支援／セミナー／コンサル」23.6％、「交流会／ビジネスマッチング／人材紹介」12.1％である。

「わからない／求めない／特になし」は 11.6％である。

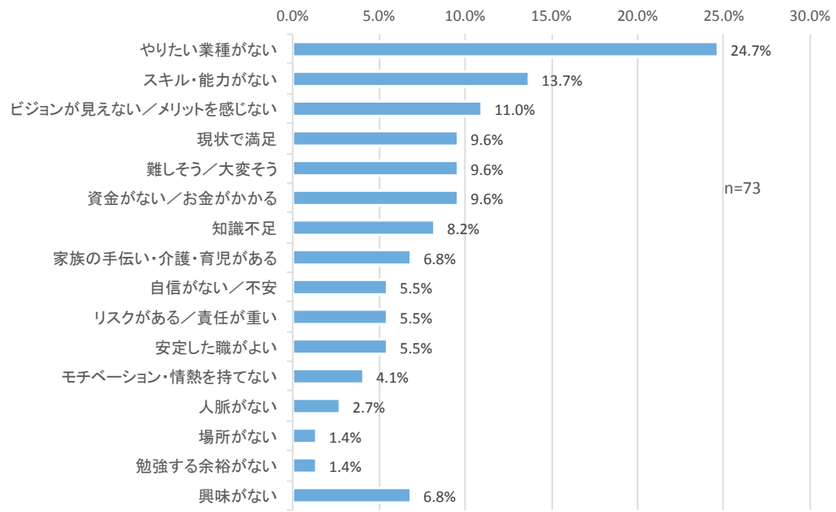


図 46　起業に関心のない理由

最後に起業関心なしについてみてみよう。

起業関心なしにその理由を尋ねたところ、多い順に、「やりたい業種がない」24.7％、「スキル・能力がない」13.7％、「ビジョンが見えない／メリットを感じない」11.0％である。

はじめに
構成について
第1部
第2部
おわりに
資料

6. 小括

このアンケート調査は、起業に関心をもつ女性たちに焦点を絞り、その意識や実態を探るものである。第 2 部の冒頭で述べたように、起業に関心をもつ女性たちは、社会全体では少数派である。したがって、本調査は、これまでに実施されてきた女性全体を対象にした調査からは知り得なかった部分に光を当て、拡大してとらえたものであるといえるだろう。その結果明らかになったことは以下の点である。

回答者の全体像：中心は中間層の子どもあり既婚女性

・本調査のおもな対象者は、「女性キャリア＆起業家支援プロジェクト」、起業セミナー、女性起業家交流会への参加者である。その年齢をみると、30 代前半までの若い年齢層の割合は 2 割に満たず、多くは 30 代後半以降である。また、回答者の 8 割弱が既婚者である。さらに、回答者の 7 割強に子どもがいる。このように本調査の回答者は、30 代後半以降の子どもをもつ既婚者が多いという特徴がある。

・世帯収入をみると、回答者の約 6 割は年収 600 万円以上であり、経済的基盤は相対的に安定している層が多いとみられる。回答者のうち「起業に関心なし」と答えたのは 73 人と少ないため参考に留めるが、このグループで世帯年収 600 万円以上の人は 7 割弱であるのに対して、「起業希望者」では世帯年収 600 万円以上が 6 割弱である点から、世帯収入を増やしたい場合の選択肢として起業に関心が向くということかもしれない。なお、回答者全体では、配偶者・パートナーの約 7 割は民間企業の社員・従業員（正規）や公務員（正規）であった。

・対象者の現在の仕事をみると、「起業者」の中に、「民間企業の社員・従業員」が正規・非正規合わせて約 5％とわずかであるが含まれている。サイドビジネスとして起業していることが考えられる。また、「起業希望者」では、「民間企業の社員・従業員」が正規・非正規合わせると 4 割強含まれている。雇用の不安定化や副業解禁の動きが背景にあることが推察される。

・回答者の約 9 割は、過去に離職経験があり、その後は転職、再就職、そのまま無職などさまざまであるが、8 割弱は調査時点で何らかの仕事に就いている。

起業した（したい）女性たち：自己実現型のプチ起業

・「起業者」「起業希望者」についてみると、起業した（したい）業種・業態は、「講師・教室運営」が上位にくる点に特徴がある。これは、回答者に高学歴者が多く含まれ、専門分野の知識・スキルを持つ女性が多いことと関係していると見られる。また、「販売」「コンサルティング・カウンセリング」に次ぎ「ウェブ関連」も見られる。自宅でのパソコン業務が可能になってきたことにより、大規模な事業所や店舗を構えなくても個人レベルでの起業が容易になったことも背景にあるだろう。これは「サービス」「建設業」「学術研究、専門・技術サービス」分野の起業が多い 1) 男性とは異なる点である。

・「起業者」の開業資金は 200 万円超が 2 割を切る一方で、20 万円以下が 4 割強に上る。失敗しても生活に大きな影響を及ぼさない範囲のプチ起業という特徴がみられ、起業のハードルが低くなっていることをあらわしている。「起業希望者」では、8 割強が開業資金見込みを答えておらず、起業を希望してはいても、具体的な計画段階に入っていないことがうかがえる。

・起業後の目標を「自立して生活できるレベル」とする「起業者」「起業希望者」は多いが、起業の目的が「起業者」では「好きなことを仕事にしたい」「自分のスキル・資格をいかしたい」「雇用されない働き方がしたい」、「起業希望者」では「好きなことを仕事にしたい」「夢を叶えたい」「自分のスキル・資格をいかしたい」と自己実現に重きを置いている傾向がみられる。生活に必要な収入を今すぐ獲得するための手段として起業が位置づけられているわけではないことが垣間見える。

起業者の現実：売り上げは低いが満足感は高い

・本調査では小規模な起業が多くみられた。若い子育て世帯の多い東京近郊という土地柄から、実生活での苦労を通して「あったら便利」「こういうのが欲しかった」という今までになかったニッチな需要に着目し、そういった需要にこたえる商品やサービスを提供する生活密着型の小規模起業という側面が見られた。

・子どものいる「起業者」の起業と子育てのタイミングをみると、就学前の起業が6割弱であった。3歳未満でも4割弱が起業しており、雇用される場合に比べて、末子年齢が低い時期から起業というかたちで就業を再スタートしている点が特徴である。

・「起業者」の8割強は、起業したことを「とてもよかった」「よかった」と評価している。その理由として、家庭生活と仕事の時間のやりくりがしやすい点が挙げられている。

・ただし、「起業者」の5割強は個人事業主で、昨年の事業全体の売り上げは20万円以下が2割強、200万円以下が5割強と小規模の事業が大半を占める。調査時点では小規模ながら、多くがゆくゆくは規模を大きくすることを希望している。

「起業したいが未準備」：決断先延ばし型

「起業希望者」を「起業を準備中」と「起業したいが未準備」に分けてみたところ、「起業したいが未準備」の場合、「起業を準備中」に比べて起業のリスクを大きく感じている割合が高い（88.4%　図は省略）。リスクの具体的な内容は、収入の減少、生活の不安定化、事業運営の知識・スキルが不足している、資金を確保できない、事業を継続できない、事業計画がしっかりできていない、であった。非常に慎重であるといえる。

期待される支援

・「起業者」「起業希望者」ともに事業拡大を目指す声は多く、そのために必要なものとして、資金、お客様、販路拡大、知識、ネットワーク等が挙げられていた。東京都在住の回答者では、東京都に対して求める支援として「助成金／補助金」「教育支援／セミナー／コンサル」を望む声が多かった。

・「起業に関心なし」が「冒険」を重要と考えていないのに対し、「起業者」「起業希望者」は「チャレンジ」を重要と考えている点が特徴的である。起業のスタートを切った（切ろうとしている）女性たちは将来、事業を継続・拡大させていく可能性をもっている。チャレンジする姿勢を適切に支援することが重要である。

---

1) 内閣府男女共同参画局、2016、「女性起業家を取り巻く現状について」参考資料2

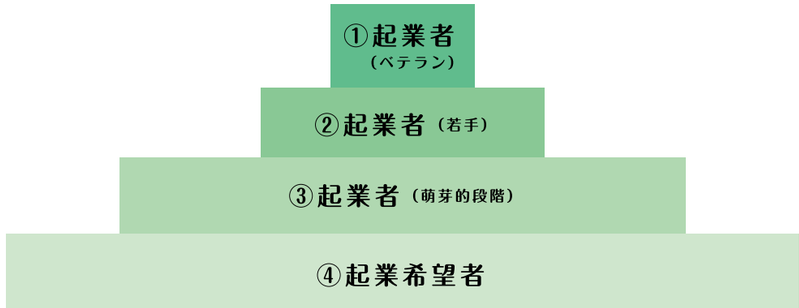
はじめに
構成について
第1部
第2部
おわりに
資料

おわりに

起業家は一夜にして誕生するわけではない。起業を構想して準備する段階、起業して事業を軌道に乗せる段階、さらにこれを拡大・発展させる段階と一歩ずつ発展の過程をたどるものである。

こうした一連のプロセスを念頭に置き、本書は、下図の①②にあたる＜起業した女性たち＞へのインタビュー調査結果を第1部に、おもに③④にあたる＜起業家をめざす女性たち＞へのアンケート調査結果を第2部にまとめた。

起業のプロセス（イメージ図）



＜起業した女性たち＞

現在、安定的でチャレンジングな活躍で注目を集めるベテラン起業家2ケース、および、起業してようやくその活動が軌道に乗り始めた若手起業家8ケースにフォーカスし、インタビュー調査を実施した。

第1部で紹介した女性起業家たちは、事業内容はさまざまであるが、社会を変えたいという思いをもつ者が多く、商品やサービスの提供を通して、自分が社会の役に立っているという手応えを実感しているケースが多く見られた。

起業は、それまでの多様な体験と決して無縁ではないことが明らかになった。起業というチャレンジを通して、新たなアイデンティティーを獲得したケースも見られた。

起業における働き方の特徴として、一般的に「時間の融通が利く」「拘束されない」と肯定的に評価する声が多いものの、実際は、決して時間的ゆとりがあるわけではなく、責任も重い。しかし、起業者は仕事や生活の仕方に明確な目標を持っており、それを実現させようとする強い意思が見られた。同時に、自らの職業経験を通して気付いた社会の矛盾や問題点を改善しようとして起業を決断した側面が大きく、その意味で仕事におけるやりがいも大いに感じている。同時に、その仕事をするのは他の誰でもなく、自分であるという使命感を持っている。

＜起業家を目指す女性たち＞

将来的にこうした起業家を生み出すのは、第一歩を踏み出したばかりの萌芽的起業家、および起業を希望している女性たちである。図の①②のすそ野となる、主に③④を対象としたアンケート調査から、第2部ではその実態、および起業への支援のニーズや、起業後の発展を支援するニーズを明らかにした。

今回のアンケート調査結果から見られるように、起業者および起業希望者は子どもが成長して時間的ゆとりのある世代より、むしろ30代後半の女性が最も多い。また、起業時の末子年齢は未就学のケースが多い。従来、女性の起業は「時間に余裕ができたから着手される」と考えられてきたが、この結果は、新しい動きとして注目に値する。就業の意欲があっても雇用されて働くことに困難を感じている子どもをもつ女性が、就業再開の1つの方向として起業を位置付けて行動している結果とみることが

できる。インターネット環境の整備も、起業のハードルを低くしている要因だと思われる。

雇用環境の改善が叫ばれながらも、いまだに女性が子どもをもって働くには多くの困難がある。その改善を待つのではなく、自らが切り開いて社会の中に自分の居場所を作っていくたくましい姿を、起業女性たちに見ることができる。現状に対する不満から、それを理由に自分の人生の選択肢を狭めるか、あるいは、思い切って一歩を踏み出すか。先輩起業家は、「スタートしてからの方が不安が少ない」と起業希望者の背中を押している。

ただし、起業にあたっては、収入減や生活の不安定化を危惧する声も多く、起業資金は 20 万円未満と小規模で、個人事業主が多数である。多くがリスクを負わない範囲で起業しているとみられる。また、起業者では半数近くが年間の売上が 100 万円を下回っており、非課税、扶養控除の範囲内での働き方を起業に求めているとも考えられる。

こうしたことから、起業はしやすくなった一方で、③④の中には起業を趣味の延長、あるいは、パート労働の代替と考えて少額の収入に留まる層と、ビジネスとして成長させようとする層が混在するようになっているとみられる。今回の調査ではこの２つの層を区別してとらえることができなかったが、必ずしも区別して考えることに意味があるとも言い切れない。なぜなら、スタート当初は壮大な目標を持たず、試行錯誤を繰り返す小規模な事業であっても、経験を重ねるうちに事業経営の面白さを味わったり、顧客からの反応に手応えを感じたり、成功体験から自信を獲得するなど、徐々に成長・発展する可能性があることをインタビュー調査からみることができるからである。

したがって、起業者のすそ野を広げる意味では、特に、起業に関心を持つ人が起業を実現できるようになるまでの準備期間、および、起業した当初の期間、適切なアドバイスを提供できる機関や人と連携できるような体制が整備されることが重要であろう。

はじめに
構成について
第1部
第2部
おわりに
資料

あとがき　～東京女性キャリア＆起業家支援プロジェクトの３年間を終えて～

代表事業者：株式会社キャリア・マム
代表取締役　堤 香苗

１９９７年、私自身が有限会社を設立した時は、女性経営者はたった６万人しかいなかった。当時出演したＮＨＫＢＳ放送の番組「女性起業家が語る未来」の中で、「経営者の中で圧倒的少数派である女性たちが、どのようにビジネスを成功させていくのか」という質問を受け、私は「男性に伍して働くのではなく、女性が持つ固有の強みを活かして、自分らしく事業に価値をつけていく事が大切だ」と答え、番組の締めに使われた。あれから２０年、今や女性起業家は１５万人とも３０万人とも言われる勢いである。

女性起業家の多くは、社会の課題解決型である「ソーシャルアントレプレナー」や「コミュニティービジネス」などを扱ったり、自身の特技やスキルを活かした比較的小規模の個人事業主だったり、という方たちだ。そこに端を発し、成長型のビジネスへ変化させていく若い世代も育ってきた。地域や国境を越え、ゆるやかに多様な人たちとつながり、彼女たちは地域に笑顔と雇用を創り出してきた。

今回、東京都より３か年という時間を頂き、２００名の女性起業家の創出を掲げて事業を行ってきた。ビジネスとして素地の薄い彼女たちをサポートし、起業家に育てるという提案をしたものの、事業着手した１年目に、「何という無謀な目標数値を掲げてしまったのか」と、正直頭を抱えた。事業計画書を書いた経験がないだけでなく、原価や粗利、儲けの考え方、マネジメントや商法の知識など、わからない事もわからない受講生たちを前に、「女性起業家を２００名創出するという自分たちの目標は本当に形になるのだろうか」と、大きな不安に見舞われた。事業をスタートした当初は、これからのビジネスを切り開く成長型の起業家を輩出する事を考えていたが、連携事業者や有識者からの意見もあり、２年目からは、しっかりと地に足のついたスモールビジネスを、これまたスモールな相談会やセミナーを重ねて、丁寧にサポートしていく形に変えてみた。そして３年目、これら全てがしっかりと花開く形で、東京の女性起業家支援の団体が連携し、２００名を超える女性起業家の輩出につながったのだ。

外側からの力でライフスタイルの変化を余儀なくされる女性にとって、働き方を自分で決められる「起業」は、最適な働き方だと私は思っている。ただ、ビジネスには従前からのルールがあり、どんなに頑張っても順調に進まない事も多い。自分ひとりでできる事には限界があるし、他人を巻き込んで協業や雇用をすると、予想外のトラブルが経営を脅かす事もある。それでも私は、今後も女性起業家たちを応援していきたい。それは、これまで家族や仲間と共によりよい社会を作ってこられた喜びと自負が、私自身の生きていく力と支えになっているからに他ならず、これから自分の運命を自分で切り開こうとしている女性たちにも、ぜひ味わって欲しいと思うからだ。

日本女子大学 現代女性キャリア研究所と一緒に監修した、今回の「東京の女性起業家白書」には、たくさんの女性たちのエネルギーがあふれている。各自治体やこれから起業される女性たちをサポートする各機関の皆様にお読み頂き、今後の創業支援の一助となれば光栄である。本年３月にて、東京都の補助期間は終了するが、私たちは今回の連携を元に、より一層の女性起業家支援を続けていきたいと考えている。既に、連携事業者の「子育てビレッジ」も、私たち「キャリア・マム」も、支援施設を拡充・新設し、創業へのネスト作りを形にして進めている。ペースはゆっくりでも、地域にしっかり根を張る事業ができるように支援をしていくつもりだ。

最後に、本白書の刊行にご協力頂いた沢山の女性起業家の皆様と女性起業家の卵たち、白書編集の方針を打ち出して頂いた大沢真知子先生に心からの感謝を込めるとともに、有識者委員会でご指導くださった天国の川名和美先生の志に敬意を表し、あとがきに添えさせていただく。

女性キャリア＆起業家プロジェクト 3年間のあゆみ

＜1年目　2015年9月～2016年3月＞

実施日	セミナー名	講師	参加数
9月12日	[オリエンテーション] ワークショップ＆ワールドカフェ	ビーユアズール代表 佐藤 早苗 株式会社キャリア・マム 代表取締役 堤 香苗	16
9月26日	事業計画作成セミナー	株式会社キャリア・マム 代表取締役 堤 香苗	5
10月30日	未来日記で理想の未来を引き寄せませんか？ （ドリームプランナー入門編）①	株式会社サクセスアライアンス 代表取締役　ティッツェ幸子	14
11月1日	法人化を目指しビジネスで成功したい人必見！ 法人設立の知識、資金計画を固めて安定した 法人化を目指す①	ブレイクポイント株式会社 代表取締役　若山 泰親 加瀬会計事務所　加瀬 洋 中小企業診断士・行政書士　大槻 美菜	11
11月5日	未来日記で理想の未来を引き寄せませんか？ （ドリームプランナー入門編）②	株式会社サクセスアライアンス 代表取締役　ティッツェ幸子	14
11月8日	法人化を目指しビジネスで成功したい人必見！ 法人設立の知識、資金計画を固めて安定した 法人化を目指す②	ブレイクポイント株式会社 代表取締役　若山 泰親 加瀬会計事務所　加瀬 洋 中小企業診断士・行政書士　大槻 美菜	7
11月15日	法人化を目指しビジネスで成功したい人必見！ 法人設立の知識、資金計画を固めて安定した 法人化を目指す③	ブレイクポイント株式会社 代表取締役　若山 泰親 加瀬会計事務所　加瀬 洋 中小企業診断士・行政書士　大槻 美菜	9
11月22日	法人化を目指しビジネスで成功したい人必見！ 法人設立の知識、資金計画を固めて安定した 法人化を目指す④	ブレイクポイント株式会社 代表取締役　若山 泰親 加瀬会計事務所　加瀬 洋 中小企業診断士・行政書士　大槻 美菜	8
11月29日	法人化を目指しビジネスで成功したい人必見！ 法人設立の知識、資金計画を固めて安定した 法人化を目指す⑤	ブレイクポイント株式会社 代表取締役　若山 泰親 加瀬会計事務所　加瀬 洋 中小企業診断士・行政書士　大槻 美菜	8
12月3日	クラウドソーシング活用セミナー①	株式会社キャリア・マム クラウドソーシングプロデューサー 込戸 雄太	3
12月6日	ビジネスプランセミナー 『成功へとつながる、ビジネスモデルの作り方』①	一般社団法人エメラルド倶楽部 代表理事 株式会社 NATULUCK 代表取締役 菅原 智美	15
12月12日	ビジネスプランセミナー 『成功へとつながる、ビジネスモデルの作り方』②	一般社団法人エメラルド倶楽部 代表理事 株式会社 NATULUCK 代表取締役 菅原 智美	14
12月16日	好きを仕事にできるの？ ～小さくても起業に成功するための極意	株式会社キャリア・マム 代表取締役 堤 香苗	5
12月17日	クラウドソーシング活用セミナー②	株式会社キャリア・マム クラウドソーシングプロデューサー 込戸 雄太	3
12月20日	ビジネスプランセミナー 『成功へとつながる、ビジネスモデルの作り方』③	一般社団法人エメラルド倶楽部 代表理事 株式会社 NATULUCK 代表取締役 菅原 智美	14
12月23日	女性起業家の勝てるファッションメソッド	有限会社ファッションレスキュー 代表取締役社長　政近 準子	77
1月10日	応援される女性起業家になるための 営業力アップセミナー①	有限会社オフィスフォーハウト 代表取締役　川上 美保	9
1月14日	起業家のための金融機関との上手な付き合い	多摩信用金庫 価値創造事業部　沼崎 明大	8
1月16日	ビジネスプランセミナー 『成功へとつながる、ビジネスモデルの作り方』④	一般社団法人エメラルド倶楽部 代表理事 株式会社 NATULUCK 代表取締役 菅原 智美	14
1月17日	感情をコントロールできる女性のための 交渉力アップセミナー①	株式会社パラス　代表取締役　平原 由美	9
1月21日	15秒で相手の心をつかむ リピートされるプレゼンテーションの極意	一般社団法人日本女性起業家支援協会 代表理事　近藤 洋子	21
1月22日	一人でも出来る！ Webマーケティング（基礎編・実践編）①	わたしスタイル総研　代表理事　滝田 加奈子	27
1月23日	地域課題を解決する コミュニティビジネスプランセミナー ①	特定非営利活動法人 コミュニティビジネスサポートセンター 代表理事　永沢 映 理事・事務局長　中森 まどか	11
1月24日	応援される女性起業家になるための 営業力アップセミナー②	有限会社オフィスフォーハウト 代表取締役　川上 美保	11
1月28日	色彩戦略活用セミナー ～色の活用でビジネスもライフスタイルもハッピーに～	カラーコンシャス カリテス 代表　本間 美於	26
1月29日	一人でも出来る！ Webマーケティング（基礎編・実践編）②	わたしスタイル総研　代表理事　滝田 加奈子	25
1月30日	地域課題を解決する コミュニティビジネスプランセミナー ②	特定非営利活動法人 コミュニティビジネスサポートセンター 代表理事　永沢 映 理事・事務局長　中森 まどか	11
1月31日	感情をコントロールできる女性のための 交渉力アップセミナー②	株式会社パラス　代表取締役　平原 由美	5
2月4日	女性の強みを生かした事業を作る ビジネスプラン講座 ①	株式会社キャリア・マム 代表取締役 堤 香苗	6
2月6日	地域課題を解決する コミュニティビジネスプランセミナー ③	特定非営利活動法人 コミュニティビジネスサポートセンター 代表理事　永沢 映 理事・事務局長　中森 まどか	9

2月12日	感情をコントロールできる女性のための 交渉力アップセミナー①	株式会社パラス　代表取締役　平原 由美	21
2月14日	応援される女性起業家になるための 営業力アップセミナー③	有限会社オフィスフォーハウト 代表取締役　川上 美保	7
2月18日	女性の強みを生かした事業を作る ビジネスプラン講座 ②	株式会社キャリア・マム 代表取締役 堤 香苗	5
2月21日	応援される女性起業家になるための 営業力アップセミナー④	有限会社オフィスフォーハウト 代表取締役　川上 美保	9
2月25日	感情をコントロールできる女性のための 交渉力アップセミナー②	株式会社パラス　代表取締役　平原 由美	15
2月26日	おひとりさまプチ起業からステップアップ 上手な組織の作り方（前編）	株式会社プレシャスマミー 代表取締役　谷 亜由未	18
3月5日	信頼感をアップさせる見せ方講座 ～メイクレッスン＆撮影会	株式会社ハーバー研究所　廣森 知恵子	20
3月8日	おひとりさまプチ起業からステップアップ 上手な組織の作り方（後編）	株式会社キャリア・マム 代表取締役 堤 香苗	14
3月17日	日経ウマノミゼミナール 私らしく働くということ ～雇われない、起業という選択肢～	株式会社キャリア・マム 代表取締役 堤 香苗 READYFOR 株式会社 代表取締役 米良 はるか	69
			2015年度合計　593名

＜2年目　2016年4月～2017年3月＞

実施日	セミナー名	講　師	参加数
4月21日	教室のおしごとパーフェクト講座 【木曜コース】①	リトマス　主宰　東 希美子	14
4月23日	教室のおしごとパーフェクト講座 【土曜コース】①	リトマス　主宰　東 希美子	7
4月28日	稼げる女性起業家を目指す！① 実践型女性起業セミナー	わたしスタイル総研　代表　滝田 加奈子	26
5月12日	教室のおしごとパーフェクト講座 【木曜コース】②	リトマス　主宰　東 希美子	15
5月12日	稼げる女性起業家を目指す！② 実践型女性起業セミナー	わたしスタイル総研 代表　滝田 加奈子 福島 美穂	26
5月13日	ビジネスに活かせる！ 女性起業家のための交渉力 UP セミナー①	株式会社パラス　代表取締役　平原 由美	16
5月14日	教室のおしごとパーフェクト講座 【土曜コース】②	リトマス　主宰　東 希美子	6

5月18日	先輩起業家に聞く① ～「手作りと学び」のコワーキングカフェ運営～	ハニカムステージ　代表　小金沢 一実	5
5月19日	稼げる女性起業家を目指す！③ 実践型女性起業セミナー	わたしスタイル総研　代表　滝田 加奈子	23
5月21日	女性起業家のためのファッションセミナー （基礎編・実践編）①	日韓通訳・翻訳パーソナルスタイリスト 李 華順	7
5月26日	教室のおしごとパーフェクト講座 【木曜コース】③	リトマス　主宰　東 希美子 タカバタケ イクミ	13
5月26日	稼げる女性起業家を目指す！④ 実践型女性起業セミナー	わたしスタイル総研　代表　滝田 加奈子 長谷川 なみ	19
5月27日	ビジネスに活かせる！ 女性起業家のための交渉力 UP セミナー②	株式会社パラス　代表取締役　平原 由美	7
5月28日	教室のおしごとパーフェクト講座 【土曜コース】③	リトマス　主宰　東 希美子 タカバタケ イクミ	7
5月29日	女子学生限定！学生起業体験ワークショップ	グーグル株式会社　山本 裕介 READYFOR 株式会社 代表取締役 米良 はるか	75
6月2日	稼げる女性起業家を目指す！⑤ 実践型女性起業セミナー	わたしスタイル総研　代表　滝田 加奈子 芝 尊子	19
6月3日	先輩起業家に聞く② ～レンタルスペース＆カフェ運営～	NPO 法人エンツリー 理事長　吉田 恭子	10
6月4日	女性起業家のためのファッションセミナー （基礎編・実践編）②	日韓通訳・翻訳パーソナルスタイリスト 李 華順	7
6月9日	教室のおしごとパーフェクト講座 【木曜コース】④	リトマス　主宰　東 希美子 濱倉 千晶	12
6月10日	起業したら、知っておきたいお金の話	多摩信用金庫　価値創造事業部　中野 英次	13
6月11日	教室のおしごとパーフェクト講座 【土曜コース】④	リトマス　主宰　東 希美子 濱倉 千晶	7
6月17日	web マーケティングセミナー① ブログ・メルマガ活用	わたしスタイル総研　代表　滝田 加奈子	37
6月23日	教室のおしごとパーフェクト講座 【木曜コース】⑤	リトマス　主宰　東 希美子	15
6月24日	web マーケティングセミナー② フェイスブック活用	わたしスタイル総研　代表　滝田 加奈子	34
6月25日	教室のおしごとパーフェクト講座 【土曜コース】⑤	リトマス　主宰　東 希美子	6
6月30日	先輩起業家に聞く③ ～ネットショップ運営～	パジャマ屋　店長　熊坂 泉	18
8月27日	手づくり体験＆マーケット	―	21
9月9日	プレスリリース講座①メディア理解編	株式会社バリュープレス 代表取締役　土屋 明子	7
9月28日	手づくり体験＆マーケット出店者交流会	株式会社キャリア・マム　代表取締役　堤 香苗	9

10月6日	ソーシャルビジネスを起業する上での心構え	ソーシャルデザインワークス株式会社 代表取締役　北山 剛	7
10月20日	おうち起業セミナー①おうち起業の始め方	日本コミュニケーション育児協会 理事 ファミリーコミュニケーション代表 珠里 友子	18
10月22日	PRは経営戦略！ 初めてPR広報を 学ぶ人のための メディア活用法	株式会社バリュープレス 代表取締役　土屋 明子	10
10月25日	起業に必要なITのすべて～初級編～	株式会社トリトメ　取締役　美崎 弘子	7
10月27日	おうち起業セミナー② 起業にまつわるお金の話	酒井税理士事務所　税理士　酒井 麻子	17
10月28日	ビジネスプランブラッシュアップ交流会	株式会社キャリア・マム 代表取締役 堤 香苗	15
11月8日	起業に必要なITのすべて～活用・実践編～	株式会社トリトメ　取締役　美崎 弘子	7
11月22日	プレスリリース講座②実践編	株式会社バリュープレス 代表取締役　土屋 明子	7
11月27日	起業に必要なITのすべて～初級編～ （追加開催）	株式会社トリトメ　取締役　美崎 弘子	17
12月2日	創業前に知って おくべき会計・税務 ～初級編～	公認会計士・税理士　植松 啓介	7
12月9日	自分らしさを引き出す！ メイクアドバイス＆プロフィール写真撮影会	ママフォトグラファー石川 奈美 カラー＆メイクサロン color iroiro 主宰 後藤 南海子	17
12月10日	日本女子大学「学生起業体験ワークショップ」	株式会社キャリア・マム 代表取締役 堤 香苗	13
12月15日	「交流会＆大望年会」 ～2017年の自分を描こう	株式会社キャリア・マム 代表取締役 堤 香苗	11
12月18日	トークセッション＆交流会	ソーシャルデザインワークス株式会社 代表取締役　北山 剛 株式会社 Barbara Pool 代表取締役　井上 祐巳梨 株式会社キャリア・マム 代表取締役 堤 香苗	13
1月12日	創業前に知っておくべき会計・税務 ～ワークショップ編	公認会計士・税理士　植松 啓介	8
1月19日	個人事業主のための確定申告講座	酒井税理士事務所　税理士　酒井 麻子	13
2月9日	在宅ワークで起業するWordpress編1	株式会社トリトメ　取締役CTO　北村 篤史	12
2月10日	在宅ワークで起業するライティング編1	株式会社キャリア・マム　小尾 和美	16
2月12日	1人でもできるwebマーケティング入門編	わたしスタイル総研　代表　滝田 加奈子	17
2月16日	webマーケティング実践編1	わたしスタイル総研　代表　滝田 加奈子	7
2月16日	在宅ワークで起業するWordpress編2	株式会社トリトメ　取締役CTO　北村 篤史	12
2月22日	webマーケティング実践編2	わたしスタイル総研　代表　滝田 加奈子	8
2月24日	在宅ワークで起業するライティング編2	株式会社キャリア・マム　小尾 和美	10
3月2日	一人でもできるWEBマーケティングセミナー	わたしスタイル総研　代表　滝田 加奈子	10

3月9日	ビジネスプラン交流会	株式会社キャリア・マム 代表取締役 堤 香苗	47
3月18日	一人でもできるWEBマーケティングセミナー	わたしスタイル総研　代表　滝田 加奈子	4
		2016年度合計　811名	

＜3年目　2017年4月～2018年3月＞

実施日	セミナー名	講師	参加者数
5月13日	日本女子大学リカレント教育課程 「～女性のライフスタイルと起業という働き方」1	株式会社キャリア・マム 代表取締役 堤 香苗	18
5月18日	ハンドメイド起業の第一歩（販売編）（☆）	ハニカムステージ代表 一般社団法人保育サポーターはちっ子 代表理事　小金沢 一実	15
5月20日	日本女子大学リカレント教育課程 「～女性のライフスタイルと起業という働き方」2	株式会社 audience　代表取締役　和田 壮司 株式会社キャリア・マム 代表取締役 堤 香苗	15
5月26日	ハンドメイド起業の第一歩 （ワークショップ編）（☆）	ハニカムステージ代表 一般社団法人保育サポーターはちっ子 代表理事　小金沢 一実	12
6月10日	日本女子大学リカレント教育課程 「～女性のライフスタイルと起業という働き方」3 （☆）	株式会社キャリア・マム 代表取締役 堤 香苗	12
6月13日	ハンドメイド起業成功のコツ ～売れる人気作家になるには～	minamiwa・パフェプロジェクト代表 山口 美和	19
6月16日	ビジネスプランブラッシュアップゼミ～事業計画書作成 実践コース～	株式会社キャリア・マム 代表取締役 堤 香苗	16
6月24日	日本女子大学リカレント教育課程 「～女性のライフスタイルと起業という働き方」4	株式会社キャリア・マム 代表取締役 堤 香苗	9
6月28日	女性起業家交流会 ～ビジネスプランコンテストに挑戦しよう！～	株式会社キャリア・マム 代表取締役 堤 香苗	42
6月30日	起業家支援者向け交流会	特定非営利活動法人 コミュニティビジネスサポートセンター 代表理事　永沢 映	28
7月8日	ビジネスプランブラッシュアップセミナー	株式会社キャリア・マム 代表取締役 堤 香苗	11
8月21日	手作り体験＆マーケット	株式会社キャリア・マム 井筒 祥子／山藤 美幸 ハニカムステージ代表　小金沢 一実	20
8月26日	としま会議	つなぐ専門家　中島 明 ほか	37
8月30日	WEBライター養成講座説明会　第1回	株式会社キャリア・マム　宮島 佳代子	9
9月6日	＜全4回＞実践！ビジネスプランを作ろう！ ～ビジネスプランコンテストに出てみよう～	公益社団法人日本サードセクター 経営者協会執行理事　藤岡 喜美子	14
9月7日	WEBライター養成講座説明会　第2回	株式会社キャリア・マム　宮島 佳代子	18
9月13日	＜全4回＞実践！ビジネスプランを作ろう！ ～ビジネスプランコンテストに出てみよう～	公益社団法人日本サードセクター 経営者協会　執行理事　藤岡 喜美子	14

9月20日	色彩心理活用セミナー ～あなたをさらに「できる人」に魅せる、カラーパワーの活かし方！～	カラー心理カウンセラー カラーコーディネーター　中間 貴恵	9
9月27日	＜全4回＞実践！ビジネスプランを作ろう！ ～ビジネスプランコンテストに出てみよう～	公益社団法人日本サードセクター 経営者協会　執行理事　藤岡 喜美子	15
9月28日	手作り体験＆マーケット　反省会（☆）	ハニカムステージ代表 一般社団法人保育サポーターはちっ子 代表理事　小金沢 一実	10
9月28日	ネットショップを始めよう！ 「BASE を使ってのネットショップ開業」	BASE 株式会社 CustomerSuccess Senior Planner　今村 健一	18
10月4日	＜全4回＞実践！ビジネスプランを作ろう！ ～ビジネスプランコンテストに出てみよう～	公益社団法人日本サードセクター 経営者協会　執行理事　藤岡 喜美子	15
10月24日	ビジネスプラン作成セミナー ～1日コース～（☆）	わたしスタイル総研　代表　滝田 加奈子	6
11月21日	ビジネスプラン作成セミナー ～1日コース in 丸の内～	株式会社キャリア・マム 代表取締役 堤 香苗	17
11月28日	web マーケティングセミナー 入門編（☆）	わたしスタイル総研　代表　滝田 加奈子	16
11月29日	自分発信力を高める カラーパワーの活かし方！（☆）	カラー心理カウンセラー カラーコーディネーター　中間 貴恵	11
12月4日	起業を科学する ～スタートアップを軌道に乗せるために知って欲しい～ 「マーケティングと UX」の基礎知識	シリアルアントレプレナー　田所 雅之	45
12月5日	web マーケティングセミナー 実践編（☆）	わたしスタイル総研　代表　滝田 加奈子	19
12月6日	自分らしさを引き出す！ メイクレッスン＆プロフィール写真撮影会	color iroiro 後藤 南海子 なちゅらる＊Photo　石川 奈美	14
12月8日	数字統計学活用セミナー ～自分の強みを知り、2018年度の動き方を計画しよう！～（☆）	キャリア＆ライフリズム研究家 いのまた美き	14
12月12日	ブランディングツール活用セミナー（☆）	oasis design ラブレターチラシコンサルタント 代表　長谷川 なみ	31
12月13日	プロアスリートのブランディング トレーナーに学ぶ印象管理術（☆）	美 Power プロデューサー　大久保 美帆	13
12月20日	ポスチュアウォーキングセミナー ～正しい姿勢と歩き方で美と健康を手に入れよう～（☆）	社団法人ポスチュアウォーキング協会 認定講師　高橋 志保	6
1月17日	女性起業家のための確定申告＆税務の知識	酒井税理士事務所　税理士　酒井 麻子	38
1月19日	プレゼンテーションのコツセミナー	株式会社キャリア・マム 代表取締役 堤 香苗	17
2月23日	ストレスに振り回されない感情マネジメント　～エゴグラムで自分を知り、キャリアに活用！～（☆）	メンタルジャーナリスト・カウンセラー 大美賀 直子	8
		2017年度合計	631名

（☆）は、交流会を同時実施

はじめに
構成について
第1部
第2部
おわりに
資料

＜2018年2月16日実施　ビジネスプランコンテスト＞

1　コンテスト応募者（一次審査参加者）
　59名

2　二次審査出場者
　40名

3　ファイナル審査出場者
　5名

4　ファイナル審査結果

受賞名	お名前	プラン名
最優秀賞	安並 ちえ子さん	遠距離介護のよろずサポート ～遠距離介護を乗り切ろう！息子娘をアシストして介護離職ゼロへ～
優秀賞	布施田 祥子さん	オシャレな障害者用品の企画・開発・販売
思いやり賞	ボーマン 三枝さん	下着屋 Clove（クローブ）乳がん患者のための下着
料理王国賞	山村 沙世子さん	着物リメイク日傘ブランド【あきざくら】
キャリア・マム賞	井上 智子さん	おもてなし和奏美 /5分で着られる本格着物の製造販売

2018.2.16　ビジネスプランコンテスト

女性キャリア＆起業家支援プロジェクト

（東京都インキュベーション HUB 推進プロジェクト　平成 27 年度採択事業）

運営事業体

代表事業者：株式会社キャリア・マム

連携事業者：特定非営利活動法人コミュニティビジネスサポートセンター

連携事業者：株式会社 TAKE-Z

有識者検討委員会

日本女子大学　現代女性キャリア研究所　所長　大沢　真知子（平成 27 年度、28 年度、29 年度）

元高千穂大学　副学長　川名和美（平成 27 年度、28 年度）

株式会社ブレイクポイント 代表取締役　若山　泰親（平成 27 年度、28 年度、29 年度）

一般社団法人エメラルド倶楽部　代表理事　菅原　智美（平成 29 年度）

運営事務局

株式会社キャリア・マム

2018 年度

女性起業家白書

発行　女性キャリア＆起業家支援プロジェクト

企画・編集　日本女子大学　現代女性キャリア研究所／株式会社キャリア・マム

協力　株式会社コペンフラップ／株式会社インフォテック

平成 30 年 3 月発行