

女性起業家たまご塾

修了者調査

報 告 書

2014 年 3 月

(公財) 横浜市男女共同参画推進協会

Contents

1	調査の目的		P3
2	アンケート調査		P3
	(1) 調査の概要	P3	
	調査対象／調査方法／調査期間／回収状況		
	(2) 調査結果	P4	
3	起業事例		P34
4	調査結果の分析		P39
付	調査票		
	募集ちらし&カリキュラム		
	女性起業 UP ルームサイト トップページ		

【本件連絡先】

男女共同参画センター横浜

事業課

〒244-0816 横浜市戸塚区上倉田町 435-1

電 話 0 4 5 - 8 6 2 - 5 0 5 2

F A X 0 4 5 - 8 6 2 - 3 1 0 1

1 調査の目的

公益財団法人横浜市男女共同参画推進協会は 2007 年 6 月、「すべての女性の可能性にチャンス！」をキャッチフレーズに、日本マイクロソフト株式会社、横浜市と協働し、横浜で起業をめざす女性たちの支援拠点「女性起業 UP ルーム」を男女共同参画センター横浜内に開設した。

専属の女性ナビゲーターを置き、ビジネスのアイデア段階から気軽に利用できる個別相談や起業に役立つセミナーを実施するほか、ビジネスプランを持つ者を対象に、期間集中型の「女性起業家たまご塾」前・後期コースを毎年開講してきた（前期は事業プラン完成コース、後期は IT 活用販促コース）。塾の修了者は 2012 年度までの 6 年間で 167 人（のべ人数 254 人）、起業した女性は 101 人となっている（2013 年 8 月現在）。

本調査は、この「女性起業家たまご塾」が起業をめざす女性の支援にどのように役立っているのかを検証し、本事業の有効性をさらに高めるための検討材料を得る目的で実施したものである。

2 アンケート調査

（1）調査の概要

① 調査対象

1 期（2007 年度実施）～6 期（2012 年度実施）の「女性起業家たまご塾」修了者 167 人

【1 期～6 期の受講者数（のべ人数*）】*前・後期通しの参加者は 2 人とカウント

1 期	2007 年度	50 人	2 期	2008 年度	22 人
3 期	2009 年度	46 人	4 期	2010 年度	51 人
5 期	2011 年度	45 人	6 期	2012 年度	40 人

② 調査方法

調査票を現住所の明らかな者 154 人に郵送。折り返し郵送にて回答を受ける。

③ 調査期間

2013 年 8 月～9 月

④ 回収状況

59 人（調査票不達者数 17 人を除く 137 人を母数とする回答率 43%）

(2) 調査結果

調査結果（概要）

1) 講座修了後の起業率は約 8 割。

回答者 59 人中、起業して現在も事業を継続している人は 46 人（78%）、「一度起業したが中断または断念した」（3 人、5.1%）を含めると、起業した人は 8 割を超えている。

2) 年間所得金額(売上から経費等を差し引いた額)は「300 万円以上」と「30 万円未満」の回答が各 11 人(23.8%)で同数。

300 万円以上の内訳は「300 万円以上 400 万円未満」が 3 人、「400 万円以上 500 万円未満」が 2 人、「500 万円以上」が 6 人。

3) 経営形態は個人事業主が約 7 割。

その理由で多かったのは「法人にする必要を感じなかったから」。「今後、事業が安定したら法人化する（したい）」という回答も少数だがあった。法人を設立して経営している者は 14 人で、そのうち 11 人（68.1%）が株式会社を選んでいる。

4) 事業内容ではコンサルティング、カウンセリング等が最も多い(14 人)。

このほかアクセサリーや衣類、小物の製作・販売が 12 人、英会話や学習塾等の教育関連が 10 人。

5) 起業を考えるようになった理由は「自分の知識やスキルを活かしたり、好きな分野で仕事をしたいから」が約 7 割(67.8%)でトップ。

次いで「自分の裁量で働きたいから」「年齢に関係なく働きたいから」が各 39%で並んだ。その後に「地域や社会に貢献したいから」（27.1%）、「勤め先では仕事と家庭を両立することが困難だから」（18.6%）が続く。

6) 起業を断念、または中断した人は回答者のうち 3 人。理由は「資金が続かなかった」から。

このほかの理由としては「相談できる人がいなかった」「ワーク・ライフ・バランスが保てなくなった」「自分が体調を崩した」などもあがった。

7) 継続できている人の理由は「家族や友人の協力がある」が 5 割(50.0%)でトップ。

次に「事業内容やサービスを常に検証し、練り直している」「開業前の経験が活かしている」が 41.3%で続く。「生計の手立ては別にある」という答えも 30.4%あった。

8) 起業した年齢は 35～39 歳が約 3 割で最も多い。

次いで 40～44 歳、45～49 歳が各 18.4%、50 歳以上が 14.3%と続く。最も少ないのは 30～34 歳の 6.1%。

9) 開業資金額で最も多かったのは 30 万円未満(34.7%)。

2 番目に多かったのは「50 万円以上 100 万円未満」で 16.3%。また、「500 万円以上」も 14.3%いた。開業資金額と年間所得金額は特に比例していない。

10) 開業資金の調達は約 9 割が「自分の貯金から」。

「補助金・助成金等を利用した」と「夫以外の家族から借りた」が各 4.1%である。

11) 起業した分野の仕事の経験は、6 割を超える人が「ある」と答えた。

経験の年数については「8 年以上」との回答が 46.9%を占める。

12) 起業に関する悩みや課題で多かったのは「質の高い人材の確保」(26.3%)。

次に「販売先・仕入先の開拓」と「事業採算の見込みが立たない」(各 24.6%)、「財務・法務などの知識の不足」(22.8%)と続く。

13) 悩みや課題の相談先として役立ったのは「たまご塾で知り合ったなかま」が 4 割を超えて最も多い(43.9%)。

次いで「セミナー講師等」(36.8%)、「UP ルームナビゲーター」(35.1%)。

14) 前期コースでわかったもの・得たものは「自分のプランの実現性と改善点」が 71.7%で最多。

次いで「相談できるなかま」が 54.3%。

15) 後期コースでわかったもの・得たものは「売れるために HP にのせるべき情報」が 73.8%で最多。

次いで「サイト設計のコツ」が 66.7%、「ソーシャルメディアの活用方法」が 64.3%。

16) 受講後も役立っているものは、前期・後期ともに「相談できるなかま」がトップ(前期 50.0%、後期 45.2%)。

次に、前期では「自分のプランの実現性と改善点」(47.8%)、「経営者の役割」(30.4%)、後期では「売れるために HP にのせるべき情報」「ソーシャルメディアの活用方法」がそれぞれ 42.9%で続く。

17) 「たまご塾」以外の事業で役立ったものは「女性起業 UP ルームの場」が 4 割を超えてトップ。

次いで「ナビゲーターのメール等でのフォロー」「起業セミナー・ワークショップ」と続く。男女共同参画センター横浜以外の施設等で役立ったのは「IDEC (公益財団法人横浜企業経営支援財団)」が 3 割弱でトップ。「資金融資制度」「資金相談窓口」はそれぞれ 3.4%、1.7%と少ない。

- 18) 利用したいサービス・支援は「事業の発展段階に応じた専門家、経験豊かな女性起業家によるコンサルティング」が3割を超えて最も多い(35.6%)。**

「活用できる助成金等の情報の提供」(32.2%)「信頼できる外注先等のマッチング」(28.8%)「人材、市場、技術等に関する情報提供」(27.1%)が続いている。

- 19) 企業に雇用された経験・自営業や自営業の手伝い等で働いたことのある人は約95%と非常に多い。**

仕事内容としては「専門的な知識・技術が必要な仕事」が約5割を占める。次いで「定型的な仕事を中心の事務職」が3割弱で続く。

- 20) 起業してからの満足度については、8割を超える人が「高くなった」。(85.7%)。**

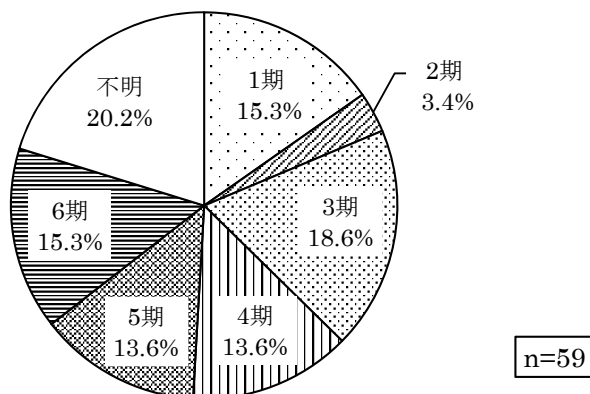
「とても高くなった」が59.2%、「やや高くなった」が26.5%。低くなったとの回答はなかった。

調査結果（本編）

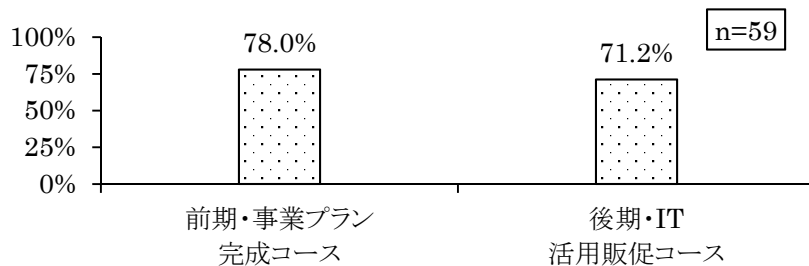
Q1 何期の何コースを受講されましたか。

受講コースは、「前期・事業プラン完成コース」が 78.0%、「後期・IT 活用販促コース」が 71.2%となっている。

図表 1：受講時期



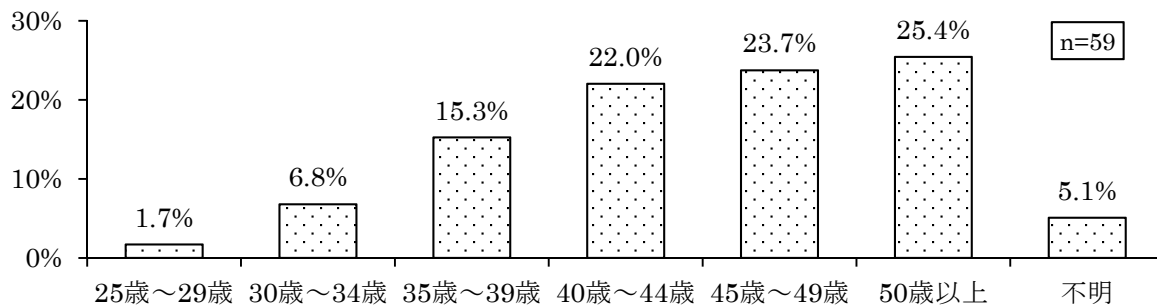
図表 2：受講コース



Q2 現在何歳ですか。(2013 年 8 月 1 日現在)

現在の年齢については「50 歳以上」が 25.4%、「45 歳～49 歳」が 23.7%、「40 歳～44 歳」が 22.0%となっている。

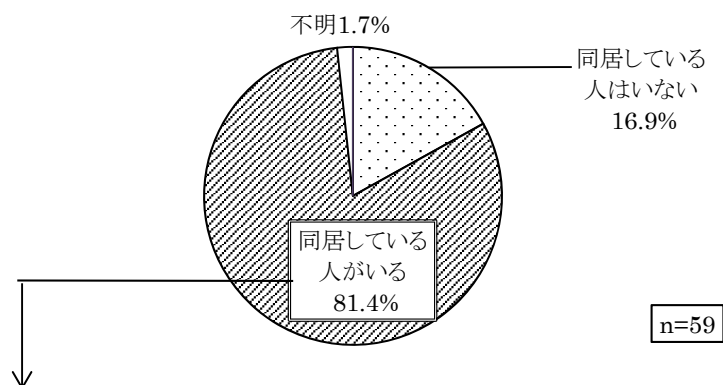
図表 3：現在の年齢



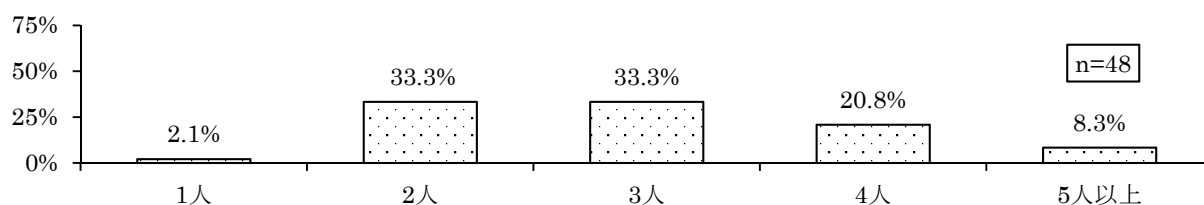
Q3 同居している人は何人ですか。(○はひとつだけ)

同居の有無は、「同居している人はいない」が 16.9%、「同居している人がいる」が 81.4% となっている。また、同居の人数については、「2 人」と「3 人」がそれぞれ 33.3%、「4 人」が 20.8%、「5 人以上」が 8.3%となっている。

図表 4：同居の有無



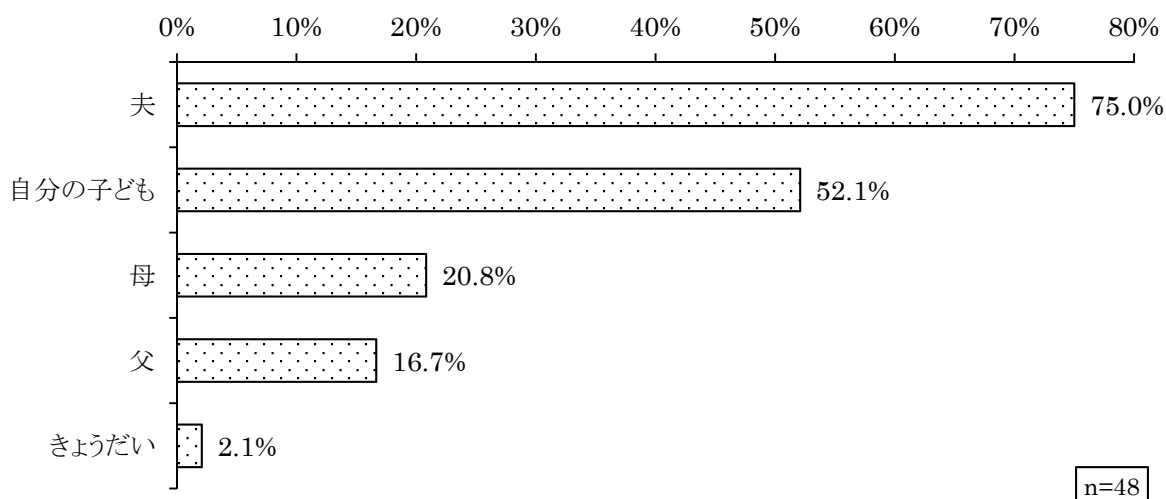
図表 5：同居の人数（回答者を含む）



Q4 現在、同居している方はどなたですか。(○はいくつでも)

現在の同居の状況については、「夫」が 75.0%、「自分の子ども」が 52.1%、「母」が 20.8% となっている。

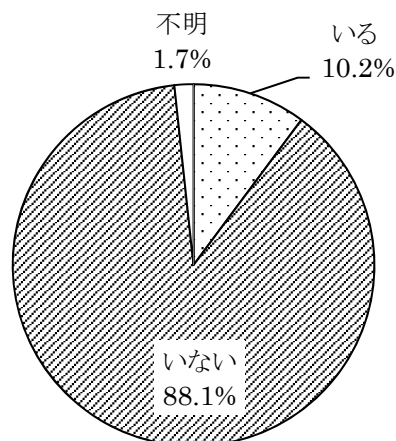
図表 6：現在の同居の状況



Q5 現在、あなたが介護や世話をしている高齢者、障がい児・者、病児・者等が(同居・別居問わず)ご家族等にいらっしゃいますか。(〇はひとつだけ)

現在の介護や世話の状況については、「いる」が 10.2%、「いない」が 88.1%となっている。

図表 7：介護や世話の状況

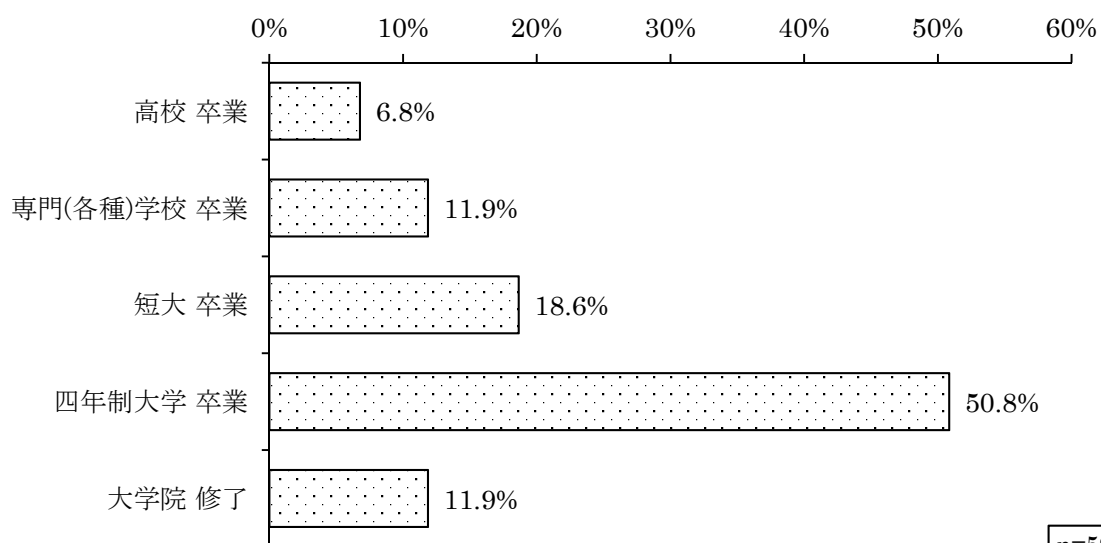


n=59

Q6 最終学歴をおたずねします。(〇はひとつだけ)

最終学歴については、「四年制大学卒業」が 50.8%、「短大卒業」が 18.6%、「専門(各種)学校卒業」と「大学院修了」がそれぞれ 11.9%となっている。

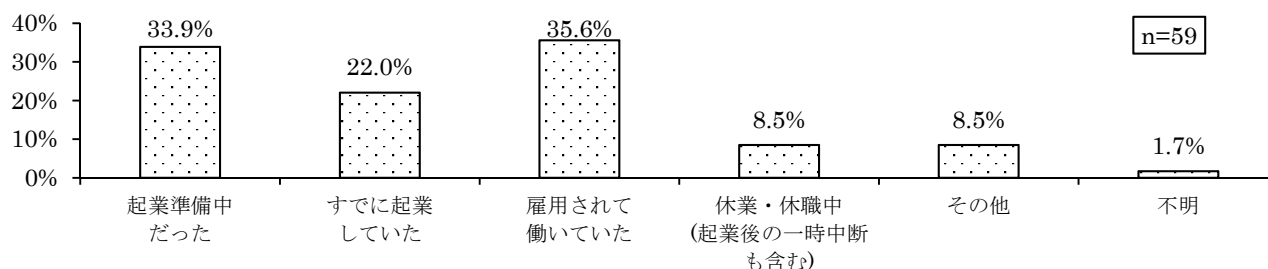
図表 8：最終学歴



n=59

Q7 たまご塾受講前のあなたの状況について教えてください。(〇はいくつでも)
 受講前の状況については、「雇用されて働いていた」が 35.6%、「起業準備中だった」が 33.9%、
 「すでに起業していた」が 22.0%となった。

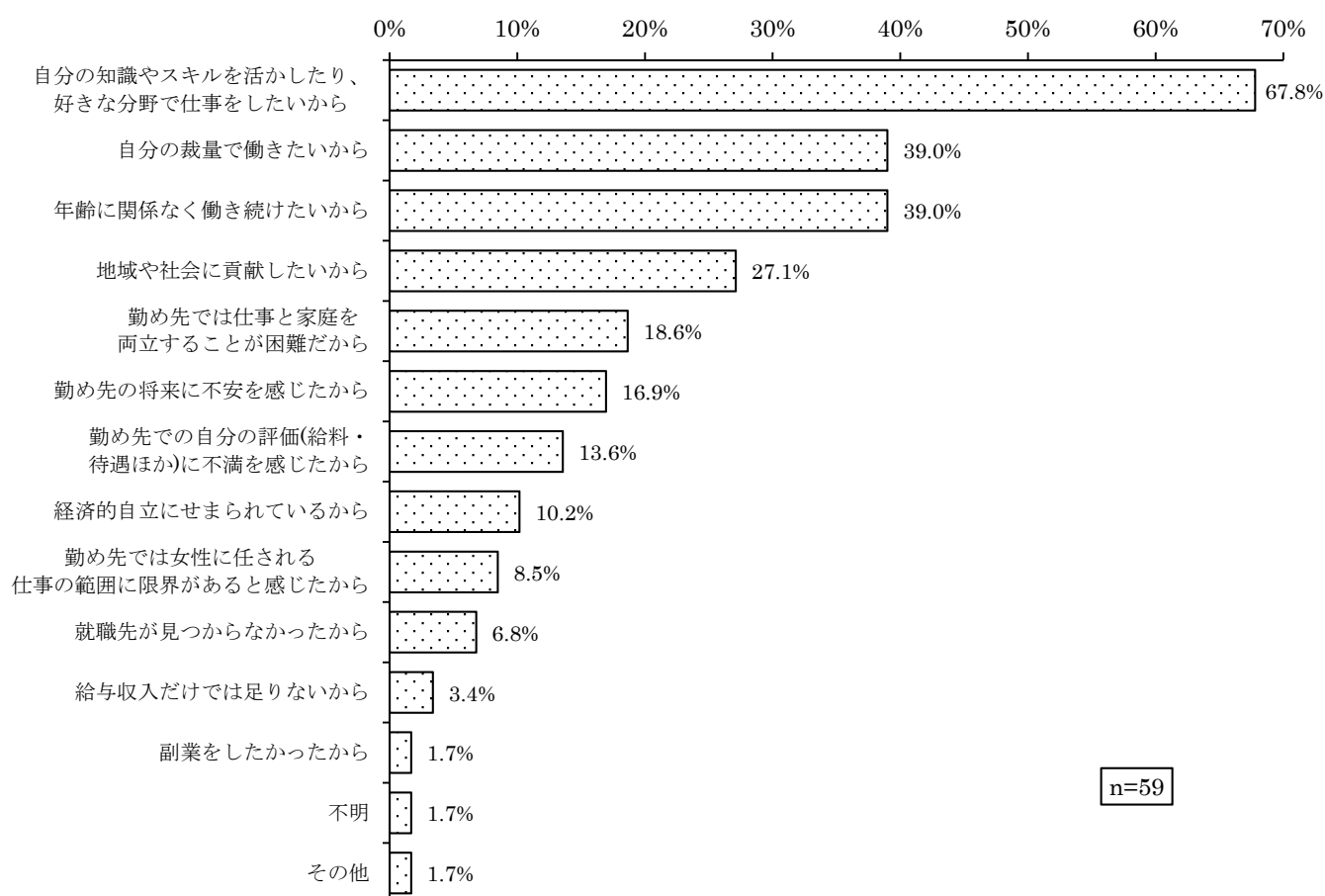
図表 9：受講前の状況



Q8 起業を考えるようになった理由は次のどれですか。(〇は3つまで)

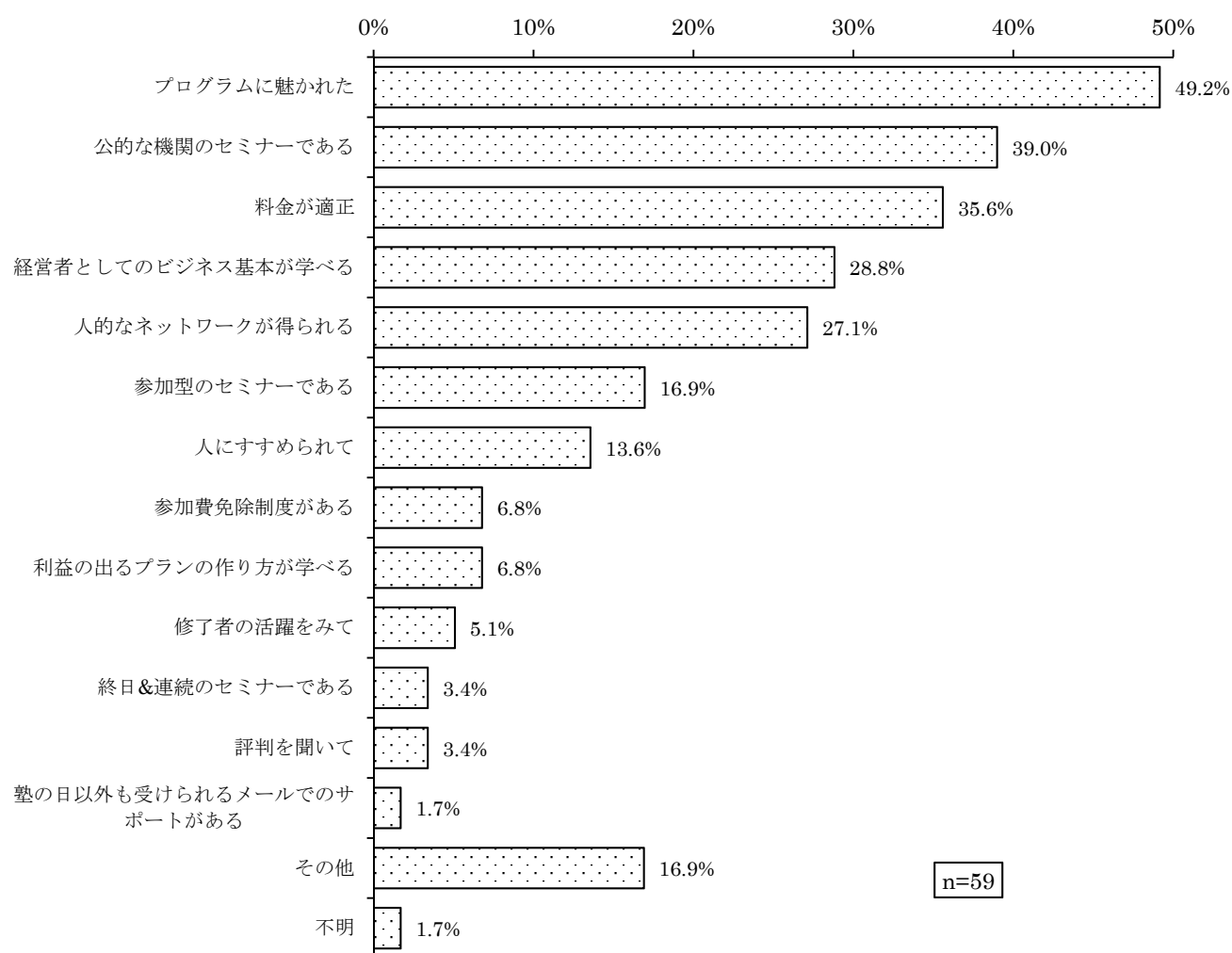
起業を考えるようになった理由については、「自分の知識やスキルを活かしたり、好きな分野で仕事をしたいから」が 67.8%、「自分の裁量で働きたいから」、「年齢に関係なく働きたいから」がそれぞれ 39.0%となった。

図表 10：起業を考えるようになった理由



Q9 多くの起業塾の中で、たまご塾を選んだ理由は何ですか。(〇はいくつでも)
 たまご塾を選んだ理由は、「プログラムに魅かれた」が 49.2%、「公的な機関のセミナーである」が 39.0%、「料金が適正」が 35.6%となっている。

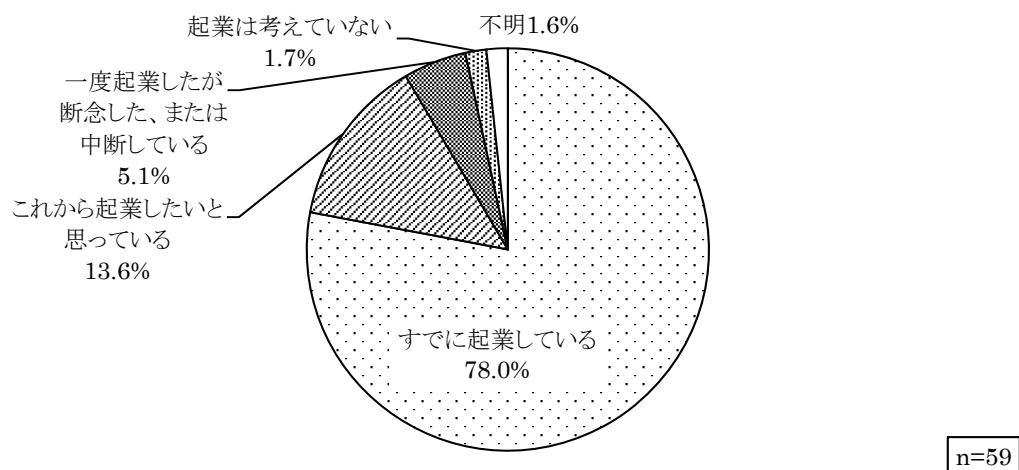
図表 11：たまご塾を選んだ理由



Q10 現在は起業についてどのような状態ですか。

現在の起業の状況は、「すでに起業している」が 78.0%、「これから起業したいと思っている」が 13.6%、「一度起業したが断念した、または中断している」が 5.1%となっている。

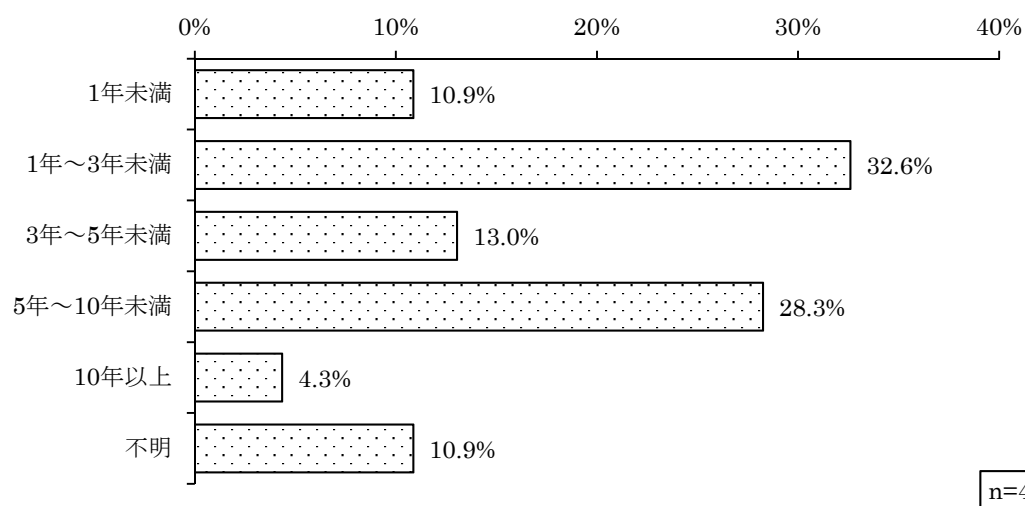
図表 12：現在の起業の状況



Q10-A 「すでに起業している」と答えた方、起業して何年ですか。

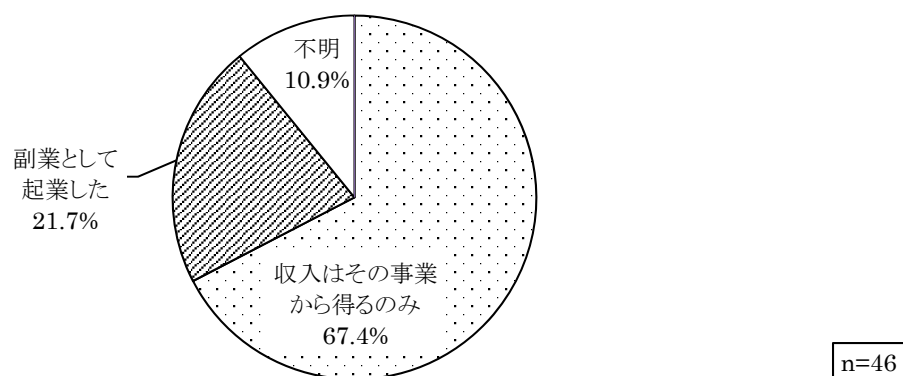
起業後の年数は、「1年～3年未満」が 32.6%、「5年～10年未満」が 28.3%、「3年～5年未満」が 13.0%となっている。

図表 13：起業後の年数



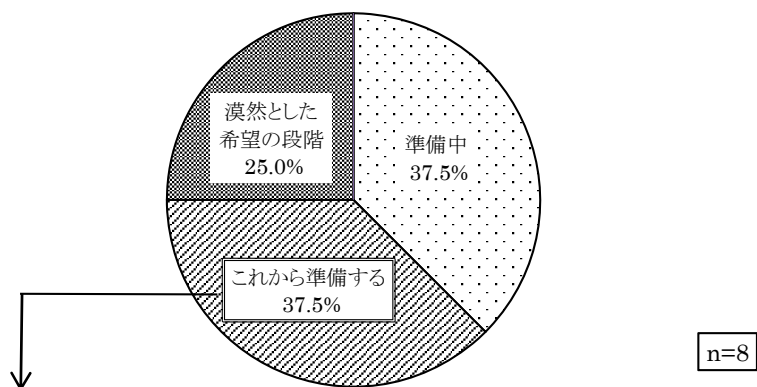
Q10-A 「すでに起業している」と答えた方、現在の状況を一つお選びください。
現在の状況については「収入はその事業から得るのみ」が 67.4%、「副業として起業した」が 21.7%となっている。

図表 14 : 現在の状況(A)

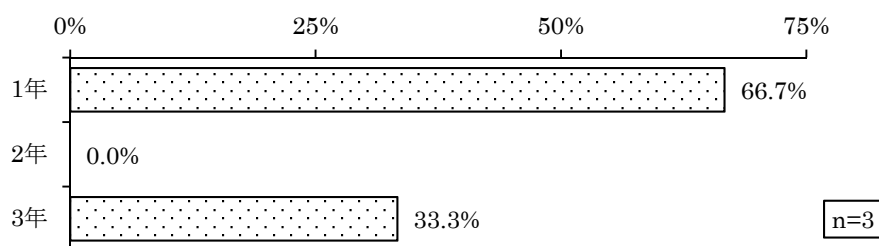


Q10-B 「これから起業したい」と答えた方、現在の状況を一つお選びください。
準備をする方は何年位での予定ですか。
現在の状況については、「準備中」と「これから準備する」がそれぞれ 37.5%、「漠然とした希望の段階」が 25.0%となっている。準備期間については「1年」が 66.7%、「3年」が 33.3%となっている。

図表 15 : 現在の状況(B)



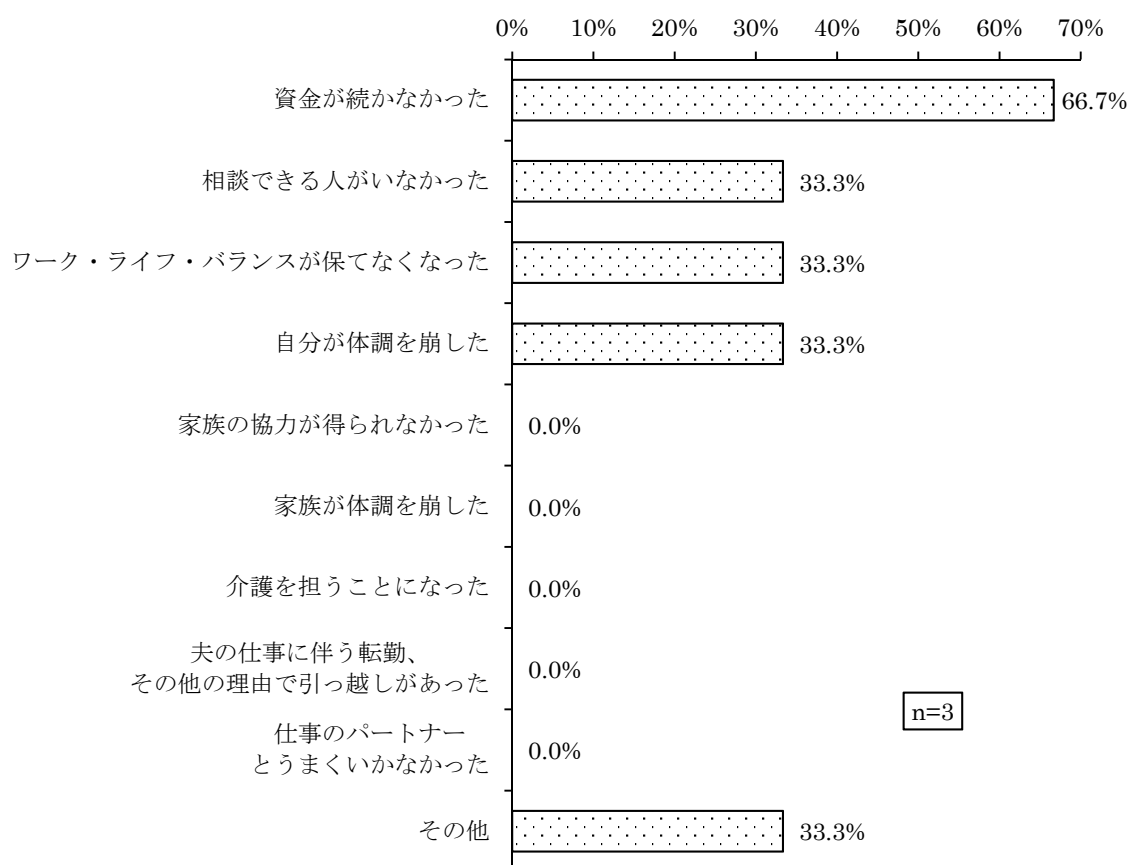
図表 16 : 準備期間



Q10-C 起業したが断念した、または中断している理由をお選びください。(〇は3つまで)

起業を断念または中断した理由は「資金が続かなかった」が66.7%、「相談できる人がいなかった」と「ワーク・ライフ・バランスが保てなくなった」と「自分が体調を崩した」がそれぞれ33.3%となっている。

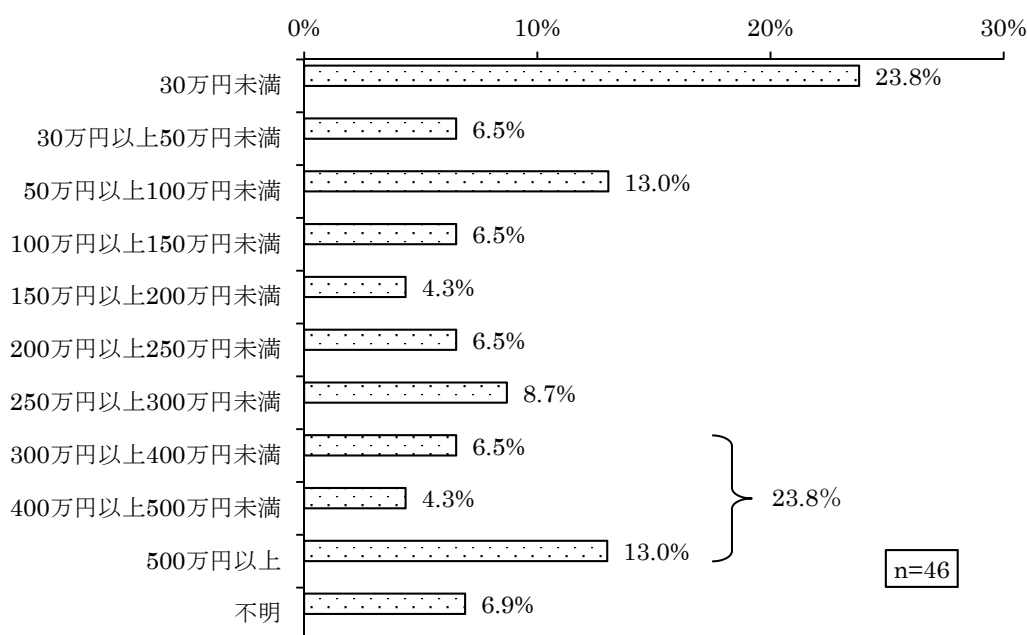
図表 17：断念または中断した理由(C)



Q11 現在の年間所得金額(売上から経費等差し引いた額)はどのくらいですか。
起業して1年未満の方は見込み額で選んでください。(〇はひとつだけ)

年間所得金額は、「30 万円未満」が 23.8%、「50 万円以上 100 万円未満」と「500 万円以上」がそれぞれ 13.0%となっている。

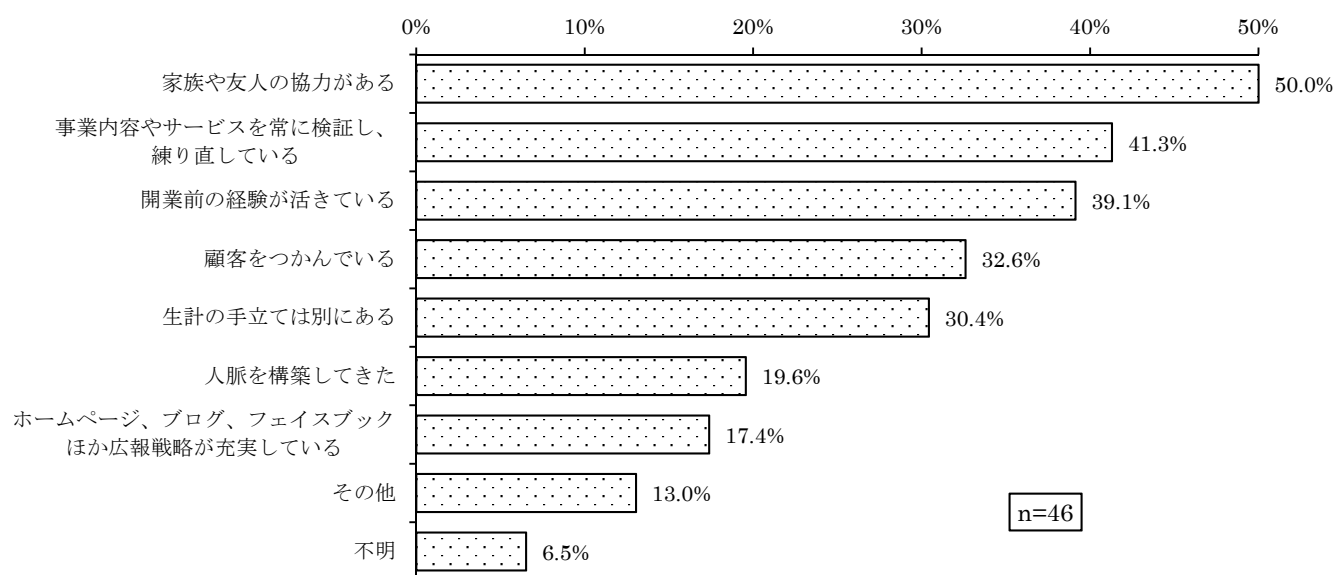
図表 18：年間所得金額



Q12 継続できている理由は何だと思いますか。(〇は3つまで)

継続できている理由は「家族や友人の協力がある」が 50.0%、「事業内容やサービスを常に検証し、練り直している」が 41.3%、「開業前の経験が活かしている」が 39.1%となっている。

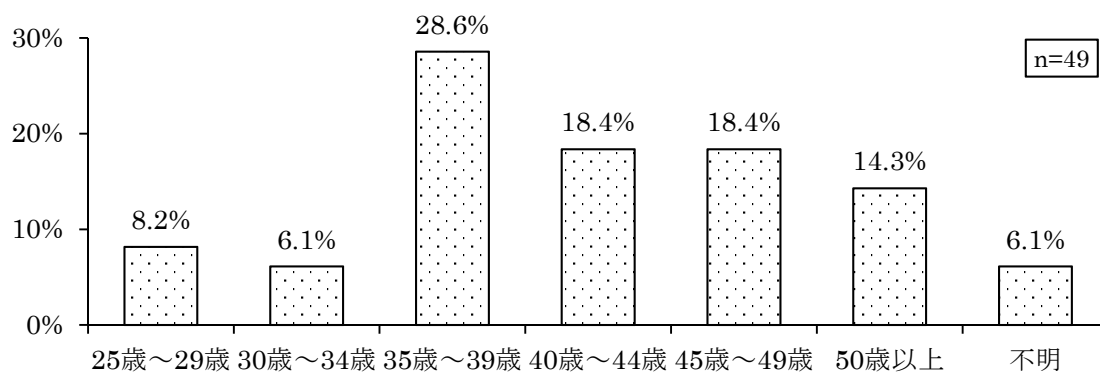
図表 19：継続できている理由



Q13 何歳で起業しましたか。

起業した年齢は、「35歳～39歳」が28.6%、「40歳～44歳」と「45歳～49歳」がそれぞれ18.4%となっている。

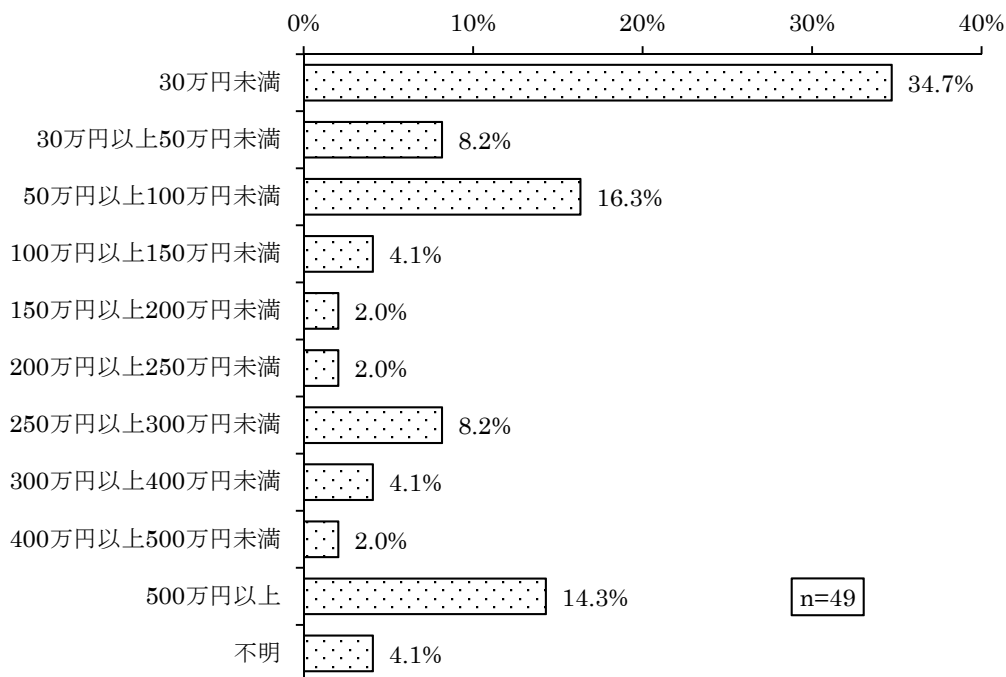
図表 20：起業した年齢



Q14 開業資金額を教えてください。(〇はひとつだけ)

開業資金額は、「30万円未満」が34.7%、「50万円以上100万円未満」が16.3%、「500万円以上」が14.3%となっている。

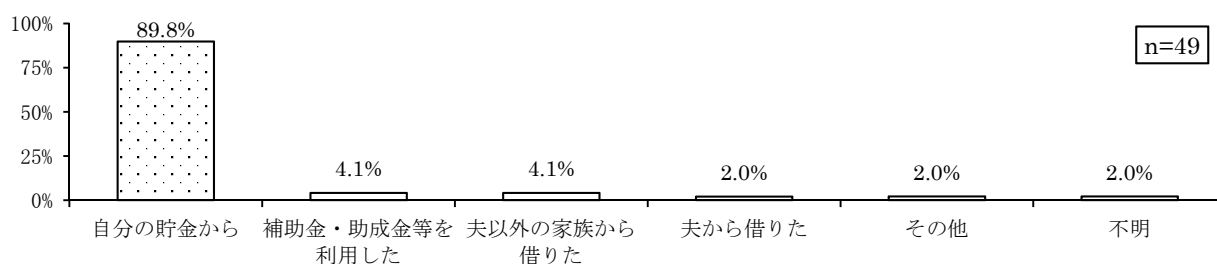
図表 21：開業資金額



Q15 開業資金の調達方法を教えてください。(〇はいくつでも)

開業資金の調達方法は、「自分の貯金から」が 89.8%、「補助金・助成金等を利用した」と「夫以外の家族から借りた」がそれぞれ 4.1%となっている。

図表 22：開業資金の調達方法



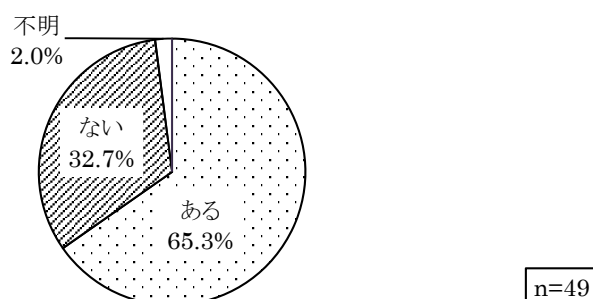
Q16 どんな分野で起業しましたか。

※P26「自由回答」欄を参照

Q17 起業した分野に関連する仕事の経験はありますか。(〇はひとつだけ)

起業した分野に関連する仕事の経験は、「ある」が 65.3%、「ない」が 32.7%となっている。

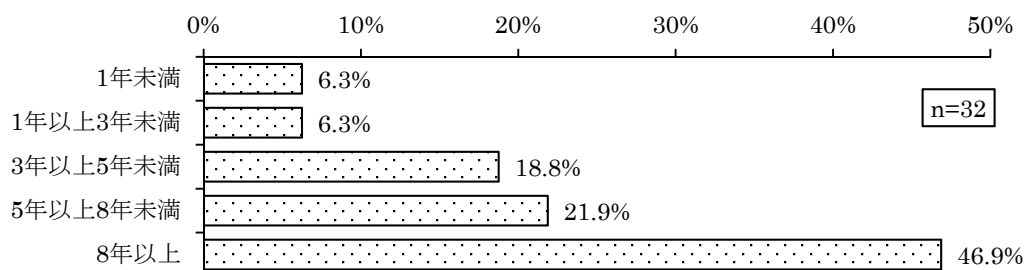
図表 23：起業した分野の経験



Q17-A 経験年数をお選びください。

経験年数については「8年以上」が 46.9%、「5年以上 8年未満」が 21.9%、「3年以上 5年未満」が 18.8%となっている。

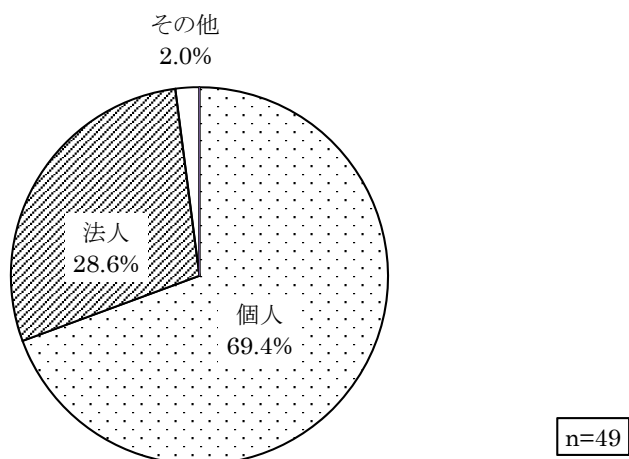
図表 24：経験年数



Q18 起業した事業の経営形態と、それを選んだ理由を教えてください。(〇はひとつだけ)

起業した事業の経営形態は、「個人」が 69.4%、「法人」が 28.6%となっている。

図表 25：経営形態

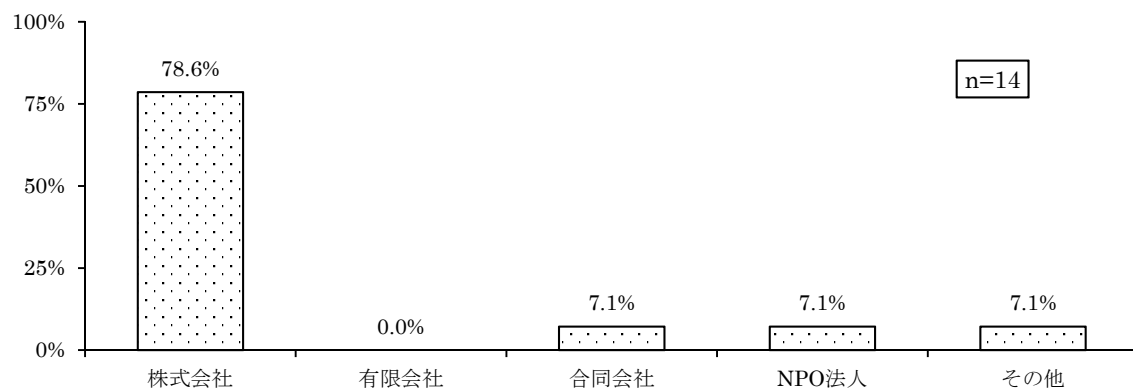


※その形態を選んだ理由については P27「自由回答」を参照

Q18-B 法人の種類をお選びください。

法人の種類については、「株式会社」が 78.6%、「合同会社」と「NPO 法人」と「その他」がそれぞれ 7.1%となっている。

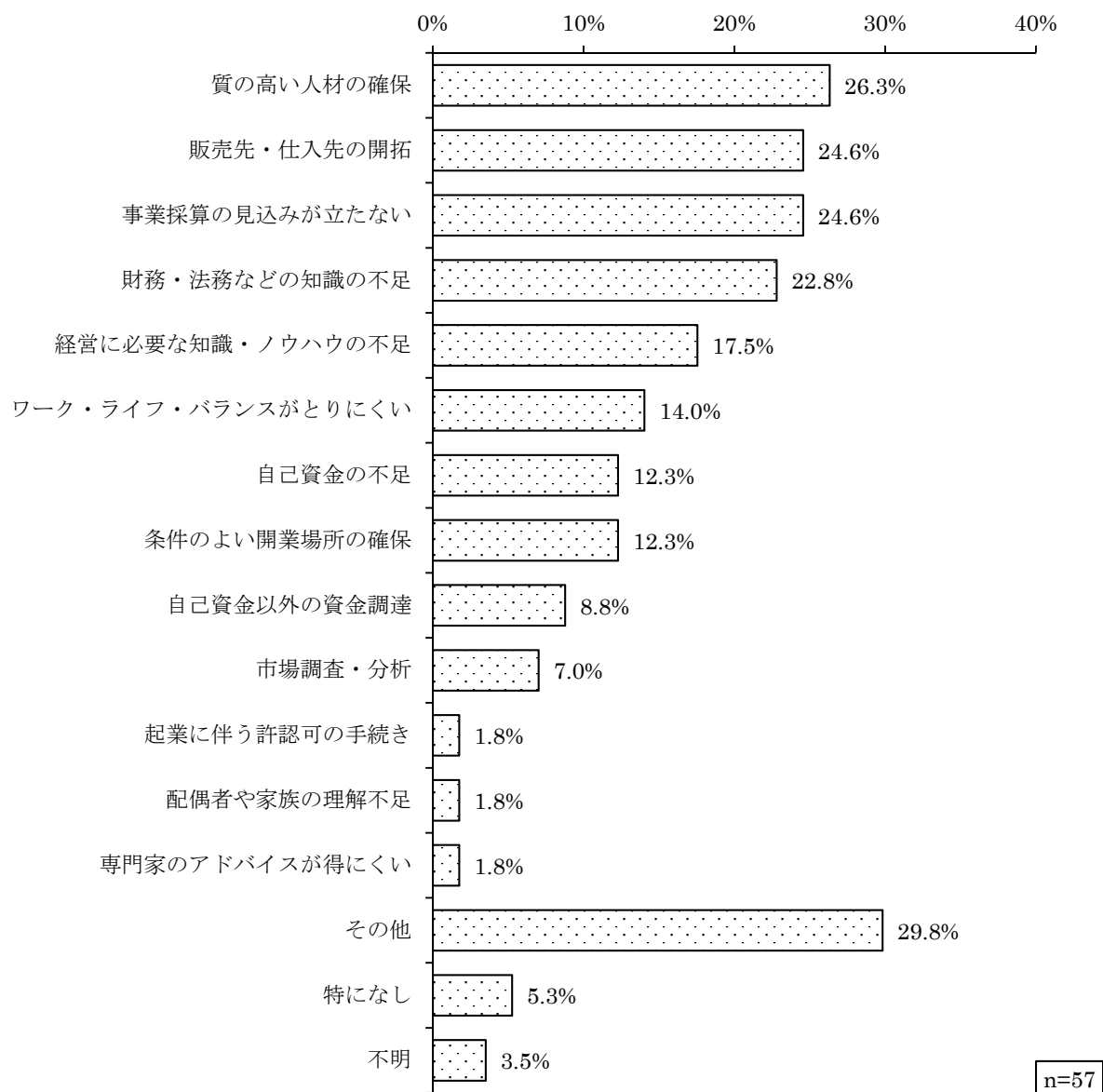
図表 26：法人の種類



Q19 現在の(起業を断念または中断した方は起業していたときの)悩みや困難な課題を教えてください。(〇は3つまで)

現在の悩みや困難な課題は、「質の高い人材の確保」が 26.3%、「販売先・仕入先の開拓」と「事業採算の見込みが立たない」がそれぞれ 24.6%となっている。

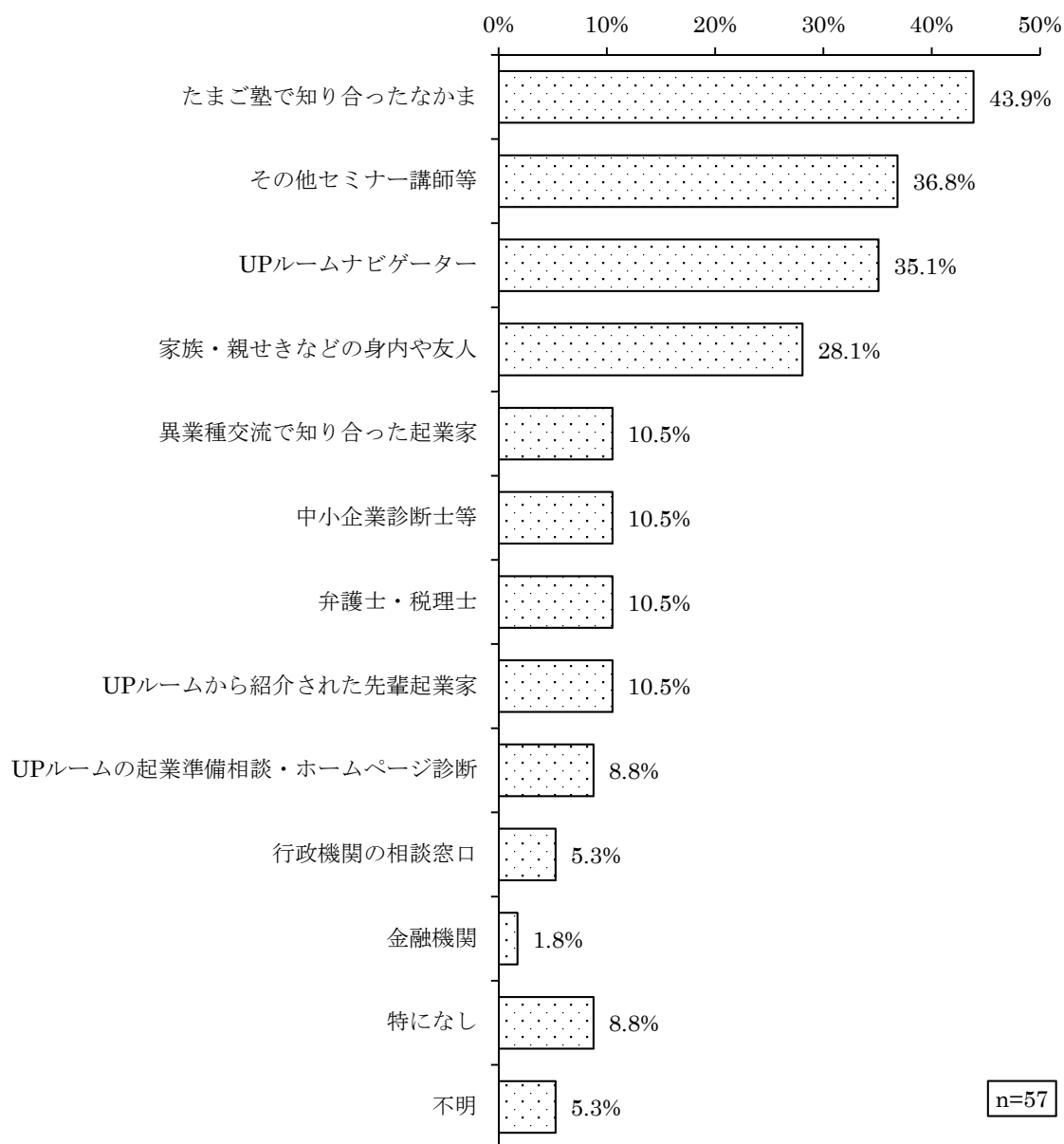
図表 27：悩みや困難な課題



Q20 起業に関する悩みや課題について、どういう人・機関に相談したときに役に立ちましたか。(〇は3つまで)

起業に関する悩みや課題に役立った人は、「たまご塾で知り合ったなかま」が 43.9%、「その他セミナー講師等」が 36.8%、「UP ルームナビゲーター」が 35.1%となっている。

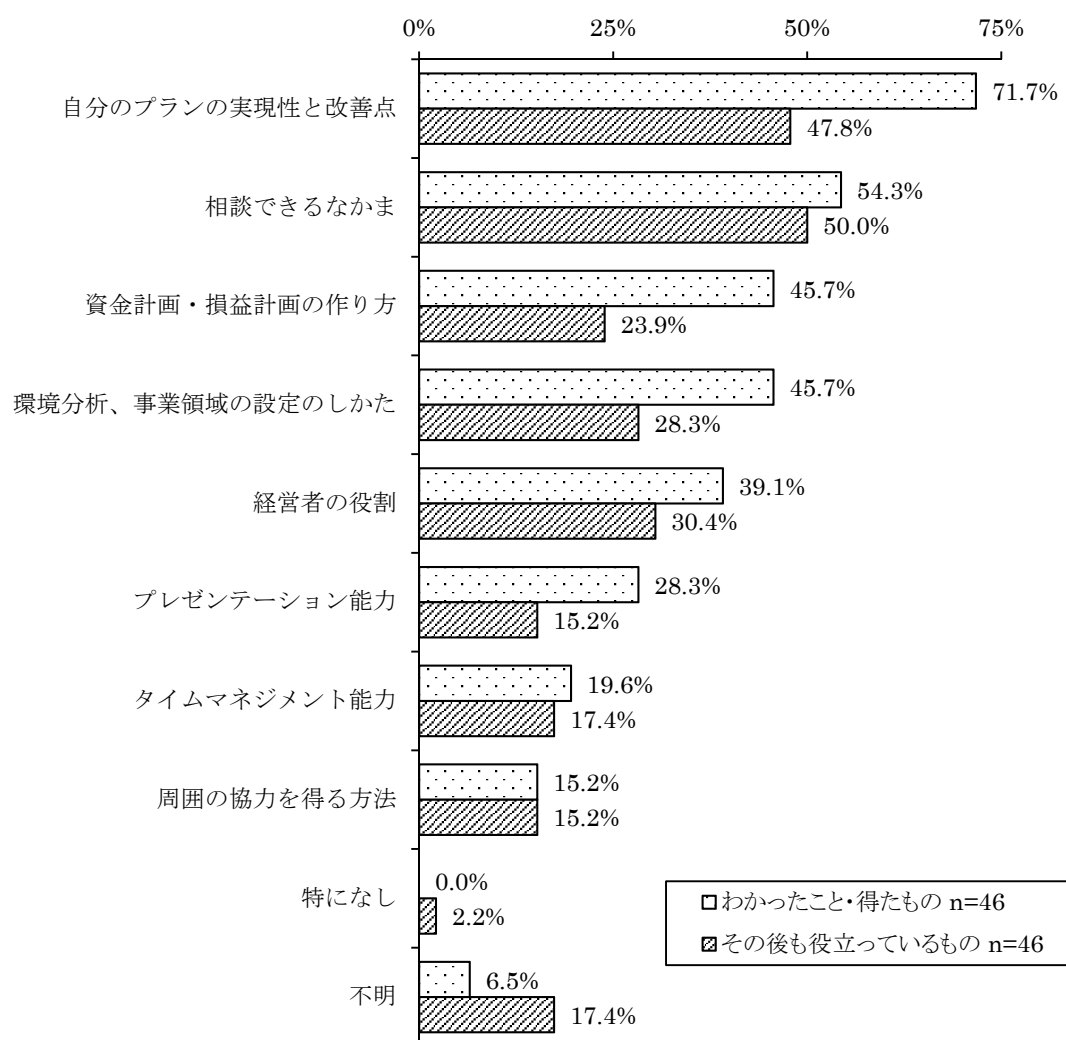
図表 28：相談した人・機関



Q21 前期(事業プラン完成コース)を受講してわかったこと、得たものを選んでください。また、その後も役立っているものを選んでください。(〇はいくつでも)

受講してわかったこと、得たものは、「自分のプランの実現性と改善点」が71.7%「相談できるなかま」が54.3%、「資金計画・損益計画の作り方」と「環境分析、事業領域の設定のしかた」がそれぞれ45.7%となっている。またその後も役立っているものは「相談できるなかま」が50.0%、「自分のプランの実現性と改善点」が47.8%、「経営者の役割」が30.4%となっている。

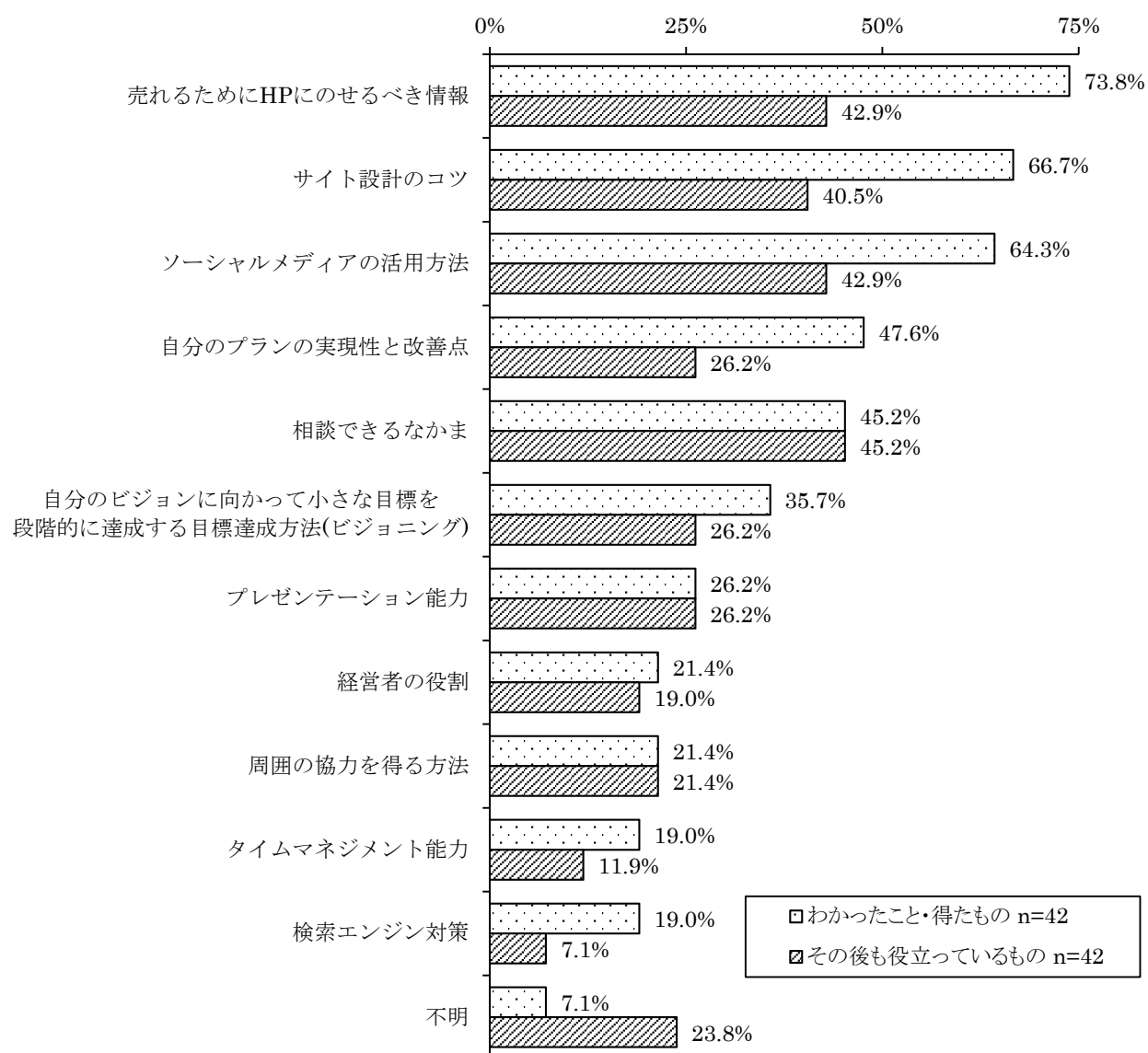
図表 29：前期を受講してわかったこと、得たもの／その後も役立っているもの



※その他役立ったことやご自身の変化について特に気づいたこと
⇒P28「自由回答」欄を参照

Q22 後期(IT 活用販促コース)を受講してわかったこと、得たものを選んでください。また、その後も役立っているものを選んでください。(〇はいくつでも)
 受講してわかったこと、得たものは、「売れるために HP にのせるべき情報」が 73.8%「サイト設計のコツ」が 66.7%、「ソーシャルメディアの活用方法」が 64.3%となっている。またその後も役立っているものは「相談できるなかま」が 45.2%、「売れるために HP にのせるべき情報」と「ソーシャルメディアの活用方法」がそれぞれ 42.9%となっている。

図表 30：後期を受講してわかったこと、得たもの／その後も役立っているもの

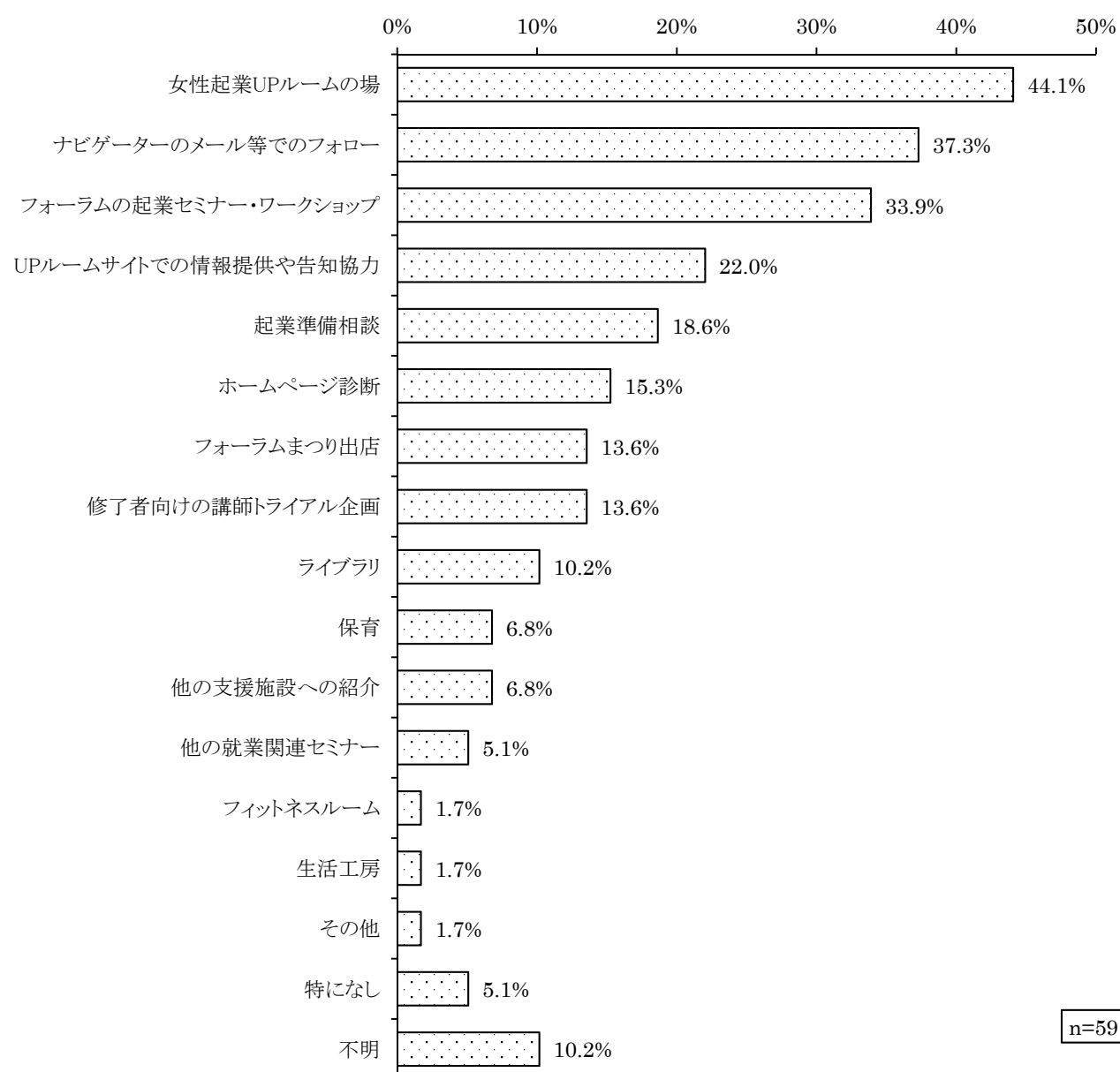


※その他役立ったことやご自身の変化について特に気づいたこと
 ⇒P28「自由回答」欄を参照

Q23 たまご塾以外で、男女共同参画センター横浜（以下、フォーラム）の事業で役立ったものはありますか。（〇はいくつでも）

たまご塾以外で、役立ったフォーラムの事業は、「女性起業 UP ルームの場」が 44.1%、「ナビゲーターのメール等でのフォロー」が 37.3%、「フォーラムの起業セミナー・ワークショップ」が 33.9%となっている。

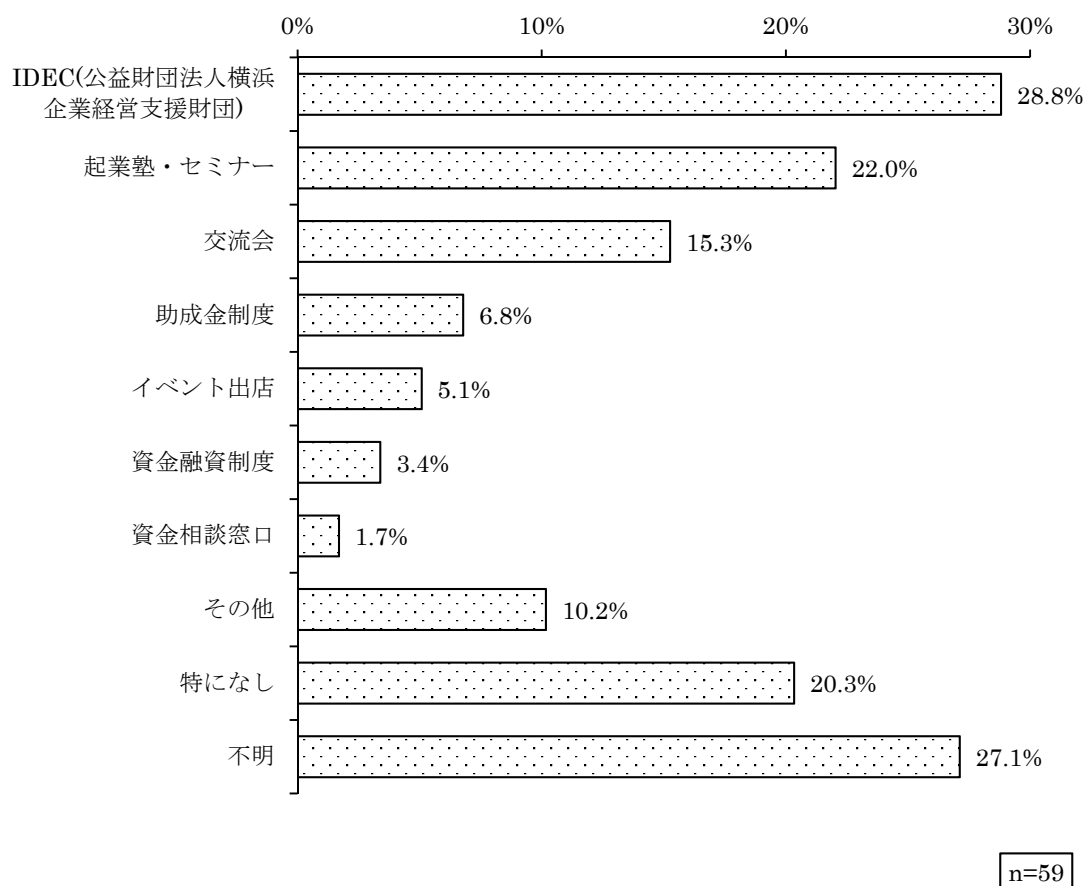
図表 31：たまご塾以外で役立ったフォーラムの事業



Q24 フォーラム以外の施設・プログラム・支援制度で役立ったものは何ですか。(〇はいくつでも)

フォーラム以外で役立った施設・プログラム・支援制度は「IDEC（公益財団法人横浜企業経営支援財団）」が 28.8%、「起業塾・セミナー」が 22.0%、「交流会」が 15.3%となっている。

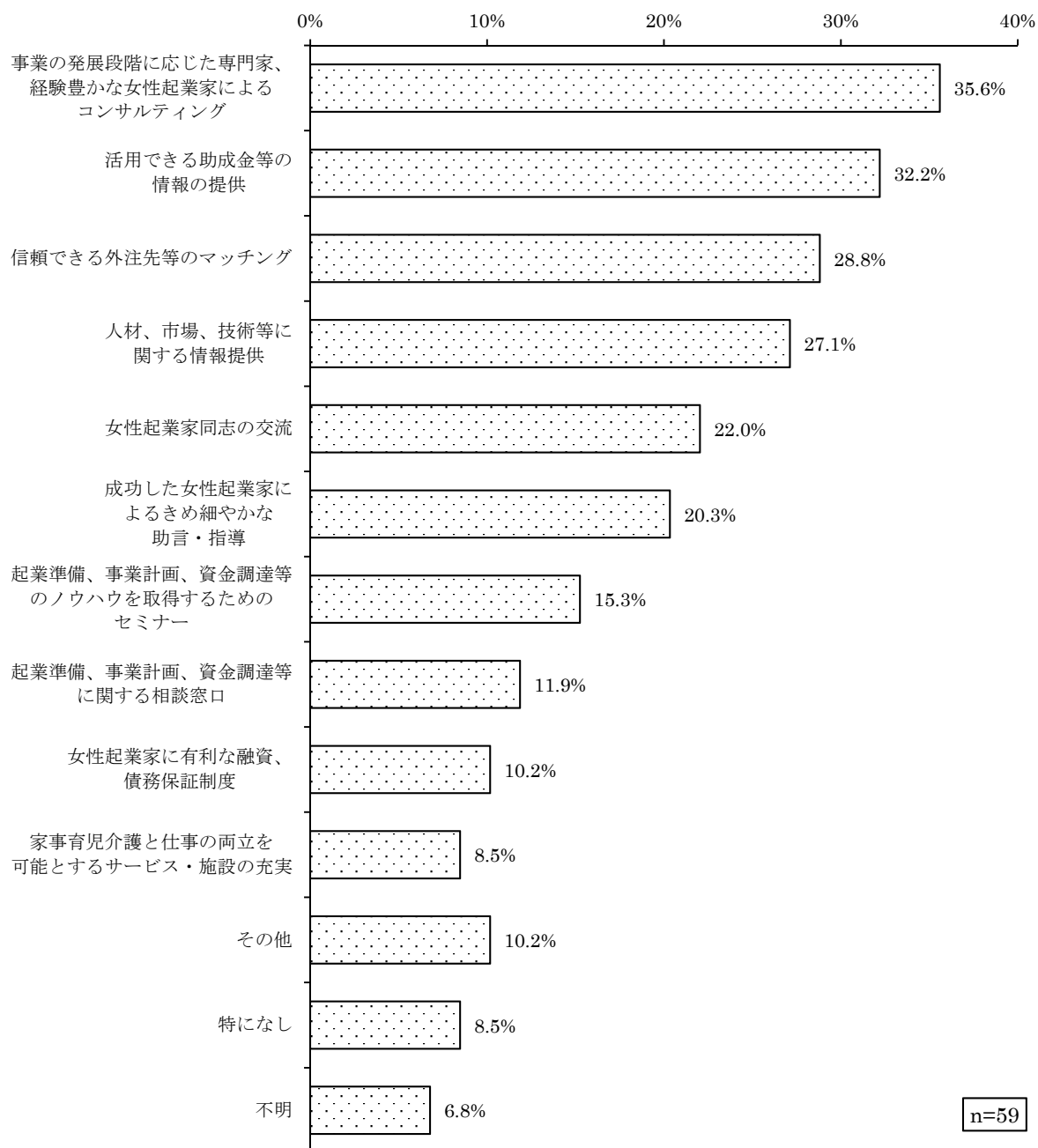
図表 32：フォーラム以外で役立った施設・プログラム・支援制度



Q25 どんなサービス・支援を利用したいと思いますか。(〇は3つまで)

利用したいサービス・支援は「事業の発展段階に応じた専門家、経験豊かな女性起業家によるコンサルティング」が 35.6%、「活用できる助成金等の情報の提供」が 32.2%、「信頼できる外注先等のマッチング」が 28.8%となっている。

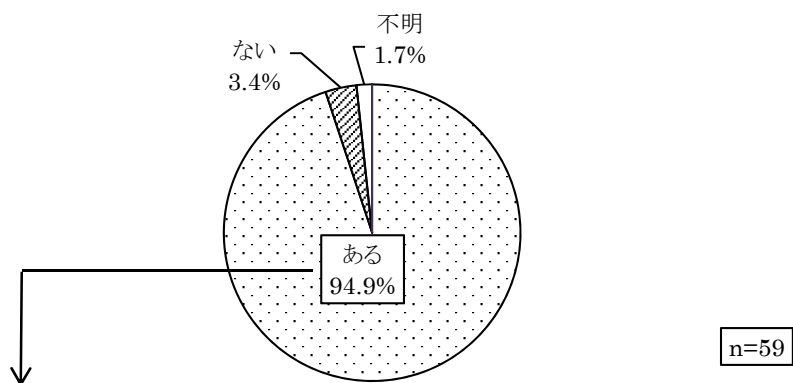
図表 33：利用したいサービス・支援



Q26 これまで企業に雇用された経験、または自営業や自営業の手伝い等で働いた経験はありますか。(学生の時のアルバイトは除く)

職業経験は「ある」が 94.9%、「ない」が 3.4%となっている。

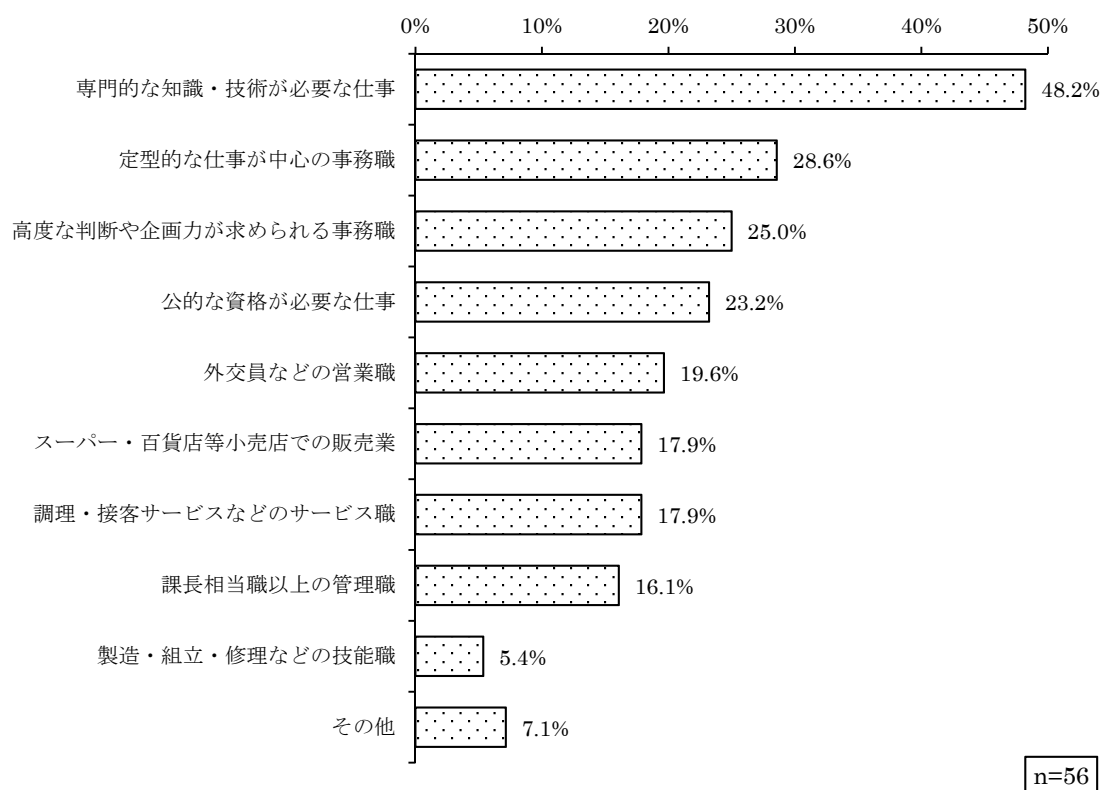
図表 34：職業経験



Q27 これまでに経験した主な仕事を教えてください。(複数の仕事を経験している方は、○は経験の長いものから3つまで)

経験した仕事は「専門的な知識・技術が必要な仕事」が 48.2%、「定型的な仕事を中心の事務職」28.6%、「高度な判断や企画力が求められる事務職」が 25.0%となっている。

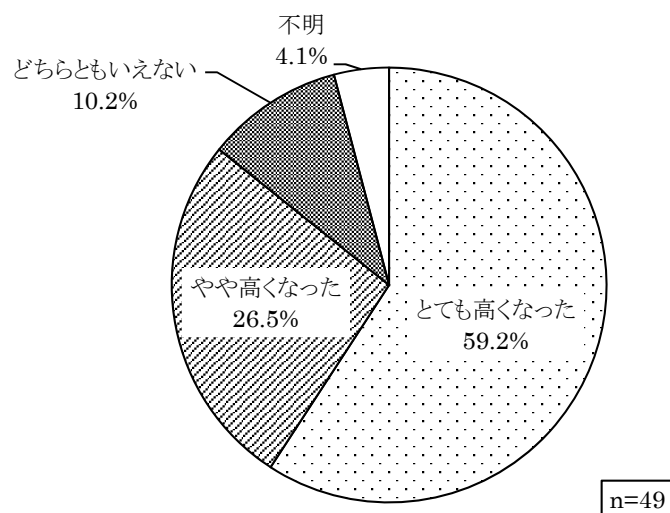
図表 35：経験した仕事



Q28 起業している方、過去に一度でも起業したことのある方にお聞きします。
起業してからの(起業していた時の)人生の満足度を教えてください。

人生の満足度については、「とても高くなった」が 59.2%、「やや高くなった」が 26.5%、
「どちらともいえない」が 10.2%となっている。

図表 36：起業後の人生の満足度



※満足度の理由については P29「自由回答」欄を参照

自由回答

Q16 どんな分野で起業しましたか。事業内容を書いてください。

<カウンセリング・コンサルティング関連>

- ・ カウンセリング(心理) 育児アドバイザー
- ・ 収納コンサルタント&インテリアコーディネート
- ・ カウンセラー、コンサルタント
- ・ ハラスメント防止対策教育・コンサルティング(法人対象)
- ・ コンサルタント
- ・ インテリアコーディネート
- ・ コンサルティング事業
- ・ 健康管理(メンタル、運動指導、フットケア)
- ・ 健康増進サービス
- ・ コーチング
- ・ 住宅リフォーム
- ・ ペット関係、その後スピリチュアル関係
- ・ オーラソーマコンサルテーション→医療・福祉・教育など感情労働に携わる人のためのサービス提供（方針転換中）

<小物・衣類等の製作・販売>

- ・ アクセサリー製造 販売
- ・ 手描き絵付けの子供服
- ・ タイシルク帯の販売
- ・ リメイク
- ・ バルーン装飾
- ・ 手芸教室・ネットショップ
- ・ フラワーアレンジメント
- ・ 子供靴 販売
- ・ 布小物
- ・ めいぐるみと雑貨の製造・販売
- ・ ネットショップ

<教育・教室関連>

- ・ 音楽教育
- ・ 英会話教室
- ・ 接客のための英語教室
- ・ 英会話
- ・ 学習塾

- ・料理教室・ネットショップ(準備中)
- ・ウォーキング講師
- ・山岳ガイド
- ・リラクゼーション、カルチャー教室

＜その他＞

- ・ガーデンデザイン・施工・年間管理・コンサルティング
- ・撮影業
- ・著述業
- ・探偵業
- ・翻訳
- ・ボディケアサロン
- ・エステ
- ・訪問サービス
- ・介護サポートシステム
- ・サービス系
- ・カフェ・ギャラリー

Q18 起業した事業の経営形態と、それを選んだ理由を教えてください。

個人

- ・顧客も個人なので法人化の必要性を感じなかったため
- ・法人開業する資金がなかったため
- ・個人のほうが、自由がきくと考えたため
- ・採算がとれるようになったら法人化したいと考えたため

法人

- ・対外的な信用を得るため
- ・法人でないとできない事業だったため
- ・助成金を受ける際に法人化が必要だったため
- ・顧客が企業であるため
- ・融資を受けやすくなると考えたため

Q21 前期（事業プラン完成コースまたはビジネス設計コース）を受講して、その他役立ったことやご自身の変化について、特に気づいたことがあれば、自由にお書きください。

<起業に向けての心構え、具体的な準備ができた>

- ・食べていける起業、というものがどれだけ大切かたたきこまれた。
- ・事業プランをほかの受講生や講師の前でプレゼンし、反応や意見を聞けた事が大きな自信につながった。
- ・たまご塾に参加して、参加前以上のプランを作ることができた。現実には諸問題に直面し、結果として参加前と参加後のプランの、いいところだけを取り入れた起業になった。
- ・部屋を借りるときに、塾で仕上げた事業計画書をそのまま出したらすぐに OK が出た。
- ・個人事業を継続していくことの難しさを感じた。行き詰まった時、どうするのか答えが出なかった。
- ・作りたいものと売れるものが違うとわかった。

<かけがえのないなかまを得た>

- ・真剣に起業をめざす友人ができたことは本当に良かった。一生つき合っていくと思う。
- ・作品を作ること、売ることを通じて、いろいろな人と出会えたことがよかった。
- ・起業における初めての縁がたまご塾から得られた。

<考え方、視点が変化した>

- ・経営者として知っておくべき事が短時間でわかり良かった。また、会社員脳から経営者脳へすぐ移行できた。
- ・夢を具現化するのに必須の過程だった。お金を頂く以上、言い訳はできない、責任を持たねばならない。評価が常に付きまとう怖さも学べたことは、広い視野を持つには必須だった。
- ・ものの見方、考え方、これからの人生設計、たくさんの事に影響を受け、ガラスの天井のある企業を飛び出して転職した。

<その他>

- ・たまご塾同期の方々が活躍していて、波に乗ることができた。一步を踏み出したら、ポンポンと話が進み、会社をつくることができた。
- ・講師の実体験に基づくレクチャーと、参加者の目先の利益追求だけでなく、本質的な益を考えた講義がすばらしかった。

Q22 後期（IT 活用販促コース）を受講して、その他、役立ったことやご自身の変化について、特に気づいたことがあれば、自由にお書きください。

<自分自身の気づき、変化があった>

- ・自分の内側を見ていくステップとして役立った。HP 制作やビジネスプランの構築は、それなしには形にならない、と初期の段階で学べてよかった。
- ・タイムマネジメント能力が低いことがあらためてわかり、以後気をつけるようにしている。

- ・自分が本当にやりたいことが明確になると同時に、その時点での自分の力の限界もわかったため、将来に向けてのビジョニングができた。
- ・食わず嫌いをなくす、とにかくやってみる、というチャレンジ精神が強くなった。

<なかまを得た、その力を実感した>

- ・自分の宝ともいえる、かけがえのない仲間を得た。
- ・「気づき」やフィードバックなどを仲間とシェアすることで何倍も勉強&成長できるとわかった。これからの人生をいかに「気づき」を生かして能動的に生きられるかを知った。
- ・周りの仲間が開業し頑張る様子を見て、流れに乗り遅れまいと開業した。仲間の活躍に比べれば、規模は小さく、勢いも弱い、形にってしまった以上、地道に努力したい。

<たまご塾を振り返って思うこと>

- ・最近には特に経営者の役割について、当時の塾長のことばを思い出す。基本の大切さを実感している。
- ・社会貢献と自分の好きなことをコツコツ趣味の仕事としてやってきたのが成功した。たまご塾での受講がとても役立ったことを、卒業してから3年経過してからわかった。
- ・経験したことのない仕事の依頼があったときに、迷い、悩んで講師に相談したところ、適切なアドバイスをもらった。それをきっかけに自身の方向性の見直しをすることができたので思いきって相談して良かった。

<その他>

- ・学んだ事は多いが、まだ活かせていない面が多く、まだ今後の課題として残っている。副業で時間が限られているので、少しずつだが確実に事業の成長と共に進めていきたい。
- ・ITの活用については、いまだ全然できていないところなので、これから力を入れたいと考えている。

Q28 起業してからの(起業していた時の)人生の満足度の理由を教えてください。

満足度：高まったと答えた人

<自分で判断し決定することで手応え・やりがいを感じる>

- ・企業に勤めていると、安定した高収入を得られるという利点はあるが、拘束され、過労を強いられ長く続けていると心身を蝕む。今は自由で、すべて自分で決められる。企業で学んだことをどう生かせるか期待感がある。
- ・決断を人任せにせず、小さな決定でも自分で行っているから自分の人生のハンドルを自分自身で握っているという感覚がある。
- ・人生について「どう生きたいか」「どんな暮らしをしたいか」というのが制限なく考えられるようになった。だからこその悩みもあるが、「こうしたい」というのが固まったら、あとはやるだけなのでこんなに楽しいことはないと思う。自由な人生には自由な働き方というのが私には合っていた。
- ・責任もそれなりに伴うが、自分軸で仕事をしていけるということ。

- ・自分が納得のいく仕事を選んでいるから。
- ・目標を立てやすくなり、結果の良し悪しに関わらず一步步前進している気持ちがある。
- ・全て自分で目標を立て、計画して、それに向けて努力して得た仕事なので。スケジュールも立てやすくなり平日の行動範囲が広がった。やはりこの仕事が好きなので日々ありがたく思う。
- ・全て自己責任であること
- ・大変でストレスのたまる事が多いが、自分で考え、乗り越え、自分で作ったもので笑顔に出逢えた時の喜びは何とも言いがたく **Happy**。多くの人に助けられている事も実感している。
- ・これだけ働いてこれだけの収入？とびっくりするくらいの格差ですが、やはり喜びの質が全然ちがう。
- ・大変なことも辛いこともありますが、全て自分の責任・自分次第なのでムダに心を乱すことなく仕事ができる。子育てとの両立もしやすい。
- ・自分で人生を決定できること。一方で責任も大きくなり、ストレスやプレッシャーもある。
- ・会社の上司や仲間とうまくやりたいと思う反面、緊張がいつもあった。そんな人間関係の悩みはほとんどなくなった。自分がやってみたいと思ったことを、形にできる喜びがある。お客様の喜びの声を頂くことが増えた。やって良かったと感じている。現実逃避で始めた起業だったかもしれないが少しずつ自信が生まれてきている。周りの方のお陰を感謝できるようになった。本当の起業はこれから…という予感を感じているところ。
- ・最初の3年は苦しかった。4年目から方向性がみえ、5年目から軌道にのりました。必要なのは覚悟して自分で責任をとる事だと思います。
- ・「常に次を考えていること」が起業だと思う。少しずつ少しずつ進めていたら、運が向いてきた。

<自由である、好きなことを仕事にできている>

- ・"自由である"ということが自分の性質に向いているので。
- ・好きなこと、やりたいことで生活ができている。
- ・収入は一気に下がったが、自分のやりたかったことを実現しているおかげでストレスが減り、病院に通う回数が年一回くらいにまで少なくなった。
- ・時間の使い方が自分で決められるので常に自由だと感じる。収入の制限もないのでこれからは楽しみ。収入を増やし、社会に貢献できるようがんばりたい。
- ・好きなことで仕事ができること。趣味を生かして、仕事にできて、楽しい。
- ・好きなことを仕事にできるので、何も苦にならない。時間を自分でコントロールできる。
- ・好きなことを仕事にしている。子育て時間を確保できる。通勤がない。
- ・自分の知識やノウハウを分かち合えた満足感。自分で時間をコントロールしている点。
- ・自分の夢や計画を実現できている満足感。自分のスキル・能力を活かして人に感謝してもらえる満足感。

- ・周囲の人や他人に自分を認めてもらえ、更には自分が提供するサービスに対価を得られる喜びは人生のだいご味だと感じる。認めてもらうまでには、様々な苦勞が生じるが、他の何にも代えがたいものだと感じている。
- ・他人に認められたという高揚感。
- ・やりがいがある、周囲の人々の大切さが身にしみた。
- ・ギフト利用のお客様が多く、喜ばれる仕事。病気になってブログ等何も発信しなかったときにも変わらず注文が入ってきた。自宅で仕事ができるのでやめずに続ける事ができた。お客様から感謝の手紙やメールをいただき、必要とされている仕事なのだと感じ病気の治療をのりこえられる大きな力となった。起業して良かったと感じる。
- ・夢を実現できたことで、自信もできたとし、人のつながりが大きく広がった。大変なことが多いが、お客様の笑顔に出会えるととても嬉しい。
- ・月々楽しい。みなさまに支えられて感謝している。
- ・起業して間もないが今後もっと（満足度が）高くなりそう。いろいろな方にお会いする機会が増え、社会が広がった。
- ・起業前にブログでファンを増やす努力をした。そのおかげで、スタート時から常連の生徒さんもついた。スタートからもうすぐ半年だが常連の方々には、本当に感謝している。わざわざ遠方から通ってくださる方もいる。
- ・自分がやりたかった事を具現化し、お客様に喜んで頂いている一方で、まだ時間的制約があるため。徐々に本格的にシフト予定。
- ・自身の過去の経験によって、今、同じ境遇をかかえる女性の役に立てる事が、自分に与えられた使命だと思っている。微力ながら人の為に生きている自分に満足している。
- ・起業前は水面に顔だけ出ていたイメージ。今は頭が出て見回すことができているかな。まだ自由に動けてはいないが…。

満足度：どちらともいえないと答えた人

- ・まだなんとも言い難い状況。唯一、満足度が高くなったと思えるのは人間関係にとっても恵まれている。たまご塾を受講することにより友人が増えた。
- ・高くなったと言いたいが、やりがいがある分悩みが大きいので、どちらともいえない。これからどうなるか。満足度はまだまだわからない。
- ・まだ事業を回すことがそんなにできていない。ただ、今までに比べれば希望はある。
- ・成功していない。 成功=その仕事で食べてゆくこと
- ・起業から5年ほどはかなり苦しかったが、ずいぶん明るい見通しが立ってきた。これからは右肩上がりで行くと思うので、自分自身今後が楽しみ。

3 起業事例



ハラスメントのない職場環境を創り上げる

『株式会社ヒューマン・クオリティー』代表 樋口ユミ さん

たまご塾第1期（2007年度）修了。2008年、株式会社ヒューマン・クオリティーを立ち上げ、港区南青山にオフィスを構える。現在は講師、カウンセラー、事務、経理等のスタッフとして4名が在籍。

ホームページ：<http://www.human-quality.co.jp/>

Q お仕事について、教えてください。

法人に出向いて、セクシュアル・ハラスメントやパワー・ハラスメント対策の研修をしたり、セクハラ・パワハラ防止のためのコンサルティングをしたりしています。また、企業様と提携して、従業員様用の外部の相談窓口としての業務も請け負っています。これは従業員の方から弊社にセクハラやパワハラに関するご相談があると、仲介役として問題解決のサポートをするというものです。

Q 起業しようと思ったきっかけは？

最初の勤務先は卒業した大学の就職部で、女子学生と女性の卒業生のキャリア相談を担当していました。しかし、雇用されているはなかなかやりたい仕事を思うようにできない、というジレンマを感じており、その頃顔を出していた女性起業家の会合で「こういう生き方もあるのね、素敵だな」とも思っていました。振り返ると、もともと起業家に憧れていたんだと思います。

Q たまご塾ではどんなことが役立ちましたか？

私には人権や一人ひとりを大切にしたいという思いが根底にあります。そんな中、塾で「社会が何を求めているのか」という市場性と差別化を考えた時に、学校職員時代のセクハラ防止相談員をやっていたという経験に注目し、専門に取り組む人が少ないと思われるこの事業を選択することにしました。メルマガの活用や「ネット広告から無料セミナーへ、そして有料セミナーへ」という流れも学びましたが、たしかにメルマガの効果は大きく、リピートでの研修依頼や新たな仕事、有料セミナーのお客が増えるなど、良い循環が生まれました。

塾で得た、真剣勝負だからこそ生まれる成果と絆は代えがたいものです。

Q 起業にあたって苦労したのはどんなことですか？

開業後半年は、広告費やオフィスの家賃の支払いに対し売上は厳しい状況で、毎日資金繰りのことばかり考えていました。でも、結局1期目から当初想定していた目標は達成でき、その達成感はその後の大きな支えになりました。以降は、事業を展開していく中で、一人企業では限界があり、さまざまな方の協力を得ながら行っていくように転換しました。人材の確保や育成にも心を配っています。

また、事業も現状維持の気持ちではなく、常に先を見据えていく気持ちを持ち続けていますが、楽しい一方で、それが苦労でもあるかと思っています。

Q 起業の魅力と今後について教えてください。

自分の責任で何事も行うことができるのが魅力です。現在は十分に自立ができる報酬も得られ、起業して良かったと思っています。これからも専門性と先駆性を持って「ハラスメント防止対策ならヒューマン・クオリティー」と言ってもらえるような会社になりたいと思っています。



うちの子がかわいく見えるクマ

『TANTOGUSTO(タントグスト)』代表 さくまりえこ さん

たまご塾第1期(2007年度)修了。個人事業主。2008年にネットショップTANTOGUSTO(タントグスト)を立ち上げる。縫製作業の一部を2名の外注スタッフに依頼。

ホームページ: <http://www.tanto-gusto.jp>

Q お仕事について、教えてください。

オリジナルキャラクター「タントくん」のぬいぐるみ製造・販売をしています。喘息だった息子にタオル地で作ったのが原型で、アレルギーのあるお子様にもやさしいコットン100%のパイル生地、洗えるので清潔で安心なぬいぐるみです。初めてのお友達として、出産祝いなどギフトに喜ばれています。

Q 起業しようと思ったきっかけは？

出産まで洋裁の講師をしていたので、その技術を使って何かをしたいと考えていました。それでエプロンの縫製の仕事をしたのですが、あまりに安い報酬だったので、仕事をもらうのではなく自分で作り出したいなど。さらに「私にしかできない仕事をするには起業!」と思い、たまご塾に参加しました。

Q たまご塾ではどんなことが役立ちましたか？

当初は、それまで知り合いから毎年依頼されていたダンス衣装の製造・販売を考えていたのですが、その仕事はあくまでも相手の要望に合わせて作るものでした。たまご塾で自分のアイデアを説明するときに、うちの子どもに作ったぬいぐるみのことばかり話す自分に気がついて、100%オリジナルでできる、キャラクター商品での起業を決断しました。

塾への参加は、何をしたいのか、どうなりたいたのか、生き方を考えることになったと思います。

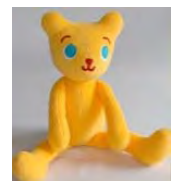
Q 起業にあたって苦労したのはどんなことですか？

「手作り作品」から「商品」にすることです。まず生地について、子どもにとって安心・安全なものをと、工場にまで足を運んで探しました。オーガニックコットンがいいのか、染色は安全なのかなど検討を重ね、ようやくたどりついたのが「天然繊維の綿100%で、洗えるぬいぐるみ」です。繰り返し洗って型崩れや肌触りなどを試し、目や鼻などのパーツも、フェルトを貼るだけのものから、刺繍でパッチワークをして取れないようにしました。さらに「権利を守るために、商標と意匠の登録は重要」ということを塾で教えてもらったので、すぐに弁理士に相談して登録しました。

Q 起業の魅力と今後について教えてください。

起業は時間の自由がきき、自分のペースに合わせられるのでとても生活しやすいです。それに何より、自分がよいと思うものを作ってお客さんに喜んでもらえるのは楽しい。起業してよかったとつくづく感じています。

この6年間で私の手元からお客様のところに旅立った「タントくん」は、すでに1000を超え、起業するときに小学生だった子どもも今では高校生。今後は事業拡大に向けて仕事中心の生活にシフトしたいと考えており、現在HPリニューアルの準備なども進めています。





手作りペーパーアイテムのお店

『LEAF & LeaF SHOP』代表 ふくだじゅんこ さん

たまご塾第5期（2011年度）修了。個人事業主。2011年に、LEAF & LeaF SHOPを立ち上げ、たまご塾修了後本格的に始動。オーダー制作の一部を内職スタッフに依頼している。

ホームページ：<http://www.leafleaf-shop.com/>

Q お仕事について、教えてください。

結婚式やパーティーなどで使われる、招待状・席次表・席札などの「ペーパーアイテム」専門ショップです。オリジナルのペーパーアイテムを販売するほか、手作りしたい方のために紙などの材料を販売、スタンプ等による手作りペーパーアイテムの提案・レッスンも行っています。

Q 起業しようと思ったきっかけは？

きっかけは自分の結婚式です。「こんなプログラムを作りたいな…」と紙を探し、材料を探し、一生懸命作りました。完成作では、ゲストへの感謝とおもてなしの気持ちが届けられたと感じました。

それからは趣味でメッセージカードやペーパーアイテムなどを作っていたのですが、ブログを立ち上げ作品を掲載してみると、制作の依頼が舞い込むように。お客様から嬉しい言葉をいただき、起業を考えるようになりました。

Q たまご塾ではどんなことが役立ちましたか？

オーダーを受けてなんとか続けていたネットショップですが、どことなく中途半端な気がして、その「中途半端な部分」を見つめなおす勉強と思い、参加しました。

後期「IT活用販促コース」では「ネットショップで顔の见えない相手に商品の魅力を伝えるには？」「自分の熱意やこだわりをどう伝えるか？」ということをもんもんと考え、書き出し、もっと考え、また書き出し…を繰り返す地味な作業の連続。これが自分の事業を見つめなおす機会となりました。学んだことをサイトに反映し、現在のアクセス数は受講前に比べて約4～5倍に増えています。

また、「起業は孤独で、相談相手もいない」と思っていたのですが、意見をぶつけたり、情報を交換したり、時には愚痴りあったりできる仲間ができたことが、何よりも自分にとって財産となりました。

Q 起業にあたって苦労したのはどんなことですか？

制作だけはスタッフに手伝ってもらいますが、他の事務作業から経理、発送業務などを全て自分ひとりで行うことです。また、決まった勤務時間がないので、初めは生活にONとOFFの区別ができずにいました。現在はそれらの作業を一人でこなせる仕組みも作り、充実しています。

Q 起業の魅力と今後について教えてください。

自分のやりたいことが仕事になるというのは魅力です。自分で未来を描き、その道筋を作っていく行程は、辛いことも多いですがやりがいは大きいです。時間も自分のスタイルで働けるので、子どもの学校行事なども参加しやすいです。

今後は、しばらく今のペースで息切れしない程度に「続ける」のが目標です。仕事ではショップも講師業も、家庭では家族と過ごす時間もバランスよく大事にしたいです。





住空間収納プランナーによるインテリアコーディネート

『suzukuri (すずくり)』代表 鈴木君枝 さん

たまご塾第5期(2011年度)修了。個人事業主。2012年、suzukuri(すずくり)を設立。必要に応じて現場に同行する登録アシスタントは、現在5名。

ホームページ: <http://www.suzukuri-k.com>

Q お仕事について、教えてください。

「快適な住まいづくりのお手伝い」をテーマに、収納を中心としたインテリアコーディネート、収納家具設計、間取りのご提案などを行っています。特に女性は片付けられないのは私のせい、とご自分を責めている方も多いです。住宅への不満 No.1 は 30 年間以上「収納スペース」という現状の中で、この改善に貢献できるお仕事ができるといいな、と思い日々活動しています。

Q 起業しようと思ったきっかけは？

やりたいことを追って動いていたら、起業に行きついたという感じです。学校卒業後はインテリア業界に事務職で入りましたが、「お客さんと接したい」と思うようになり、インテリアコーディネーターの資格を取ってショールームに異動。しかし今度は接客だけでなくその先、つまり紹介した商品が実際に買われているのかという「成果」を見たくなり、転職しました。転職先の家具店ではお客さんの家の中を見る機会もあり、そこで「片付いていない家」を見るうちに、メンタルと収納の関係を考えるようになりました。ちょうどリーマンショックの頃で雇用も不安定になり、色々と模索しながらセミナー受講や転職活動をするなかで、たまたま「収納セラピー」にも出会い、経験や資格が生かせると思いました。しかし、ここでもまだ起業は考えていませんでした。

Q たまご塾ではどんなことが役立ちましたか？

塾へ参加することを決めたとき、インテリア関連会社の内定をもらっていました。でもなぜか腑に落ちなくて。「じゃあ起業の講座でも受けてみようかな」くらいの気持ちでした。ところが受けてみたら、これが大きな収穫、そして転機となりました。IT に弱い私にとって、最新の情報を学べたのは大きな成果でしたし、特にニックネームで呼び合い、メーリングリストへの投稿が大幅に増える後期コースでは、一気になかまとのつながりが深くなり、山盛りの課題も合宿までしてやり通しました。今でも、何かあればすぐに連絡できる心強いなかまです。

Q 起業にあたって苦労したのはどんなことですか？

塾では十分しごかれたつもりでしたが、起業してみたら、そんなのはシゴキでも何でもなかった(笑)。起業すると 24 時間 365 日が仕事。自分ですべてを決め、責任を持つのでやりがいがある反面、気分の浮き沈みもあります。そこを「大丈夫」と自分で保つことは意外に難しいのですが、とても重要だと感じています。そのため、私は自分へのご褒美として、息抜きの時間を積極的にとるよう心がけています。

Q 起業の魅力と今後について教えてください。

起業は常に不安と背中合わせです。会社なら各部署でまかなうことを全て一人でやっている感じ。でも会社だと、結果は割り振られてしまって自分に返ってくるものが少ないし、その分感動も薄いかな、と。起業なら収入も全部自分に入って、結果がすべて返ってくるのでそこが魅力かもしれません。今後は、現場に出て体を動かす(片付けをする)だけでなく、企画・提案などもしていきたい。今は、家具店とのコラボで収納家具の開発に向け、準備をしています。

4 調査結果の分析

(1) 講座修了後の起業状況について

回答者のうち、78%が起業していると答えた。いったん起業したが何らかの理由で中断、または断念した人を含めると 83.1%の人が起業を経験している。「これから起業したい」と答えた人も、その 75%がすでに準備中であるか 3 年以内の起業を考えており、講座の受講が起業の具体的な一歩につながっているといえるだろう。

起業した人の約 7 割 (69.4%) は個人事業主で、年間所得金額 (売上から経費等差し引いた額) は「30 万円未満」が最も多く 23.8%。「50 万円以上 100 万円未満」との回答も 13.0% あり、全体の 36.8 パーセントの者は 100 万円未満の所得であることがわかった。このように規模の小さな起業が多く見られた一方で、「300 万円以上」の所得がある人も 23.8%おり、しかもその約半数は「500 万円以上」と答えている。民間企業の女性の平均給与が 268 万円 (国税庁「平成 24 年分民間給与実態統計調査結果」) であることを考えると、回答者のおよそ 4 人に 1 人がそれ以上の高所得を得ていることは大きな成果であろう。

事業内容は、カウンセリング、コンサルティング業、アクセサリーなどの小物や衣類の製作・販売、英会話や学習塾といった教育関連などが多かった。

開業資金額については、「30 万円未満」がトップで 34.7%、「50 万円以上 100 万円未満」が 16.3%、「500 万円以上」が 14.3%と続き、回答の分布は年間所得金額のグラフとほぼ重なった。だが、それは開業資金額と所得額が比例しているのではなかった。むしろ「500 万円以上の所得がある」と答えた 6 人のうち 4 人は「200 万円未満」の資金で、さらにそのうち 2 人は「30 万円未満」で開業していた。

起業を考えるようになった理由では、「自分の知識やスキルを活かしたり、好きな分野で仕事がしたいから」が 67.8%で最も多い。次いで「自分の裁量で働きたいから」「年齢に関係なく働きたいから」が各 39%で並ぶ。たまご塾の中で行う自己紹介でも、受講動機としてこれら 3 つはよくあげられている。

また、自分自身が暮らしの中で困ったり、悩んだりした経験をもとに起業する人も多く、「地域や社会に貢献したいから」との回答も 27.1%と比較的高かった。

「勤め先での自分の評価 (給料・待遇ほか) に不満を感じたから」(13.6%)、「勤め先では女性に任される仕事の範囲に限界があると感じたから」(8.5%) という回答からは、雇用される中で身に付けた知識やスキルを、今後は自分が主体となってビジネスとして試したい、

という思いが起業のきっかけのひとつになっていることが推測される。

起業した年齢は「35～39 歳」が 28.6%と最も多く、次いで「40～44 歳」と「45～49 歳」が各 18.4%であった。つまり、3 人に 2 人は 30 代後半から 40 代までに起業していた。

開業前に経験を積んだ期間として約半数（46.9%）の人が「8 年以上」と答えていることや、開業資金を「自分の貯金から」と答えた人が約 9 割（89.8%）であったことなどをみると、一定の職業経験を積み、資金を準備したのちにこの年代で起業する人が多いのではないと思われる。また、子どもと同居していると答えた者が 52.1%であったこととの関連を考えると、子どもがある程度手がかからなくなったタイミングで起業を考えるであろうこともうかがわれる。

（２）女性起業家たまご塾で得たもの、その後も役立っているもの

たまご塾で役立ったこととして、前期コースでは「自分のプランの実現性と改善点」がトップで 71.7%、次いで「相談できるなかま」が 54.3%、「資金計画・損益計画の作り方」と「環境分析、事業領域の設定のしかた」が各 45.7%と続く。後期コースでは「売れるためにホームページにのせるべき情報」が 72.5%で最も多く、次いで「サイト設計のコツ」が 65.0%、「ソーシャルメディアの活用方法」が 62.5%となっている。

利益を得ることに不慣れな女性も多いなか、前期コースではビジネスプランを練り上げていくことについて、課題として出されるワークを多くこなしながら実践していく。中小企業診断士である講師から直接アドバイスを受け、1 人ひとりが“利益の出る”プランへとブラッシュアップする。また後期では、戦略を持ったサイトを作るために、まず徹底的に顧客となるターゲット層のニーズを洗い出す作業を行う。そこからサイトに何をどう載せるのかを、受講者同士の意見交換と講師からのアドバイスにより考え抜く。

前期後期のどちらも、利益を出し事業を継続していくためには欠かせないステップであり、同時に、起業することはできても継続していくのは容易ではない、ということを実感する内容になっている。

塾の修了後も役立っているものとして回答が多かったのは、前期後期ともに「相談できるなかま」だった。約半数（前期 50%、後期 45.2%）の人がこの項目をあげている。とかく孤独になりがちな女性起業家にとって、つらい時や困った時に相談できるなかまの存在は欠かせない。悩みや課題の相談先についての回答も、「たまご塾で知り合ったなかま」が 43.9%と 4 割を超え、最多であった。

塾では事業内容や生活環境、それまでの経験も異なる女性たちが起業を共通の目的として集まり、全 9 回 120 日間（前後期通算）の開講期間をともに過ごす。講座当日の時間は午前午後の終日であり、参加型ワークショップ形式で受講者の発言の機会の多いたまご塾は、

セミナー形式の講座に比べればもともと受講者同士に交流が生まれやすい。が、さらに交流をこえて「なかま」としての支え合いを生み出すしくみのひとつとして、開講期間中を通してメーリングリスト（2013年度からはフェイスブックグループ）を主催者として運営していることがあげられる。

ネット上のグループツールを通じて、塾の中で感じたことや疑問、自分が直面している事柄の相談などが日々投稿され、意見交換や丁寧な対応がされるほか、他の受講者より一歩先に何かチャレンジした人がいれば、その報告が投稿される。グループには事務局スタッフはもちろん、講師、女性起業 UP ルームのナビゲーターも参加しているので、最新の情報やアドバイスを受け取ることができる。それらの累積が貴重な生の情報源として共有されるなかで、支え合う意識が醸成されているといえる。

役立った相談先では3番目に「UP ルームナビゲーター」との回答も 35.1%あり、たまご塾受講中に得たつながりが、修了後も十分に活かされていることがわかる。

（3）男女共同参画センターの総合機能を活用できること

たまご塾以外で役立った事業は「女性起業 UP ルームの場」（44.1%）が最も多く、次に「UP ルームナビゲーターのメール等でのフォロー」（37.3%）があげられた。女性起業 UP ルームには、修了者が事業紹介のために置く商品やパンフレットが常に並んでおり、起業相談に来る女性はもちろん、一般の来館者や取材で訪れるメディア、全国からの視察など、さまざまな人の目に触れる機会となっている。また、場があることで近況報告に立ち寄り、ナビゲーターからちょっとしたアドバイスを得て帰る修了者も多い。ナビゲーターの役割はたまご塾開講中のサポートから、修了後も引き続き必要に応じてフォローすることにまで及んでいる。塾開講期間を通して事業内容はもちろん、それぞれの起業にかける思いや得手不得手を把握しているため、すぐに実現可能で具体的なアドバイスを提供することができている。これらは、拠点を持ち、専属のナビゲーターを置いているからこそできる支援といえよう。

「UP ルームサイトでの情報提供や告知協力」（22.0%）との回答が多いことから、修了者が欲しいと思う情報を中心にUP ルームサイトにナビゲーターが記事を書くと同時に、タイムリーに各修了者の魅力を引き出す告知を安定的に行っていることが奏功していることがわかる。ITの活用は、たまご塾でも力を入れている部分である。

ナビゲーターによる起業準備相談（18.6%）も、アイデアの段階から気軽に受けられるため人気が高い。女性ならだれでも利用でき、年間で平均 150 人を超える相談利用がある。

さらに、毎年秋に行う「フォーラムまつり出店」（13.6%）や年に数回の「修了者向けの講師トライアル企画」（13.6%）も、事業を始める前に自分の商品やサービスを試せると好評だ。実施日に向けて修了者は企画を練り、広報を行い、当日は自身で設営や進行を行う。参加者の反応やアンケートを活かして、実際の開業に向けた準備にとりかかることができる。

そのほか、「ライブラリ」（10.2%）や「保育」（6.8%）との回答もあった。センターにあ

るライブラリでは、女性の起業に関する本をはじめ女性の就業全般、女性の生き方や権利についての本を揃え、情報を提供している。また、保育については「子どもの部屋」を設けて、起業相談や単発のセミナー、たまご塾のような終日の講座まですべて対応している。「保育がなければ参加できなかった」「保育があるおかげで安心して講座に打ち込めた」などの声が利用者からよく寄せられている。

これらはすべて男女共同参画センターという、総合施設であるからこそ提供できるサービスであり、修了者はこうした機能をフル活用して進むことができたといえる。

（４）起業の状況と人生の満足度について

起業してから（中断、断念した人は起業していた時）の人生の満足度については、「とても高くなった」（59.2%）、「やや高くなった」（26.5%）を合わせ、8割を超える人が満足度が「高くなった」と答えた。その理由としては「決断を人任せにせず、小さな決定でも自分で行うため人生のハンドルを自分自身で握っているという感覚がある」「人生について、どう生きたいか、どんな暮らしをしたいか、ということが制限なく考えられるようになった」など、自分で決め、自分の力を発揮できることをあげた人が多い。

時間の使い方や事業の進め方を自由にできる一方、責任が伴うプレッシャーは増えたという人もいるが、「自分で考え、乗り越え、自分で作ったもので笑顔に出逢えた時の喜びは何とも言いがたい」「大変なことが多いが、お客様の笑顔に出会えるととても嬉しい」という声も少なくない。対価とともに顧客からの笑顔（反応）を受けとれることが、やりがいにつながっていることがわかる。

そのほか「人とのつながりが大きく広がった」「多くの人に助けられていると実感している」「周囲の人々の大切さが身にしみた」などの回答も目立ち、起業にとっていかに人とのつながりが重要であるかが伝わってくる。

（５）プログラムの評価と連続した支援について

（１）（２）ですすでに見てきたように、回答者の8割とたまご塾修了者の起業率は高く、起業塾としての効果が認められる。

「たまご塾を選んだ理由」の問いに対しても、「プログラムに魅かれた」と回答した者が49.2%と約半数に上っている。修了者からの紹介でその知り合いが次の年に入塾するケースも増えてきた。また、繰り返しになるが「女性起業家たまご塾でわかったこと、得たもの」について具体的に「自分のプランの実現性と改善点」「ホームページにのせるべき情報」「サイト設計のコツ」「ソーシャルメディアの活用方法」などが60%を超える高い回答率を得ている。これらの結果から、7年間継続してきたプログラム内容はある一定の評価を受けてい

ると考えられる。

さらにすすんで「利用したいサービス・支援」の問いに多かった答えは「事業の発展段階に応じた専門家、経験豊かな女性起業家によるコンサルティング」（35.6%）、「活用できる助成金等の情報の提供」（32.2%）等、事業を拡大する次のステップにおいて必要となる支援を望む者が多かった。このような支援は現在、同じ横浜市の資源として IDEC（公益財団法人横浜企業経営支援財団）が女性起業家のためのメンター事業や、助成金情報のメールマガジン配信等積極的に行っている。実際に「フォーラム以外の施設・プログラム・支援制度で役立ったもの」の問いに対しても「IDEC」との回答がトップで 28.8%になっている。現在、女性起業 UP ルームでは起業準備の段階から概ね 3 年までの女性を、IDEC ではさらにその事業を発展・拡大させたい女性を主な対象として市内で連続した支援ができるようにと役割を分担、整理し、両者の情報を掲載した共同パンフレットを製作・配布している。たまご塾修了者には次のステップにふさわしい他機関での支援事業を活用してもらうことが大切だと考えている。

（6）女性特有の困難と、女性起業支援の目ざすもの

最後に、女性特有の困難と今後の支援の目ざすものについて述べたい。

本報告書の冒頭でも述べたように、2007 年に起業支援拠点として女性起業 UP ルームを開設した当時、私たちが考えた末に掲げたのは“すべての女性の可能性にチャンスを!”というキャッチコピーであった。もともと“UP”は開設当時助成を受けた日本マイクロソフト株式会社が、さまざまな社会的 IT 弱者に対して社会貢献プログラムとして展開していた UP プログラムからとった。その意味は Unlimited Potential つまり、限りない可能性である。限りない可能性をもっているのにもかかわらず現在それが発揮できない状況にある方たちに利用してもらうことで、自分自身の可能性を広げ、ひきだしていってもらおう。そう考え、“すべての女性の可能性にチャンスを!”とうたった。

シングルマザーであったり、単身で収入が少なかったり、夫がいても世帯収入が低かったり、さまざまに経済的社会的困難な状況にある女性にとっても起業という選択肢によって女性が“食べていける”ようになることを目的として、この支援事業を立ち上げ、継続してきた。そのため、当センターで経済的に困難な状況にある利用者のために設けている参加費免除制度を女性起業家たまご塾でも適用し、実際に参加者の 2 割程度はどの期も無料での参加者があった。その方たちは非課税世帯やひとり親の女性たちである。本調査で、それらの参加者にしぼった問いは立てなかったが、修了者のその後を把握している限りでは、多くの女性が起業を継続している。

また、本調査で回答者に家族の状況を聞いた「同居している人」についての問いに対して、「同居している人はいない」と回答した者が 16.9%、また「だれと同居しているか」についての問いには「夫」が 75.0%、つまり、4 人に 1 人は単身女性であった。

しかし、事業を運営する中では、依然として女性であるがゆえに起業継続が困難な社会的状況があった。この現状を踏まえずに、とにかく「女性の起業は続かない」「夢見る夢子」などと言われてしまうことはたいへん残念である。

今回の調査で「一度起業したが断念した、または中断している」と答えた人は3人。理由として「資金が続かなかった」「相談できる人がいなかった」「ワーク・ライフ・バランスを保てなくなった」「自分が体調を崩した」「モチベーションが保てなくなった」があげられた。回答の選択肢にある「家族が体調を崩した」「介護を担うことになった」「夫の仕事に伴う転勤、その他の理由で引っ越しがあった」を選んだ人はいなかったが、塾の開講中には、実際にこのような理由で退塾の相談に来る女性が複数いた。そして修了後に、やはりこれらの理由で起業を中断するケースがあった。

これらの起業困難ケースの修了者は本調査に回答していないと思われる。また、起業を中断、断念した人からの回答が少なかったため、調査の結果として述べることはできないが、事務局担当スタッフが受講者と日々接する中で感じるのは、女性は家庭での役割が男性に比べて重いために、なかなか起業に十分な時間とエネルギーを注げない状況があるという問題である。総務省が行った『平成23年社会生活基本調査』を見ても、男性の家事関連時間は42分、女性は3時間35分と、依然として大きな差がある。本調査で年間の所得金額が400万円以上と答えた人の8人中6人が継続できている理由として「家族や友人の協力」をあげていた。ライフステージの変化によってその人なりの働き方を選択できることは大切だが、

家事育児・介護の責任が女性にあることを前提として起業しようとするれば当然女性が仕事に使える時間は少なくなり、事業の規模は小さめになるだろう。さらに介護など、家族の状況の変化がダイレクトに女性の家事関連時間に影響を与えるならば、事業の拡大にはブレーキがかかり、人を雇用するなどに迷いを持つことは容易に想像できる。自分の仕事より家族のケアを優先しなければならない、そのような社会の期待と性別役割分業を自らが内面化している状況は依然として、女性特有の社会的困難であろう。

家族を持つ過半数の女性たちにとって、また、家族を持たない女性にとっても、事業プランが固まったうえで次に進みつつ、解決していかなければならないことは起業の立ち上げ時期において、自分のビジネスのために時間とエネルギーを優先して使える環境を自分自身で意識して確保すること、そのために家族や周囲の理解と具体的な協力をひきだすことではないだろうか。活用できる資源はなにか、情報をキャッチしたら自分に使えるものを考えてどういった優先順位で活用して事業を進めていくか、そのためのマネジメント力を身につけること。それなしには自分自身の可能性を引き出すことは困難なのではないだろうか。女性支援においては、折に触れ、この点について受講者に伝えることが重要ではないかと思われる。

本調査で、「たまご塾修了後に役立っているもの」という問いに対して「相談できるなかま」が最も多い回答となっているのは特筆すべきことであろう。2人に1人が「その後も役立っている」と答えている。その内容を推し量ると、実際に仕事上のことで相談し合ったり人手や技術を借りたりということも多々あるだろうが、女性同士、家族や生活上の困難につ

いて相談し合ったり、類似の状況のなかで女性起業家としてのメンタリティやモチベーションを回復・維持するのに励まし合い、支え合うという点において大きな効果を発揮しているのではないだろうか。

女性特有の困難を乗り越えて自分の可能性を広げ、事業を継続する女性起業家はどんな条件や価値観、メンタリティや努力、戦略、方策をもって継続できているのか、希望の持てるロールモデルとなりうる先輩女性起業家の好事例を、彼女たちの強みや知恵を言語化し、十分に伝えていきたい。今後も、女性起業支援は女性が“食べていける”ための支援でありたいと考えている。

「女性起業家たまご塾」修了者 アンケート調査

（公財）横浜市男女共同参画推進協会では、2007 年に「すべての女性の可能性にチャンス！」をキャッチフレーズに女性起業 UP ルームを設立し、女性の起業支援事業を実施してきました。

今年度「女性起業家たまご塾」を開始して 7 年目を迎えるにあたって、これまでの協会の起業支援事業の取組について振り返りを行うため、塾の修了者の方を対象に、起業を考えるようになった理由や起業の状況、起業に関する悩みなどについて調査を実施することにしました。

修了者の皆さんが、その後どのような状況でいらっしゃるのかを知り、役立つ支援のあり方、事業の改善点などについて考えることは、今後起業をめざす女性たちの支援に重要なことと考えています。つきましては、大変お手数ですが調査の趣旨をご理解いただき、ご協力いただければ幸いです。

☆あなたのお名前やご住所を書いていただく必要はありません。

☆アンケートの結果はすべてコンピュータ処理を行い、統計的な集計・分析を致します。

個人情報が入外部にもれることは一切ありません。

☆ご返送いただいた調査用紙は、終了後に当協会が責任をもって処分いたします。

★調査用紙の返送について

ご記入いただいた調査用紙は、同封の返信用封筒（切手は不要です）にて
9月20日（金）までに 投函してください。

★ご不明な点がございましたら、下記までお問合せください。

【調査主体】男女共同参画センター横浜 事業課

〒244-0816 横浜市戸塚区上倉田町 435-1

電話：045-862-5052 FAX：045-862-3101

Eメール：oda@women.city.yokohama.jp 担当：小田

☆本調査の結果について

2014 年 2 月頃、当協会のホームページにて発表させていただきます。

<http://www.women.city.yokohama.jp/>

1 ご自身やご家族の状況について

- Q1 何期の何コースを受講されましたか。(わからない方は受講年度)
第()期 または ()年度受講

受講コース(前期・後期とも受けた方は両方に○をつけてください)

	① 前期・事業プラン完成コース(2007年はビジネス設計コース)
	② 後期・IT活用販促コース

- Q2 現在何歳ですか。(2013年8月1日現在)

_____歳

- Q3 同居している人は何人ですか。

	① 同居している人はいない
	② 同居している人がいる ⇒ あなたを入れて何人ですか()人

⇒①の方は Q 5へ

⇒②の方は Q 4へ

- Q4 現在、同居している方はどなたですか。(○はいくつでも)

	①父		②母
	③きょうだい()人		④祖父
	⑤祖母		⑥恋人
	⑦夫		⑧自分の子ども
	⑨友人		⑩その他()

- Q5 現在、あなたが介護や世話をしている高齢者、障がい児・者、病児・者等が(同居・別居を問わず)ご家族等にいらっしゃいますか。

	①いる		②いない
--	-----	--	------

- Q6 最終学歴をおたずねします。(○はひとつだけ)

	①中学 卒業		②高校 在学中
	③高校 中退		④高校 卒業
	⑤専門(各種)学校 在学中		⑥専門(各種)学校 中退
	⑦専門(各種)学校 卒業		⑧短大 在学中
	⑨短大 中退		⑩短大 卒業
	⑪四年制大学 在学中		⑫四年制大学 中退
	⑬四年制大学 卒業		⑭大学院 在学中
	⑮大学院 中退		⑯大学院 修了

※休学中の人は「在学中」を選んでください。

2 たまご塾受講前の状況等について

Q7 たまご塾受講前のあなたの状況について教えてください。（〇は2つまで）

① 起業準備中だった	② すでに起業していた
③ 雇用されて働いていた	④ 休業・休職中 (起業後の一時中断も含む)
⑤ その他	

Q8 起業を考えるようになった理由は次のどれですか。（〇は3つまで）

① 勤め先では女性に任される仕事の範囲に限界があると感じたから
② 勤め先では仕事と家庭を両立することが困難だから
③ 勤め先での自分の評価（給料・待遇ほか）に不満を感じたから
④ 勤め先の将来に不安を感じたから
⑤ 給与収入だけでは足りないから
⑥ 副業をしたかったから
⑦ 自分の裁量で働きたいから
⑧ 年齢に関係なく働き続けたいから
⑨ 自分の知識やスキルを活かしたり、好きな分野で仕事をしたいから
⑩ 地域や社会に貢献したいから
⑪ 就職先が見つからなかったから
⑫ 経済的自立にせまられているから
⑬ その他（具体的に ）

Q9 多くの起業塾の中で、たまご塾を選んだ理由は何ですか。（〇は3つまで）

① プログラムに魅かれた	② 料金が適正
③ 利益の出るプランの作り方が学べる	④ 塾の日以外も受けられるメールでのサポートがある
⑤ 参加型のセミナーである	⑥ 終日&連続のセミナーである
⑦ 経営者としてのビジネスの基本が学べる	⑧ 人的なネットワークが得られる
⑨ 修了者の活躍を見て	⑩ 人にすすめられて
⑪ 公的な機関のセミナーである	⑫ 参加費免除制度がある
⑬ 評判を聞いて (どんな)	⑭ その他 ()

3 現在の起業状況について

Q10 現在は起業についてどのような状態ですか。

A すでに起業している ⇒ 起業して約（ ）年

現在の状況を次からひとつ選び ⇒ Q11 △

① 収入はその事業から得るのみ
② 副業として起業した

B これから起業したいと思っている

現在の状況を次からひとつ選び ⇒ Q19 △

① 準備中
② これから準備する ⇒ （ ）年くらいで
③ 漠然とした希望の段階

C 一度起業したが断念した、または中断している

その理由を次から選び（3つまで） ⇒ Q13 △

① 資金が続かなかった	② 相談できる人がいなかった
③ 家族の協力が得られなかった	④ ワーク・ライフ・バランスが保てなくなった
⑤ 自分が体調を崩した	⑥ 家族が体調を崩した
⑦ 介護を担うことになった	⑧ 夫の仕事に伴う転勤、その他の理由で引っ越しがあった
⑨ 仕事のパートナーとうまういかなかった	⑩ その他（ ）

D 起業は考えていない

その理由を記入し ⇒ Q21 △

Q11 現在の年間所得金額（売上から経費等差し引いた額）はどのくらいですか。起業して1年未満の方は見込み額で選んでください。（○はひとつだけ）

① 30万円未満	② 30万円以上 50万円未満
③ 50万円以上 100万円未満	④ 100万円以上 150万円未満
⑤ 150万円以上 200万円未満	⑥ 200万円以上 250万円未満
⑦ 250万円以上 300万円未満	⑧ 300万円以上 400万円未満
⑨ 400万円以上 500万円未満	⑩ 500万円以上

Q12 継続できている理由は何だと思いますか。(〇は3つまで)

① 顧客をつかんでいる	② 事業内容やサービスを常に検証し、練り直している
③ 開業前の経験が活かしている	④ 人脈を構築してきた
⑤ 家族や友人の協力がある	⑥ 生計の手立ては別にある
⑦ ホームページ、ブログ、フェイスブックほか広報戦略が充実している	
⑧ その他 ()	

Q13 何歳で起業しましたか。

_____ 歳

Q14 開業資金額を教えてください。(〇はひとつだけ)

① 30万円未満	② 30万円以上 50万円未満
③ 50万円以上 100万円未満	④ 100万円以上 150万円未満
⑤ 150万円以上 200万円未満	⑥ 200万円以上 250万円未満
⑦ 250万円以上 300万円未満	⑧ 300万円以上 400万円未満
⑨ 400万円以上 500万円未満	⑩ 500万円以上

Q15 開業資金の調達方法を教えてください。(〇はいくつでも)

① 自分の貯金から	② 融資制度を利用した (どこ))
③ 夫から借りた	④ 夫以外の家族から借りた
⑤ 友人から借りた	⑥ 補助金・助成金等を利用した (どこ))
⑦ その他 ()	

Q16 どんな分野で起業しましたか。事業内容を書いてください。

(例) フラワーアレンジメント、学習塾、アロマテラピー、食品販売 等)

Q17 起業した分野に関連する仕事の経験はありますか。

A ある	
経験年数を次からひとつ選んでください。	
① 1年未満	② 1年以上 3年未満
③ 3年以上 5年未満	④ 5年以上 8年未満
⑤ 8年以上	
B ない	

Q18 起業した事業の経営形態と、それを選んだ理由を教えてください。

(〇はひとつだけ)

	A 個人
--	------

	理由
--	----

	B 法人
--	------

法人の種類を次からひとつ選んでください。

	① 株式会社		② 有限会社
	③ 合同会社		④ NPO法人
	⑤ その他		

	理由
--	----

	C その他（形態		）
--	----------	--	---

	理由
--	----

4 起業の悩みや課題について

Q19 現在の（起業を断念または中断した方は起業していたときの）悩みや困難な課題を教えてください。（〇は3つまで）

	① 自己資金の不足		② 自己資金以外の資金調達
	③ 起業に伴う許認可の手続き		④ 事業の採算の見込みが立たない
	⑤ 経営に必要な知識・ノウハウの不足		⑥ 財務・法務などの知識の不足
	⑦ 販売先・仕入先の開拓		⑧ 市場調査・分析
	⑨ 条件のよい開業場所の確保		⑩ 質の高い人材の確保
	⑪ ワーク・ライフ・バランスがとりにくい		⑫ 配偶者や家族の理解不足
	⑬ 専門家のアドバイスが得にくい		⑭ 特になし
	⑮ その他（		
	）		

Q20 起業に関する悩みや課題について、どういう人・機関に相談したときに役に立ちましたか。(〇は3つまで)

① たまご塾で知り合ったなかま	② UPルームナビゲーター
③ UPルームから紹介された先輩起業家	④ UPルームの起業準備相談・ホームページ診断
⑤ 家族・親せきなどの身内や友人	⑥ 異業種交流で知り合った起業家
⑦ 中小企業診断士等	⑧ 金融機関
⑨ 行政機関の相談窓口 (どこの)	⑩ 弁護士・税理士
⑪ 特になし	⑫ その他セミナー講師等 ()

5 女性起業家たまご塾の役立ち度について

Q21 前期(事業プラン完成コース または ビジネス設計コース)を受講してわかったこと、得たものに〇を付けてください。また、その後も役立っているものには右の欄にも〇をつけてください。(〇はいくつでも)

※後期のみ受講の方は ⇒ [Q22](#)へ

わかったこと ・得たもの		その後も役立 っているもの
	① 経営者の役割	
	② 相談できるなかま	
	③ プレゼンテーション能力	
	④ 資金計画・損益計画の作り方	
	⑤ 環境分析、事業領域の設定のしかた	
	⑥ タイムマネジメント能力	
	⑦ 周囲の協力を得る方法	
	⑧ 自分のプランの実現性と改善点	
	⑨ 特になし	

★その他、役立ったことやご自身の変化について、特に気づいたことがあれば、自由にお書きください。

Q22 後期（IT活用販促コース）を受講してわかったこと、得たものに○を付けてください。また、その後も役立っているものには右の欄にも○をつけてください。
（○はいくつでも）

※前期のみ受講の方は ⇒ Q23 へ

わかったこと ・得たもの		その後も役立 っているもの
	① 経営者の役割	
	② 相談できるなかま	
	③ サイト設計のコツ	
	④ プレゼンテーション能力	
	⑤ タイムマネジメント能力	
	⑥ 周囲の協力を得る方法	
	⑦ 自分のプランの実現性と改善点	
	⑧ 売れるためにHPにのせるべき情報	
	⑨ 自分のビジョンに向かって小さな目標を段階的に達成 する目標到達方法（ビジョニング）	
	⑩ ソーシャルメディアの活用方法	
	⑪ 検索エンジン対策	
	⑫ 特になし	

★その他、役立ったことやご自身の変化について、特に気づいたことがあれば、自由にお書きください。

Q23 たまご塾以外で、フォーラムの事業で役立ったものはありますか。

(〇はいくつでも)

	① 女性起業 UP ルームの場合 (立ち寄る、勉強会の場合として使う、パンフレットや作品を置くなど)		
	② 起業準備相談		
	③ ホームページ診断		
	④ ナビゲーターのメール等でのフォロー		
	⑤ フォーラムの起業セミナー・ワークショップ		
	⑥ UP ルームサイトでの情報提供や告知協力(塾生紹介含む)		
	⑦ フォーラムまつり出店		
	⑧ 修了者向けの講師トライアル企画(女性起業家パートナー企画、スタートUP サロンなど)		
	⑨ 他の就業関連セミナー		
	⑩ フィットネスルーム		⑪ 生活工房
	⑫ ライブラリ		⑬ 相談センター
	⑭ 保育		⑮ 他の支援施設への紹介
	⑯ 特になし		⑰ その他()

Q24 フォーラム以外の施設・プログラム・支援制度で役立ったものは何ですか。

(〇はいくつでも)

	① IDEC(横浜企業経営支援財団) (具体的には)
	② 助成金制度(助成金名)
	③ 資金融資制度(融資制度名)
	④ 資金相談窓口(どこの)
	⑤ 交流会(どこの)
	⑥ イベント出店(どこの)
	⑦ イベントの共催・後援実施(どこと)
	⑧ 空き店舗活用事業(どこの)
	⑨ 起業塾・セミナー(どこの)
	⑩ 特になし
	⑪ その他()

6 今後の希望について

Q25 どんなサービス・支援を利用したいと思いますか。(〇は3つまで)

	① 起業準備、事業計画、資金調達に関する相談窓口
	② 起業準備、事業計画、資金調達等のノウハウを習得するためのセミナー
	③ 事業の発展段階に応じた専門家、経験豊かな女性起業家によるコンサルティング
	④ 成功した女性起業家によるきめ細やかな助言・指導
	⑤ 女性起業家同士の交流
	⑥ 女性起業家に有利な融資、債務保証制度
	⑦ 人材、市場、技術等に関する情報提供
	⑧ 家事育児介護と仕事の両立を可能とするサービス・施設の充実
	⑨ 活用できる助成金等の情報の提供
	⑩ 信頼できる外注先等のマッチング
	⑪ 特になし
	⑫ その他 (具体的には)

7 職業経験と職種について

Q26 これまで企業に雇用された経験、または自営業や自営業の手伝い等で働いた経験はありますか。(学生の時のアルバイトは除く)

① ある	② ない
------	------

Q27 これまでに経験した主な仕事を教えてください。

(複数の仕事を経験している方は、〇は経験の長いものから3つまで)

① 公的な資格(教員、看護師、薬剤師、保育士等)が必要な仕事
② 専門的な知識・技術(技術者、プログラマー、通訳、編集等)が必要な仕事
③ 課長相当職以上の管理職
④ 高度な判断や企画力が求められる事務職
⑤ 定型的な仕事を中心の事務職
⑥ 外交員などの営業職
⑦ スーパー・百貨店等小売店での販売業
⑧ 理美容師
⑨ 調理・接客サービス(ウェイトレス、客室乗務員等)などのサービス職
⑩ 製造・組立・修理などの技能職
⑪ その他 ()

8 起業後の人生の満足度について

Q28 起業している方、過去に一度でも起業したことのある方にお聞きます。起業してからの（起業していた時の）人生の満足度を教えてください。

	① とても高くなった		② やや高くなった
	③ どちらともいえない		④ 低くなった

その理由

質問は以上で終了です。ご協力いただきまして、まことにありがとうございました。

収益が出る仕組みを、徹底的に検証！

www.uproom.info/

女性起業家たまご塾

第7期生募集！

事業プラン完成コース

10月19日・26日、11月9日・23日、12月14日 [全て土曜]
time:10:00~16:00

[定員]
具体的な
事業プランを持つ
女性
25人

「想いだけが強くても食べていけない」
「利益が出なければ、続けていけない」
厳しい経済環境の中では、もっとも適した「見込客は誰か」
を見極め、きちんとした利益モデルを持って始めることが大事
です。

『結果』を出すための塾 がここにあります！

他のセミナーとは**決定的に違う！5つのポイントとは**(裏面へつづく)

講師 上岡実弥子 [(株)キャラウィット代表、中小企業診断士]

<http://www.carawit.co.jp/>



【プロフィール】個人商店から商店街、百貨店からショッピングセンターに至るまで、幅広い顧客のプロモーションを手がけ、販売・マーケティングや人材育成を得意とする。楽しく分かりやすい講義と支援が好評で、全国で講演するなど広く活躍している。

- 会場：フォーラム（男女共同参画センター横浜）会議室3
- 参加費：22,000円(市外24,000円)＋テキスト代2,500円
▶受講参加決定後事前振込み(テキスト代は免除対象外)
※母子家庭・非課税世帯等、経済的に困難な事情がある横浜市民には、申請により参加費(テキスト代は除く)と保育料が免除される制度あり
- 保育：1歳6カ月～未就学児(予約制・有料)
- 申込：専用申込書に必要事項を記入の上、郵送。
9月11日(水)必着 ※応募多数の場合、書類選考あり
⇒専用申込書はHPよりダウンロードできます
- 【郵送先】〒244-0816 横浜市戸塚区上倉田町435-1
男女共同参画センター横浜 事業課 第7期たまご塾係
※メール添付での応募も可。詳しくは下記 HP でご覧ください。
- お問い合わせ：045-862-5052
女性起業UPルーム **検索** ➡
- 女性起業UPルームでは専属ナビゲーターが起業準備相談や、HP診断を受け付けています。まずはメールマガジンにご登録ください。

2013.5 作成

●いただいた個人情報は今回の事業実施のみに使用し、他の目的で使用することはありません。

フォーラムのたまご塾はココが違う！

Point1

聞くだけで終わらない
参加型セミナー

- 自分のプランをプレゼンテーションしたり、意見交換をしたり。プレゼンテーション力が身につきます。
- セミナーで出される課題を持ち帰り、期限までに取組んで提出。自分で考え人に伝えること。反応を直に感じる。どれも経営者に必要な姿勢です。
- テストマーケティング(見せてみる、売ってみる)を後押しします。

Point2

受講期間中は
スタッフがきっちりサポート！

- 受講期間中は、メーリングリストで分からない点をフォローします。
- 「セミナーで学ぶ」→「実践する」。その過程で、分からないことは講師やスタッフがサポートします。
- 受講期間中は、起業相談(通常は有料)が無料で利用できる特典つき。

Point3

結果を出すために
考え抜く力が身につく

- 課題をこなすために、優先順位をつけ、時間をやりくりし、家族の協力を得る。すべて、起業準備につながります。
- 結果を出すために考え抜く力や、段取り力、判断力が身につきます。

Point4

経営者としてビジネスの
基本を学ぶ

- ビジネスの考え方、組み立て方、経営者としての発想の仕方が学べます。
- 変化に対応できる、経営者としての考え方の基本が身につきます。

Point5

女性に特化した
起業支援

- 女性に特化した起業支援で、保育もあります。また、女性起業家同士の交流やネットワーク化を応援します。
- 母子家庭等経済的に困難な方には、免除制度があります(詳細はお問合せください)。

【全5回の集中講義の内容】

10/19
step1

夢を描こう！

収入につながる「強み」は？
環境分析／SWOT 分析とポジショニング

10/26
step2

お客さま目線の事業をしよう！

事業領域の設定／ターゲットをリアルに描く
マーケティングミックスの構築

11/9
step3

こうして売る！販売戦略の構築

広告宣伝・販売促進のストーリー作り／営業・販売
ロールプレイング／初年度の「売れる道筋」作り

11/23
step4

儲かるか？儲からないか？

手堅い損益計画の作り方／コストを下げるコツ
損益分岐点売上高とは／資金計画と調達方法

12/14
step5

ビジネスプランの発表と講評

ビジネスプランの発表と講評

…これまでの参加者の声…

- 仲間のみんなから、弱点や改善点をお客様目線で言ってもらい、大いに参考になりました。
- 塾に行かなければ、ただやみくもに突っ走っていたところでしたが、いろんなリスクを考えることができました。
- 塾終了後も自主運営しているメーリングリストやネットワークは、モチベーションを維持し、困ったときに支えてくれる、かけがえのない財産です！



■男女共同参画センター横浜(フォーラム)

【交通のご案内】

JR・横浜市営地下鉄戸塚駅徒歩5分(できるだけ公共交通機関をご利用下さい。駐車場は予約制です。)

●フォーラムは、公益財団法人横浜市男女共同参画推進協会が管理運営する男女共同参画センター3館のうちの1つです。

●パソコン(スマートフォン)向けにメールマガジンで講座・イベント情報をお届けしています。登録は協会のHPまたはQRコード(右)から。



【ねらい】

- 起業への思いと動機を固め、強い意思で起業を目指す。
- ビジネスとしての実現性をユーザー目線で検証する。
- 必要な技術、能力、経営資源を確かめ、不足事項を補う。
- 顧客ニーズをつかんだドメインを構築する。
- 起業に最低限必要な数字（損益計画／資金計画）が理解できるようになる。

【メリット】

- 少人数の演習型講義によって必要な知識がしっかりインプットできる。
- ビジネスプラン作成とシミュレーションにより、現実的な事業計画が策定できる。
- 受講者同志のシビアなディスカッションにより、自身の「ヌケ・モレ」が見つかる。
- メーリングリストの情報交換により、起業を実現する良い仲間が得られる。

【カリキュラム】

いずれも（土）10：00－16：00

単元	月日	内 容	次回までの課題（宿題）
I	10/19	■夢を描こう！ ・ 収入につながる「強み」は？ ・ 環境分析 ・ SWOT分析とポジショニング	・ 市場・競合他社調査 ・ 名刺作成（様式自由） ・ 試作・試販売＜随時＞
II	10/26	■お客様目線の事業をしよう！ ・ 事業領域（ドメイン）の設定 ・ ターゲットをリアルに描く ・ マーケティングミックスの構築 ～商品・サービス、ブランディング、価格戦略、チャネル戦略	・ ターゲットニーズの調査 ・ 試作・試販売＜随時＞
III	11/9	■こうして売る！ 販売戦略の構築 ・ 広告宣伝・販売促進のストーリー作り ・ 営業・販売 ロールプレイング ・ 初年度の「売れる道筋」を作る	・ 宣伝・営業ツール作成 ・ 試作・試販売＜随時＞
IV	11/23	■儲かるか？儲からないか？ ・ 個人事業と法人事業 ・ 手堅い損益計画の作り方 ・ コストを下げるコツ ・ 損益分岐点売上高とは ・ 資金計画と調達方法	・ 必要資金見積 ・ 損益計画シミュレーション ・ ビジネスプラン完成 ・ 試作・試販売＜随時＞
V	12/14	■ビジネスプランの発表と講評 ・ 全員のビジネスプラン発表 ・ 講師による講評、採点	

売↑につながるサイトを設計しよう！ 女性起業家たまご塾

第7期
後期コース

塾生募集中!
11/25 締切
限定!女性 20名

IT活用販促コース

ホームページをつくれば、お客さんはきっと見てくれるはず、と思っではないませんか？
売れるサイトには、必ず『戦略』があります。売↑につながるサイト設計の考え方を学び、
最終日までにトップページと商品ページの設計図を仕上げる、実践的なコースです。

【全4回の集中講義の内容】

1/11 Step1	売上げるのに必要なストーリーづくり 商品情報、顧客像(ペルソナ)づくりとストーリーづくり
1/25 Step2	【売れる!】商品(サービス)ページの制作 売上UPの要素をたくさん詰め込んだ商品ページ
2/8 Step3	【売れる!】トップページの制作 お客さんが知りたい情報が一目瞭然のページデザイン
3/1 Step4	ラフデザインの発表と講評 商品ページ・トップページのラフデザインの発表と講評

- ◆誰に何を伝えるサイトなのか。
- ◆どんなキャッチコピーやシーンで商品やサービスの魅力を伝えるのか。
- ◆売れるページにはストーリーがある。
- ◆お客さんにとっての購入しやすさは、何で決まるのか。

❖講師 小宮山真吾
ソフィアブレイン代表/
ネットショップコンサル
タント



❖日時: 2014年 1/11(土)・25(土)、2/8(土)、3/1(土) 全4回
10:00-17:00

❖会場: 男女共同参画センター横浜(フォーラム)会議室3

❖参加費: 22,000円(市外24,000円)テキスト代別途2,000円

▼母子家庭・非課税世帯等、経済的に困難な状況にある、
横浜市在住・在勤・在学の方には参加費(テキスト代は除く)・保育
料が免除になる制度があります。詳しくはお問い合わせください。

▼参加費は、参加決定後、事前振込みです。

❖対象: 具体的な事業プランを持つ女性20人

❖保育: 1歳6ヵ月~未就学児、予約制、1,000円/日

❖申込: **女性起業UPルーム** **検索**

▼HPより申込書を請求し、記入の上、簡易書留・来館またはメール添付で提出。

(受付期間 2013年 11/1~11/25必着)

▼応募多数の場合は、選考(※女性起業家たまご塾 前期コース受講者優先)

❖問合せ: 電話 045-862-5052

■いただいた個人情報は、今回の事業実施のみに利用し、ほかの目的では利用しません。

■フォーラムは、(公財)横浜市男女共同参画推進協会が管理運営する横浜市の男女共同参画センター3館のうちの1つです。



住所: 横浜市戸塚区上倉田町 435-1
JR/市営地下鉄「戸塚駅」より徒歩5分
できるだけ公共の交通機関をご利用ください。

日 程	内 容
1/11(土)	●売り上げるのに必要なストーリー作り ～商品情報、ペルソナ(顧客像)づくり、ストーリーを販売実践を通じてブラッシュアップ オリエンテーション&自己紹介 WEBサイトオープン4ステップ 10分休憩 消費者の購買行動プロセス(集客及びTODO) 昼食休憩 ネットショップに必要なストーリー作り 質疑応答・次回までの課題説明
1/25(土)	●【売れる!】商品(サービス)ページの制作 ～売上を上げるための要素をたくさん詰め込んだ商品ページ オリエンテーション 課題発表 昼食休憩 【売れる!】商品ページの制作 ～ラジオショッピングから学ぶ、売れるホームページを作るためのシナリオ作り～ 質疑応答・次回までの課題説明
2/8(土)	●【売れる!】トップページの制作 ～お客様が知りたい情報が一目瞭然の、トップページデザイン オリエンテーション 現状の把握とIT業界の現状 ラフ図のフィードバック 昼食休憩 【売れる!】トップページの制作 ～お客様が知りたい情報が一目瞭然のトップページ～ 質疑応答・次回までの課題説明
3/1(土)	●商品ページ・トップページのラフデザインの発表と講評 発表 昼食休憩 発表 まとめ、事務局からのご案内など



HOME

メールマガジンで登録はこちら

E-mail アドレス

登録

メールマガジンについて詳しくはこちら

パスワード

気軽に相談できます

起業準備相談
ホームページ診断

HOME

起業相談について

UPルーム起業セミナー情報

女性起業UPルームとは

起業セミナーとは

女性起業家たまご塾とは

女性起業家たまご塾生紹介

社会起業支援

これまでのセミナー

ご利用者の声

よくあるご相談&回答

女性の起業事例の紹介

おすすめの本

お役立ちリンク

セミナー・イベント情報

メディア掲載

プレスリリース

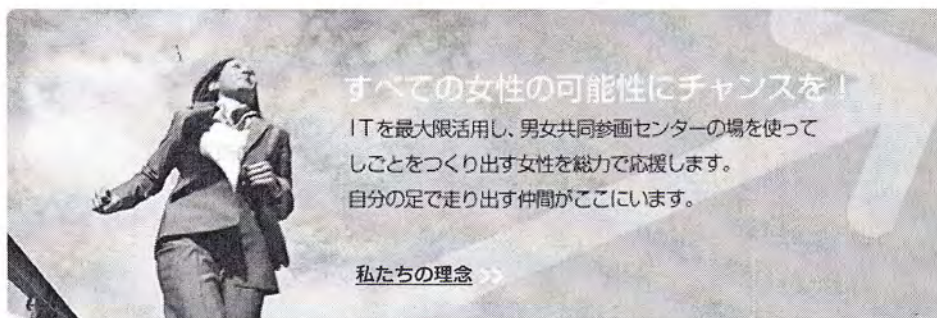
メルマガバックナンバー

ご起業相談のご予約や
お問い合わせはこちらへ

お問い合わせフォーム

セミナーの
お申し込みはこちらへ

スタッフ日記



トピックス

女性の起業準備セミナー（基礎編）2014年4/25(金) あざみ野にて

新着情報



3/19 メルマガ【女性起業UPルーム】「屋号」ってどうやって決めたらいいですか？

3/19 たまご塾生始動！7期磯野カオリさん「薫りで楽しむ日本酒講座」in老舗居酒屋「叶家」

3/17 2014年3月・4月女性起業UPルームの予定および起業相談対応日

3/13 女性起業準備セミナー（助走編）「収益が出るビジネスプランをつくろう」5/17（土）

3/11 女性起業家たまご塾 前期コースの取材番組の動画をアップしました

女性起業UPルーム



だれでも気軽に立ち寄って、起業についての情報を得、相談を受けられるところです。



吉枝 ゆき子
専属ナビゲーター

- 初めての方へご利用案内
- ご相談メニュー
- 起業準備相談
- ホームページ診断&アドバイス
- 利用時間/アクセス
- ナビゲーター紹介
- 相談ご利用の方の声

起業セミナー



【ゆっくりコース】
時間をかけて起業に取り組みたい、ビジネスのスキルを磨きたい、という女性のためのコースです。
※母子家庭等の方に参加費免除

- ゆっくりコース事業メニュー
- 受講者の声
- セミナー案内メールマガジン

起業家たまご塾



【サクサクコース】
事業プランをもつ女性が半年以内に開業できるよう、日々強気にサポートするコースです。
※申込書類による選考あり
※母子家庭等の方に参加費免除

- たまご塾の内容とサポート
- 塾生の声
- 卒業生の紹介
- 卒業生の近況
- 女性の起業事例紹介



セミナー情報一覧

UPルームのセミナー情報

女性起業準備セミナー（助走編）「収益が出るビジネスプランをつくろう」5/17（土）

基礎編に続いて第2弾の助走編では 起業準備の中でも、とっても大切な「資金計画」や...

女性の起業準備セミナー（基礎編）2014年4/25(金) あざみ野にて