

女性起業家たまご塾
第 2 回修了者調査
報 告 書

2019 年 3 月

(公財)横浜市男女共同参画推進協会

目次

1. 調査概要.....	2
(1) 調査の目的.....	2
(2) 女性起業家たまご塾とは.....	2
2. WEB アンケート	3
(1) WEB アンケート概要	3
(2) WEB アンケート結果	4
3. グループインタビュー.....	23
(1) グループインタビュー概要.....	23
(2) グループ A インタビュー結果	24
(3) グループ B インタビュー結果	28
4. 結果分析と今後の事業展開.....	33
5. 調査結果をうけての試行実施.....	36
(1) フォローアップセミナー概要.....	36
(2) 結果と分析	37

付 WEB アンケート調査表

女性起業家たまご塾ちらし(11 期前期・後期)

女性起業 UP ルーム HP(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

中川真奈美、石山亜紀子

〒244-0816 横浜市戸塚区上倉田町 435-1

TEL 045-862-5052

FAX 045-862-3101

1. 調査概要

(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が2007年6月に日本マイクロソフト株式会社、横浜市と協働し、横浜で起業を目指す女性たちの支援拠点「女性起業 UP ルーム」(以下、UP ルーム)を男女共同参画センター横浜(以下、フォーラム)内に開設してから、今年で12年を迎える。

UP ルームでは、専属の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起業準備相談や、HP・ブログ相談、さまざまなテーマでの起業セミナーを実施するほか、ビジネスプランを持つ人を対象に、期間集中型の「女性起業家たまご塾」(以下、たまご塾)を開講してきた。たまご塾の修了者(以下、修了者)は、2017年度までの10年間で296人(のべ465人)、起業した女性は2018年10月時点で191人となっている。

本調査は、2013年度に実施した「女性起業家たまご塾 修了者調査」に続き、7期(2013年度)から11期(2017年度)の修了者に対して、たまご塾が起業を目指す女性の支援にどのように役立っているかを検証し、今後必要とされる事業について検討するために実施したものである。修了者の状況の全体像をつかみつつ、生の声を拾い上げるため、調査はWEB アンケートとグループインタビューの二つで構成した。

(2) 女性起業家たまご塾とは

たまご塾は「横浜で起業する！本気の起業を応援します！」と銘打ち、UP ルーム開設と同時にスタートした女性限定の起業連続講座である。応募段階からビジネスプランの提出を必須としており、UP ルームの起業準備相談、HP・ブログ相談や各種セミナー参加のステップを経て、ある程度ビジネスプランが固まった段階での受講を想定している。

前期・ビジネスプラン完成コース、後期・HP 設計コースの2本立てであり、前期コースでは、受講者がワークショップを通して自分の起業動機を掘り下げることにより、自営業者としての強い自覚を持つと同時に、事業アイデアを客観的に検証し、事業領域(だれに・何を・どのように提供するか)を設定する。また、毎回、損益計画・資金計画作成の演習を行い、経営者に必要な計数管理を学ぶとともに、ビジネスプランをブラッシュアップしていく。後期コースでは、自分の商品の魅力を伝える、インターネットの活用術を学ぶ。独学ではハードルが高い IT 技術についてサポートを得ながら、HPを実際に立ち上げる。顧客を得るための営業ツールを持つことで確実に事業のスタートが切れるよう、開業に向けた後押しをしている。

また、たまご塾には、講師も参加するメーリングリストや Facebook グループがあり、受講者はそこで課題を提出するほか、起業に関する疑問や悩みを投稿し合っている。こうした仕組みによって、受講者同士のコラボレーションによる商品開発や、たまご塾終了後も支え合うネットワークが生まれている。

2. WEB アンケート

(1) WEB アンケート概要

① 対象(本調査の対象者全員)

7 期(2013 年度)～11 期(2017 年度)のたまご塾修了者 105 人

【7 期～11 期の受講者数(のべ人数*)】 *前・後期通しの受講者は 2 人とカウント

7 期	2013 年度	41 人	8 期	2014 年度	47 人
9 期	2015 年度	42 人	10 期	2016 年度	40 人
11 期	2017 年度	41 人			

② 方法

修了者メーリングリスト及び該当者への個別メールにて配信。

③ 回答期間

2018 年 8 月 3 日～31 日

④ 回答数

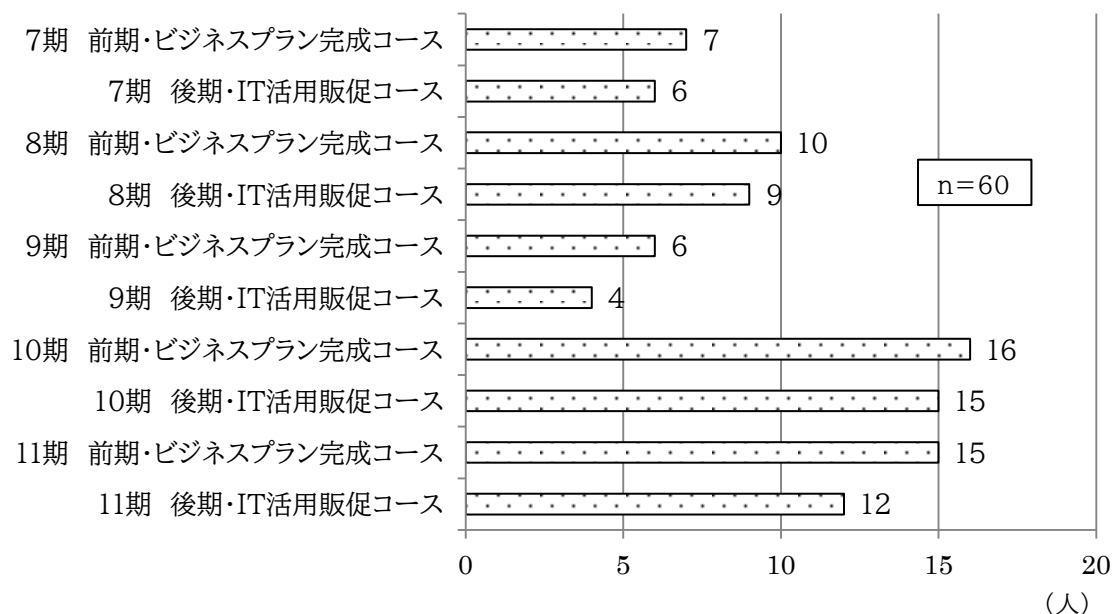
60 件(修了者 105 人を母数とした回答率 57%)

(2) WEB アンケート結果

Q1 何期のどのコースを受講されましたか。(選択はいくつでも)

「10期」(前期16人・後期15人)、「11期」(前期15人、後期12人)を中心に回答が集まった。

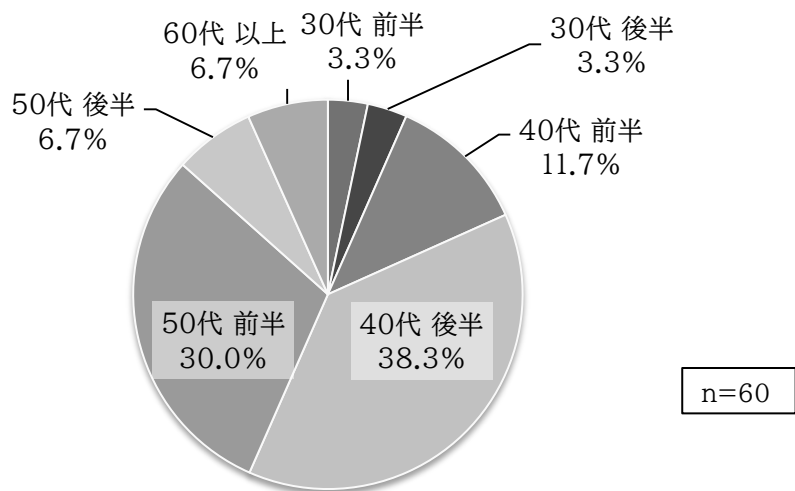
図表1 受講期・コース



Q2 あなたの年齢を教えてください。

「40代後半」が38.3%、「50代前半」が30.0%、「40代前半」が11.7%となっている。

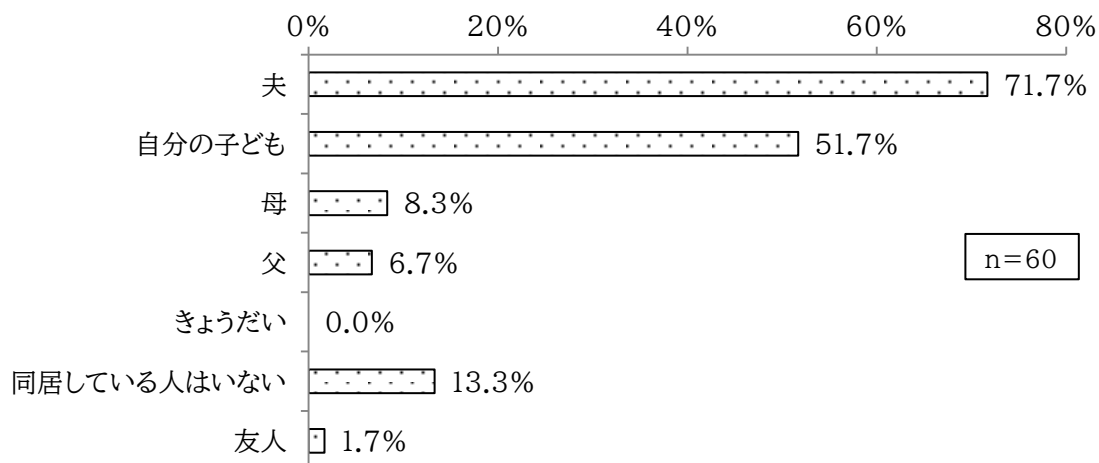
図表2 年齢



Q3 現在あなたが同居している方はどなたですか。(選択はいくつでも)

「夫」が 71.7%、「自分の子ども」が 51.7%、「同居している人はいない」が 13.3%となっている。

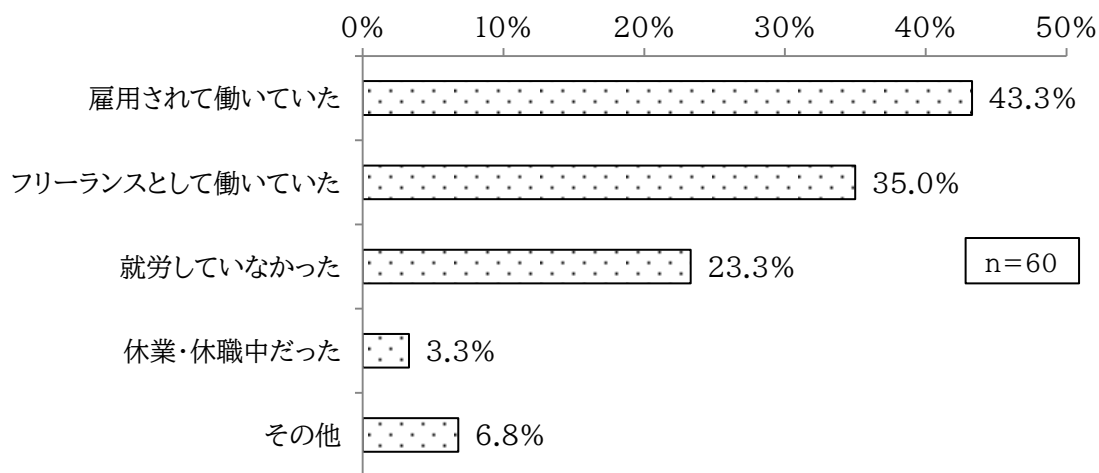
図表3 同居者



Q4 たまご塾申込時の、あなたの就労状況について教えてください。(選択はいくつでも)

「雇用されて働いていた」が 43.3%、「フリーランスとして働いていた」が 35.0%、「就労していなかった」が 23.3%となっている。

図表4 受講前の就労状況



【その他の内容】(4件)

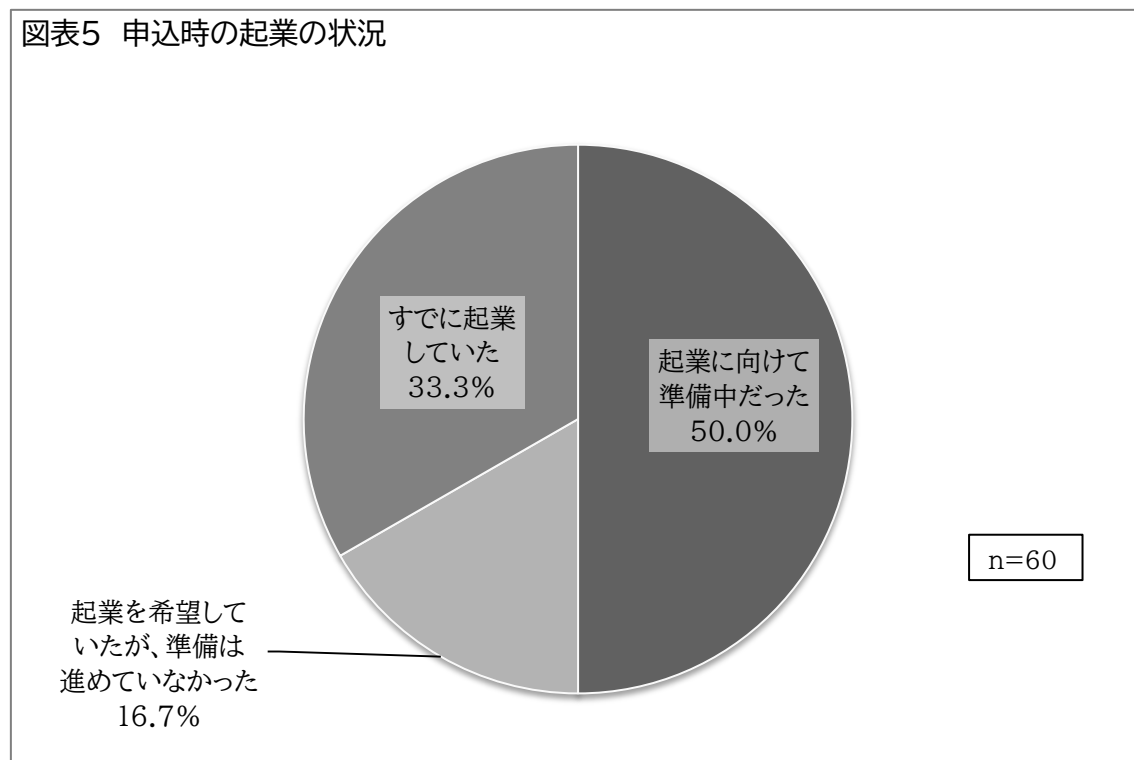
- ・自営
- ・すでに今の仕事をしていた
- ・共同経営をしていた
- ・NPO 法人を立ち上げ就労していた

Q5 たまご塾申込時の、あなたの起業の状況について教えてください。

「起業に向けて準備中だった」が 50.0%、「すでに起業していた」が 33.3%、「起業を希望していたが、準備は進めていなかった」が 16.7%となっている。

*「起業していた」の定義…何らかの事業を行っていたという回答者の自己認識に基づく

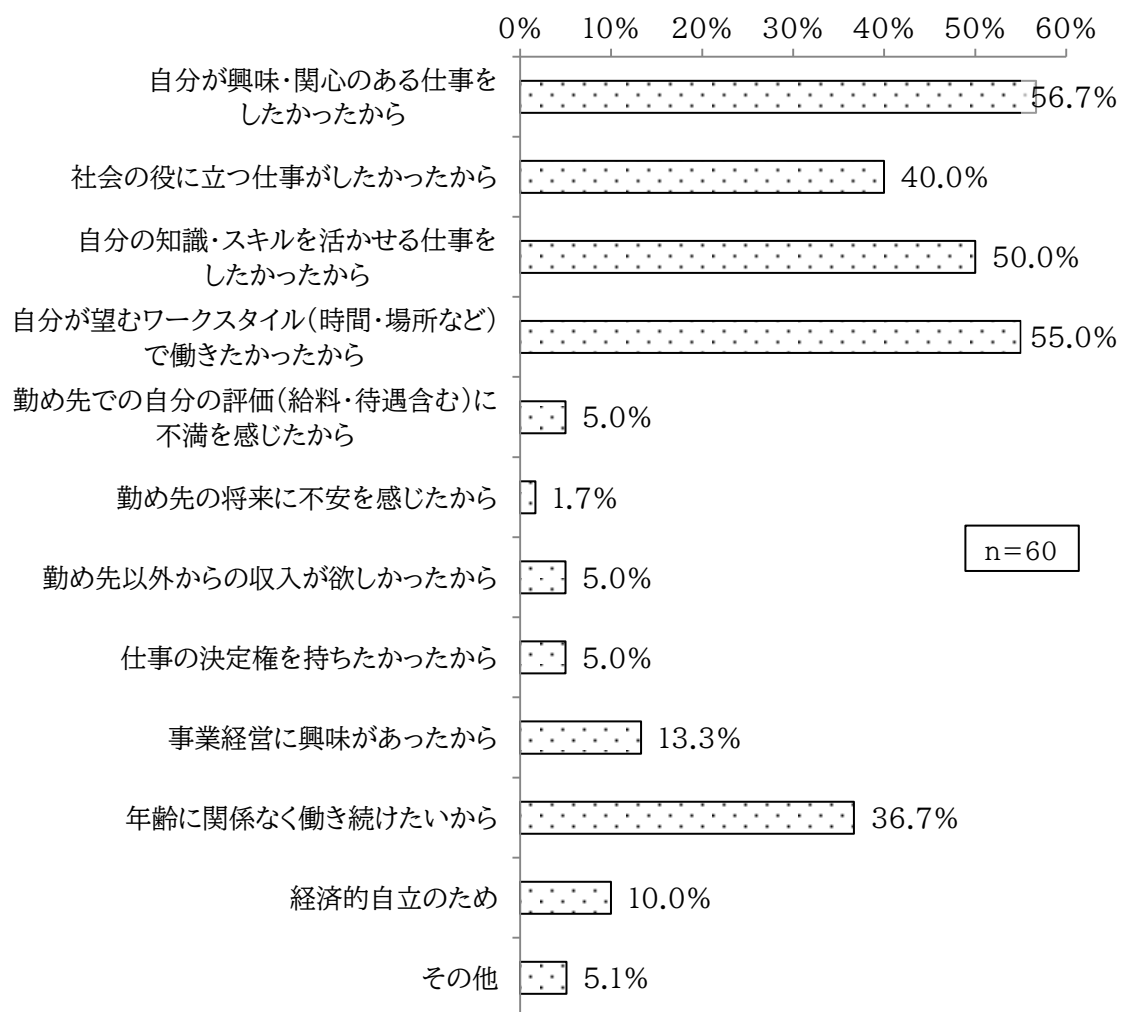
図表5 申込時の起業の状況



Q6 あなたが起業を考えるようになった理由を教えてください。(選択は3つまで)

「自分が興味・関心のある仕事をしたかったから」が 56.7%、「自分が望むワークスタイル(時間・場所など)で働きたかったから」が55.0%、「自分の知識・スキルを活かせる仕事をしたかったから」が 50.0%となっている。

図表6 起業を考えるようになった理由



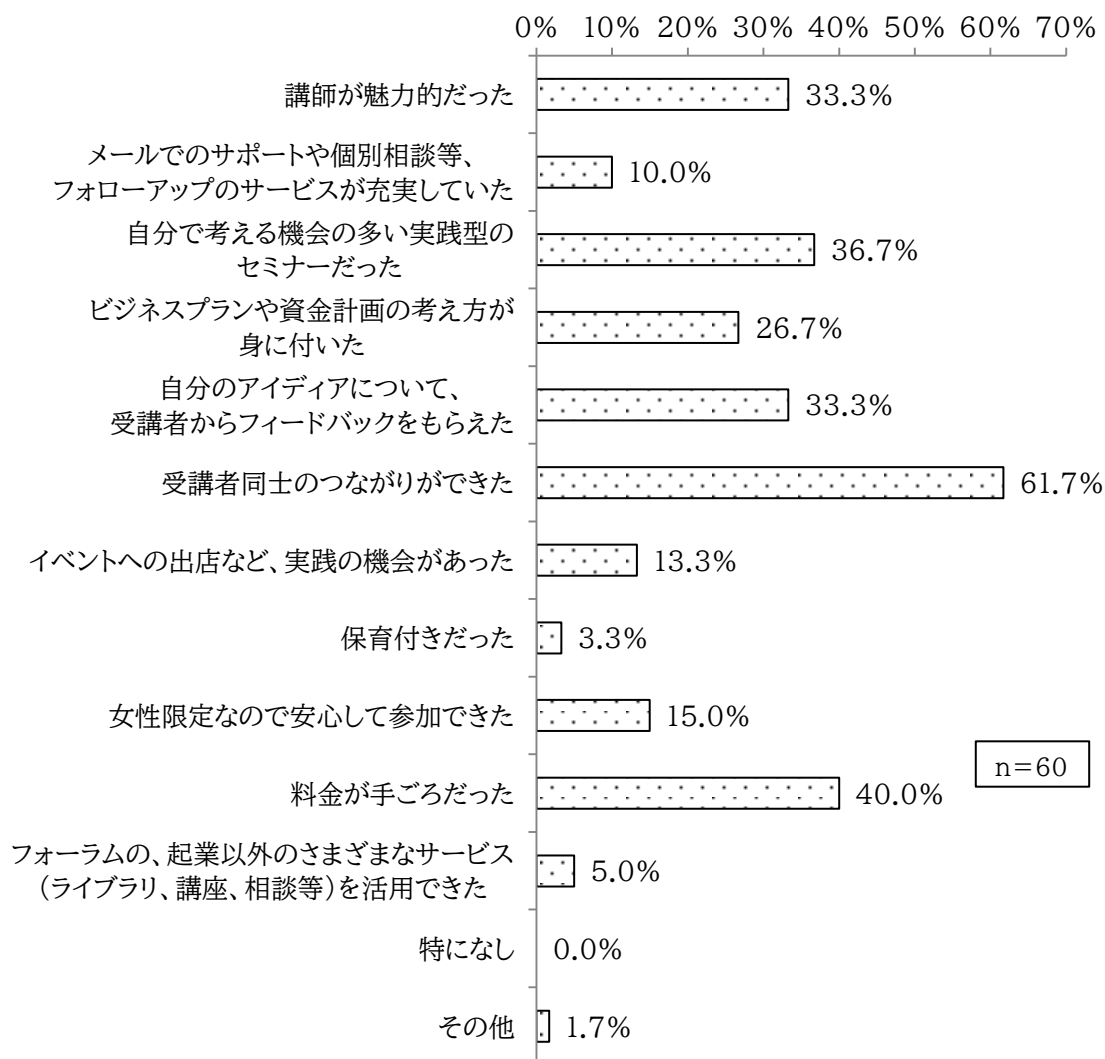
【その他の内容】(3件)

- ・書籍を商業出版したから
- ・商品を日本に広めたいと思ったから
- ・自分の体験・経験から必要性を強く感じたから

Q7 たまご塾のどんなところがよかったですか。(選択は3つまで)

「受講者同士のつながりができた」が61.7%、「料金が手ごろだった」が40.0%、「自分で考える機会の多い実践型のセミナーだった」が36.7%となっている。

図表7 たまご塾のよかったところ



【その他の内容】（1件）

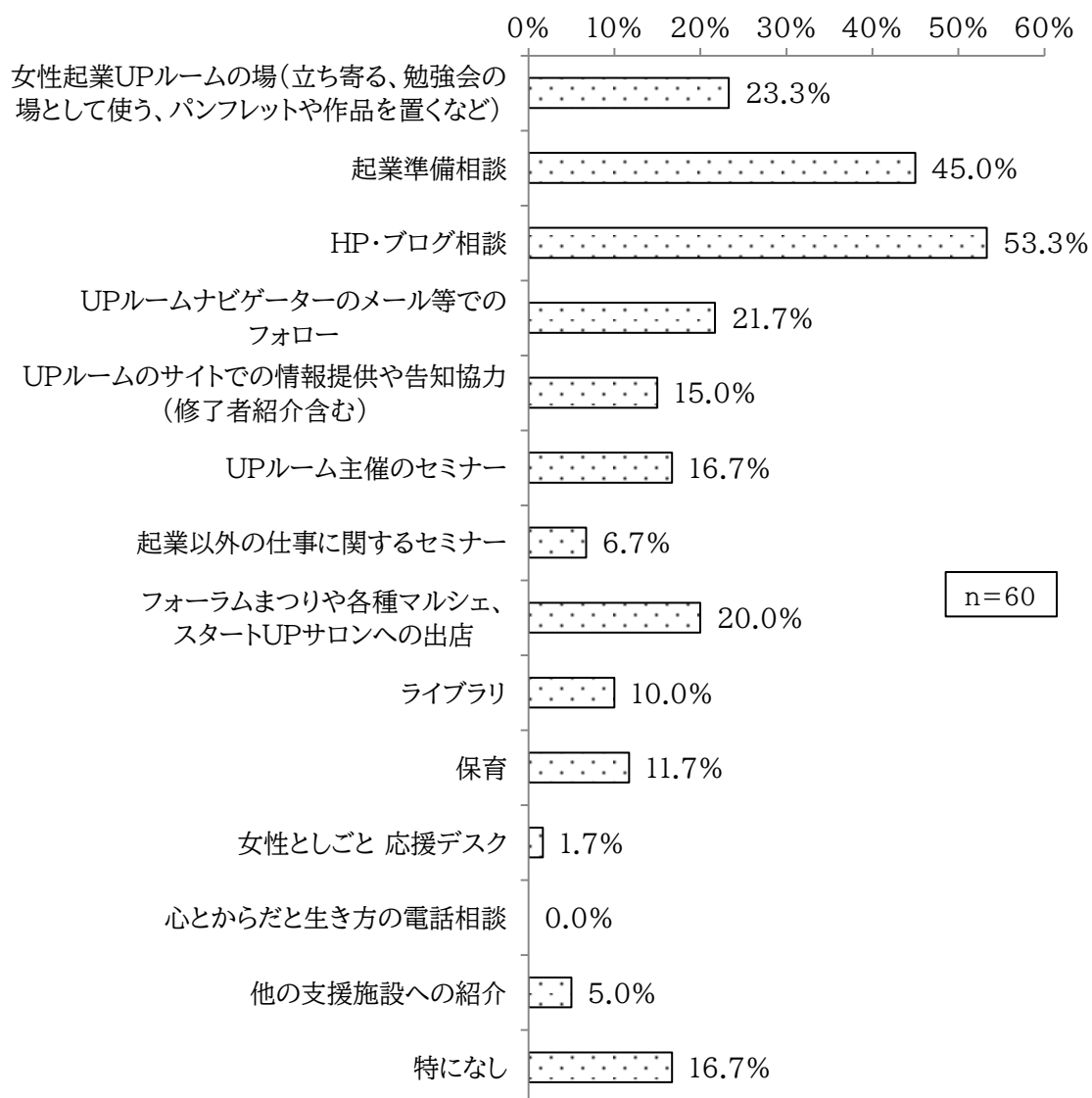
公的な立場で運営しているところ。営利目的の起業塾とは違い安心感があった。たまご塾修了者の活躍のようすやメディアを見て興味関心を持った。

Q8 たまご塾以外で、フォーラムのサービスで役立ったものはありますか。

(選択はいくつでも)

「HP・ブログ相談」が 53.3%、「起業準備相談」が 45.0%、「女性起業 UP ルームの場」が 23.3%となっている。

図表8 たまご塾以外で役立ったフォーラムのサービス

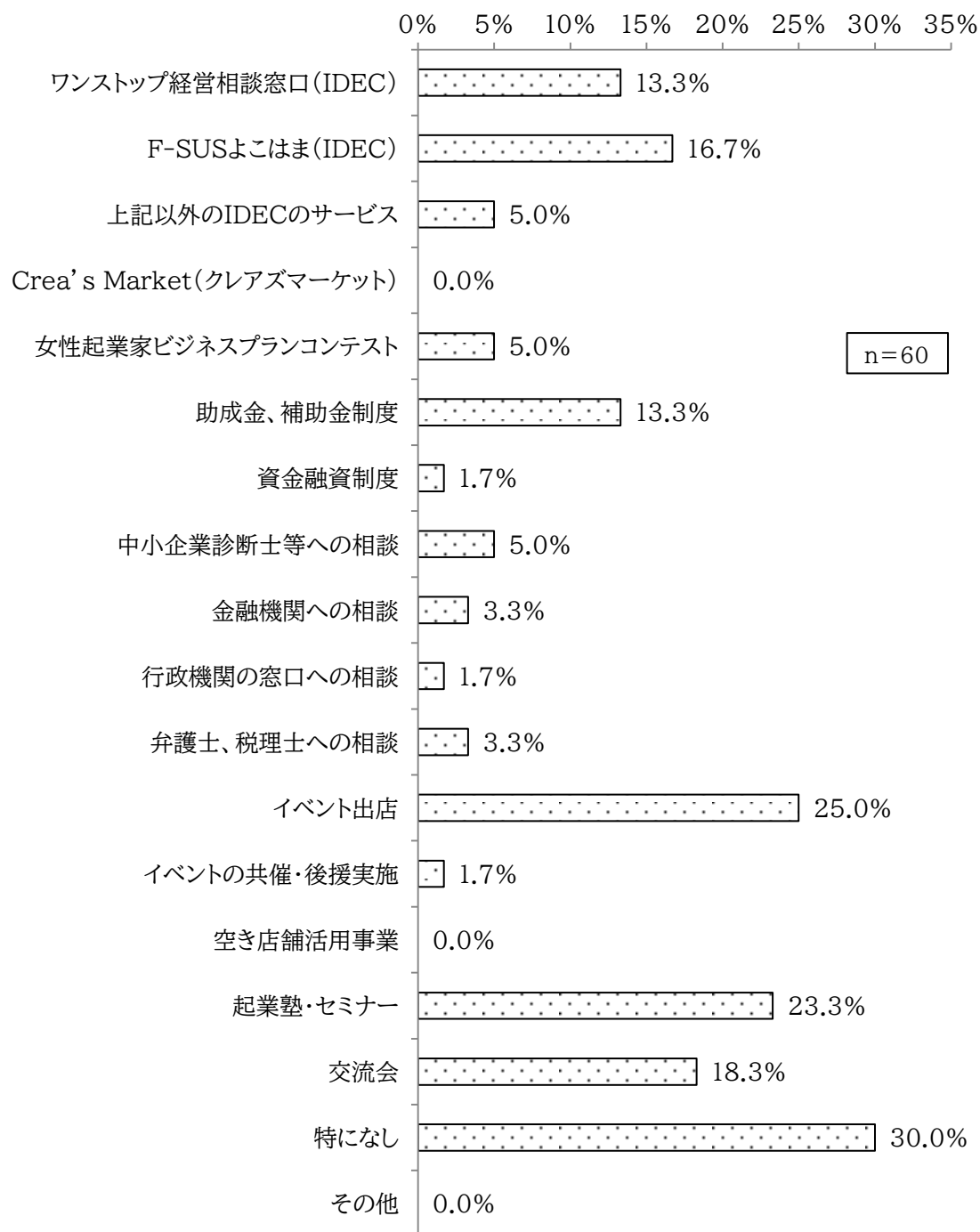


Q9 フォーラムのサービス以外で役立ったものはありますか。(選択はいくつでも)

*IDEC…(公財)横浜企業経営支援財団

「特になし」が30.0%、「イベント出店」が25.0%、「起業塾・セミナー」が23.3%となっている。

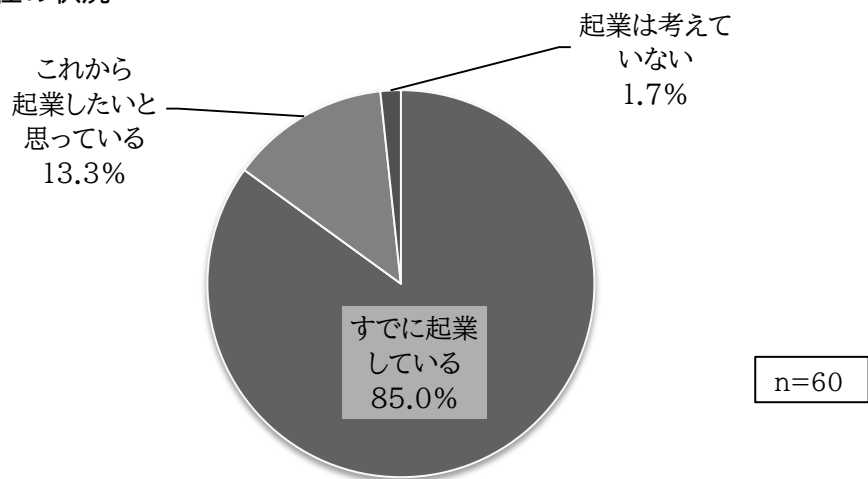
図表9 フォーラムのサービス以外で役立ったもの



Q10 現在は起業についてどのような状態ですか。

「すでに起業している」が85.0%、「これから起業したいと思っている」が13.3%、「起業は考えていない」が1.7%となっている。

図表10 現在の状況



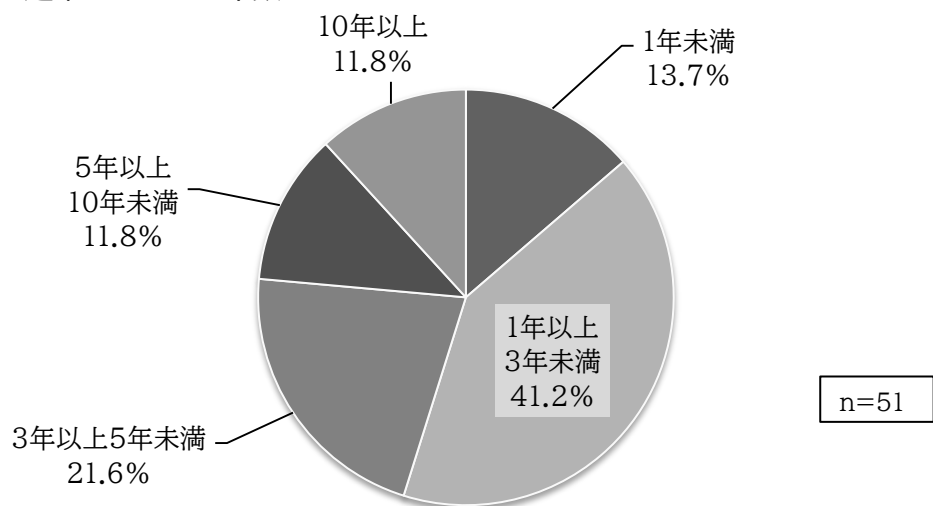
【「起業は考えていない」の理由】（1件）

資金調達が難しいため。

Q11 起業して何年ですか。

「1年以上3年未満」が41.2%、「3年以上5年未満」が21.6%、「1年未満」が13.7%となっている。

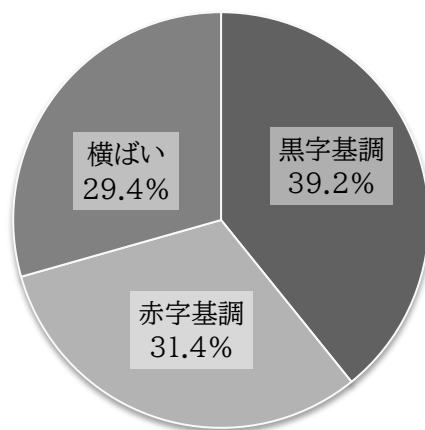
図表11 起業してからの年数



Q12 現在の採算状況を教えてください。

「黒字基調」が39.2%、「赤字基調」が31.4%、「横ばい」が29.4%となっている。

図表12 採算状況

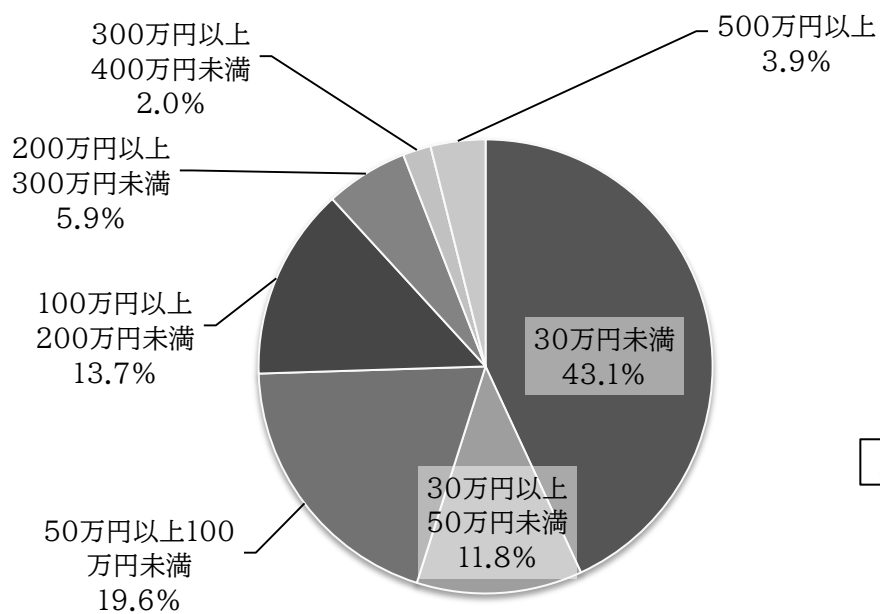


n=51

Q13 現在の年間所得金額(売上から経費等を差し引いた額)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。

「30万円未満」が43.1%、「50万円以上100万円未満」が19.6%、「100万円以上200万円未満」が13.7%となっている。

図表13 年間所得

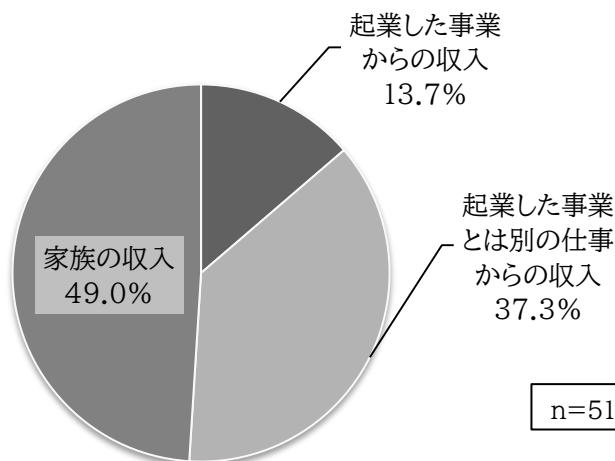


n=51

Q14 あなたの主たる生計手段について教えてください。

「家族の収入」が 49.0%、「起業した事業とは別の仕事からの収入」が 37.3%、「起業した事業からの収入」が 13.7%となっている。

図表14 主たる生計手段



Q15 どのような分野で起業しましたか。事業内容を書いてください。

【自由記述】 起業した分野 (n=51)

○ カウンセリング・コンサルティング・講師

講師(5 件)、コンサルティング(3 件)、デザイン・コンサルティング、不動産・コンサルティング、有料職業紹介

○ 小物・衣類・食品等の制作・販売

手仕事、ペーパークラフト、ハンドメイド系の教室・販売、ハンドメイド作家、フラワーアレンジメント、菓子製造・販売、バッグ製作・販売、花のネット販売・レッスン、つまみ細工の教室開催・不定期催事販売、販売・教室運営

○ 教育・教室関連

教育(2 件)、教室運営(2 件)、食の学校、幼児教育、英語学習、料理教室

○ 美容・健康

美容・メイク・カラー診断・エステ、リラクゼーションサロン、美容・健康、健康

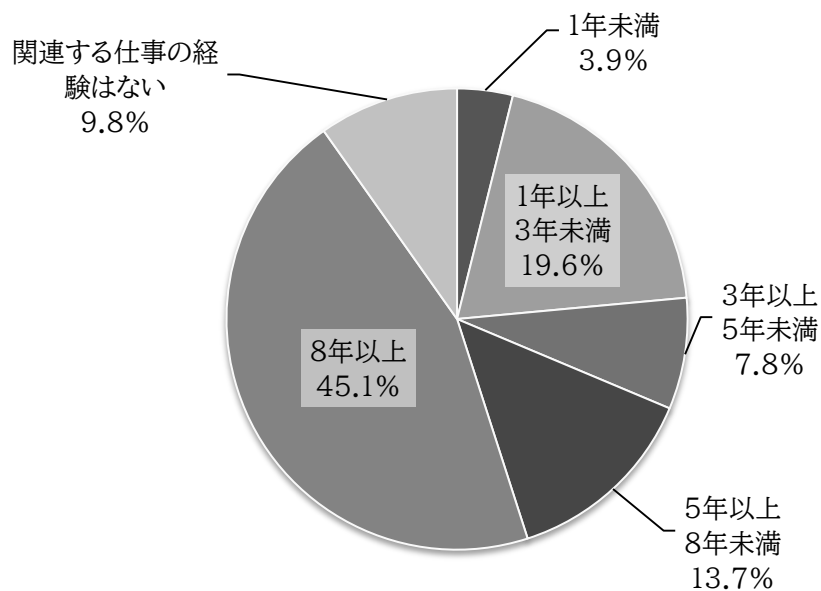
○ その他

サービス(6 件)、翻訳、メンタルヘルス、グラフィックデザイン、医療・福祉、イベントコーディネーター、助産院、農業、小売業、マルタガラス輸入販売、土業、ライティング・HP 作成、片づけ

Q16 起業した分野に関連する仕事の経験年数を教えてください。

「8年以上」が45.1%、「1年以上3年未満」が19.6%、「5年以上8年未満」が13.7%となっている。

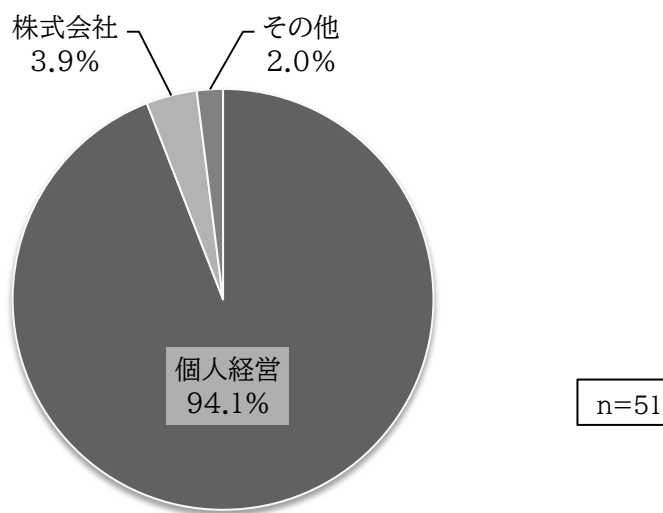
図表16 関連する仕事の経験年数



Q17 起業した事業の経営形態を教えてください。

「個人経営」が94.1%、「株式会社」が3.9%、「その他」が2.0%となっている。

図表17 経営形態

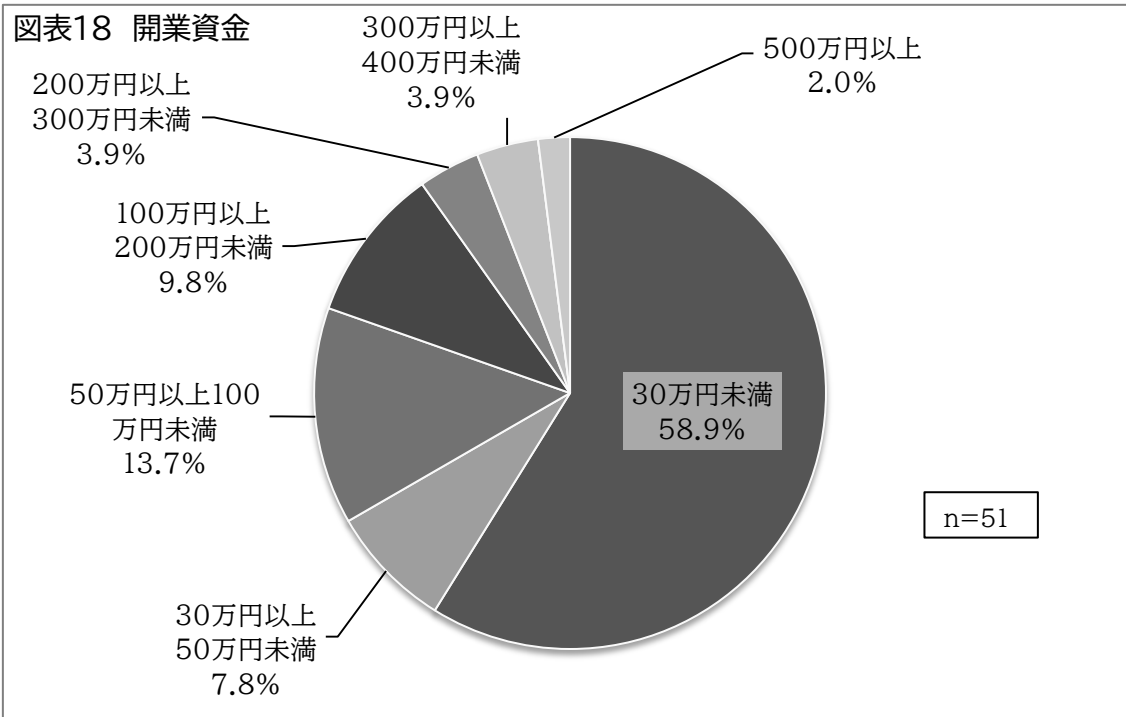


【その他の内容】(1件)

一般社団法人

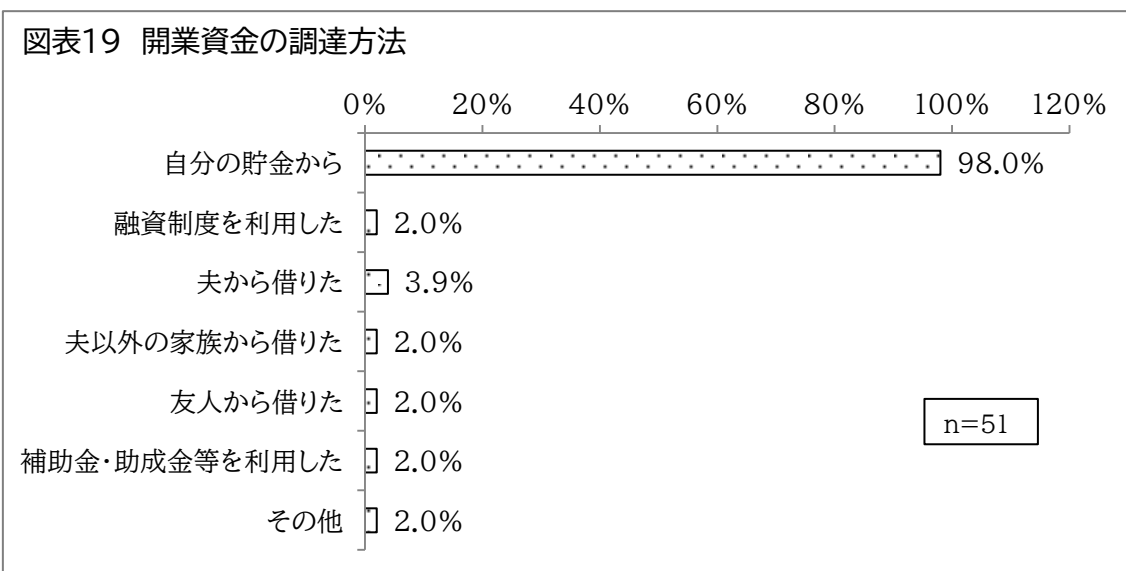
Q18 開業資金を教えてください。

「30 万円未満」が 58.9%、「50 万円以上 100 万円未満」が 13.7%、「100 万円以上 200 万円未満」が 9.8%となっている。



Q19 開業資金の調達方法を教えてください。(選択はいくつでも)

「自分の貯金から」が 98.0%、「夫から借りた」が 3.9%となっている。



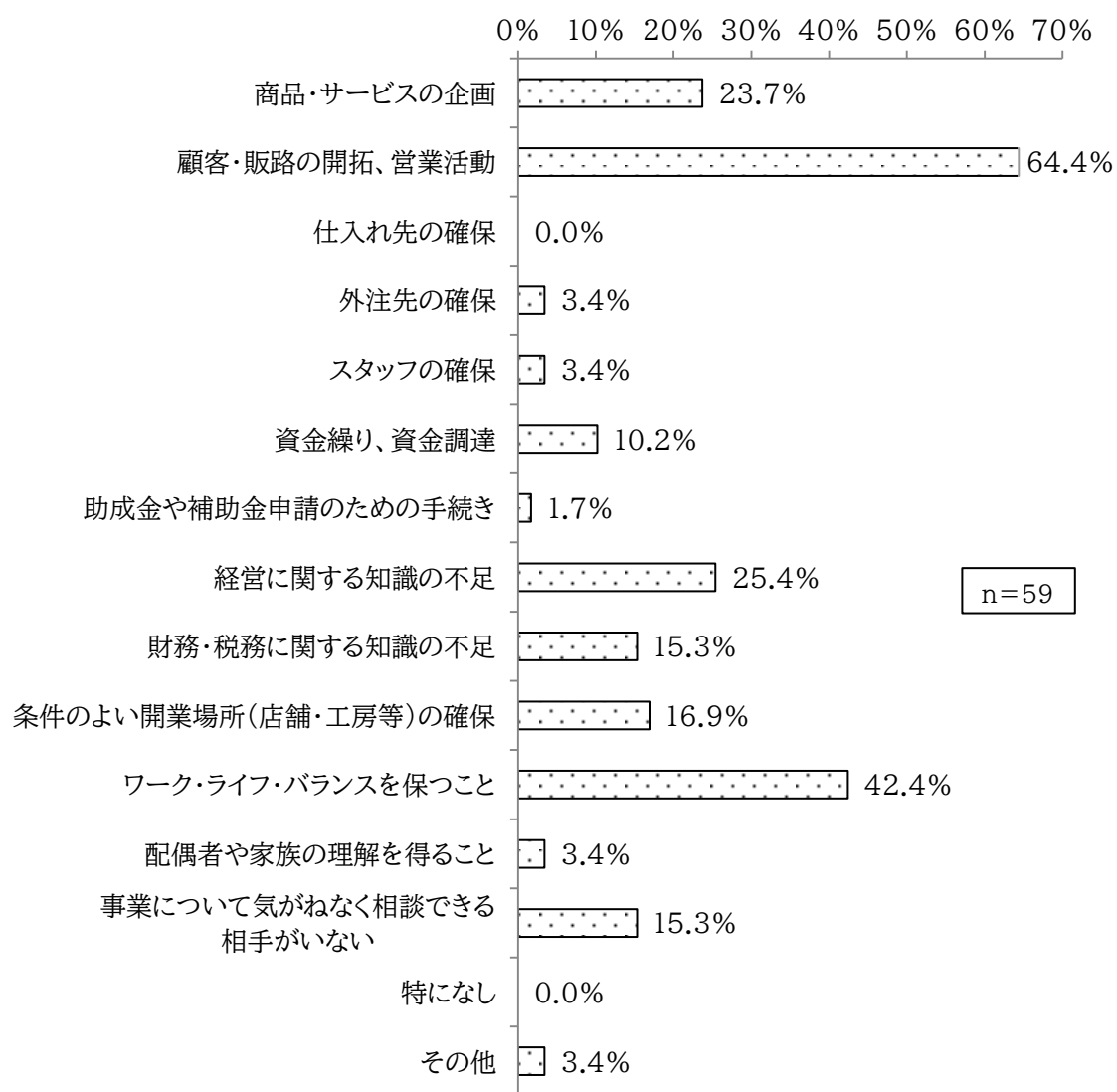
【その他の内容】(1 件)

親からの相続

Q20 現在(起業を中断している方は起業していたとき)、あなたはどんなことに苦労を感じていますか。(選択は3つまで)

「顧客・販路の開拓、営業活動」が 64.4%、「ワーク・ライフ・バランスを保つこと」が 42.4%、「経営に関する知識の不足」が 25.4%となっている。

図表20 苦労していること



【その他の内容】(2件)

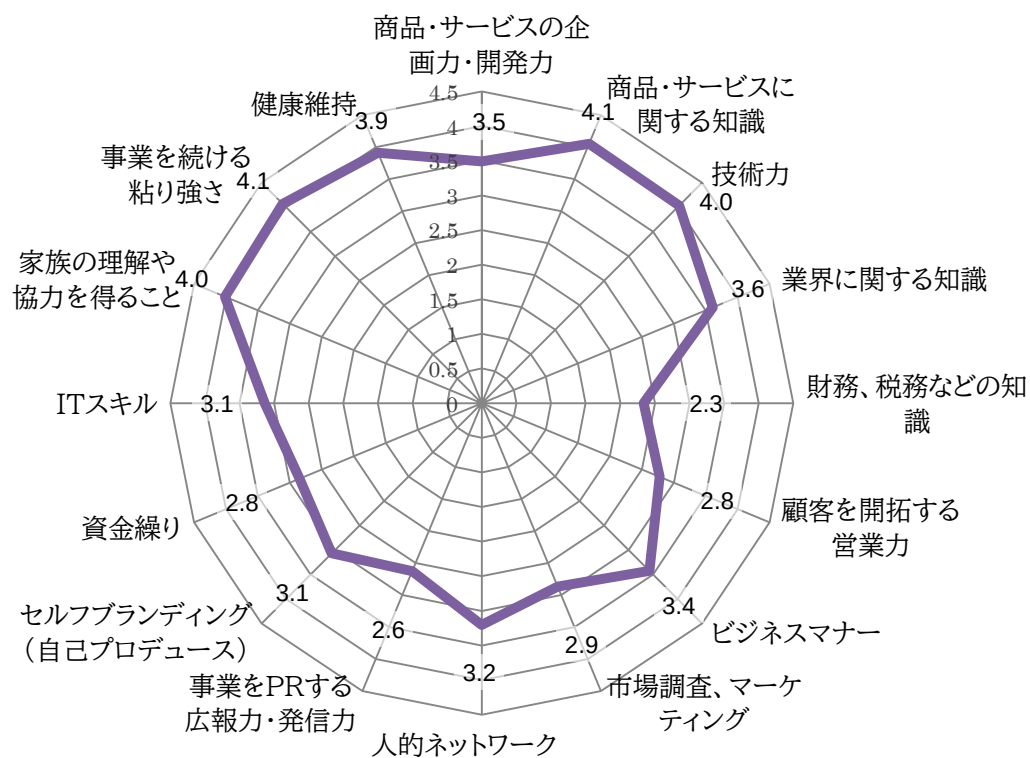
- ・子どもの保育と時間の確保
- ・現在の就労先との関係

Q21 あなたは起業に関して、次のことにどれくらい自信を持っていますか。

(1 まったく自信がない 2 あまり自信がない 3 どちらとも言えない 4 少し自信がある 5 かなり自信がある)

自信度の平均値を見ると、低い順に「財務、税務などの知識」が2.3、「事業をPRする広報力・発信力」が2.6、「顧客を開拓する営業力」「資金繰り」がともに2.8である。

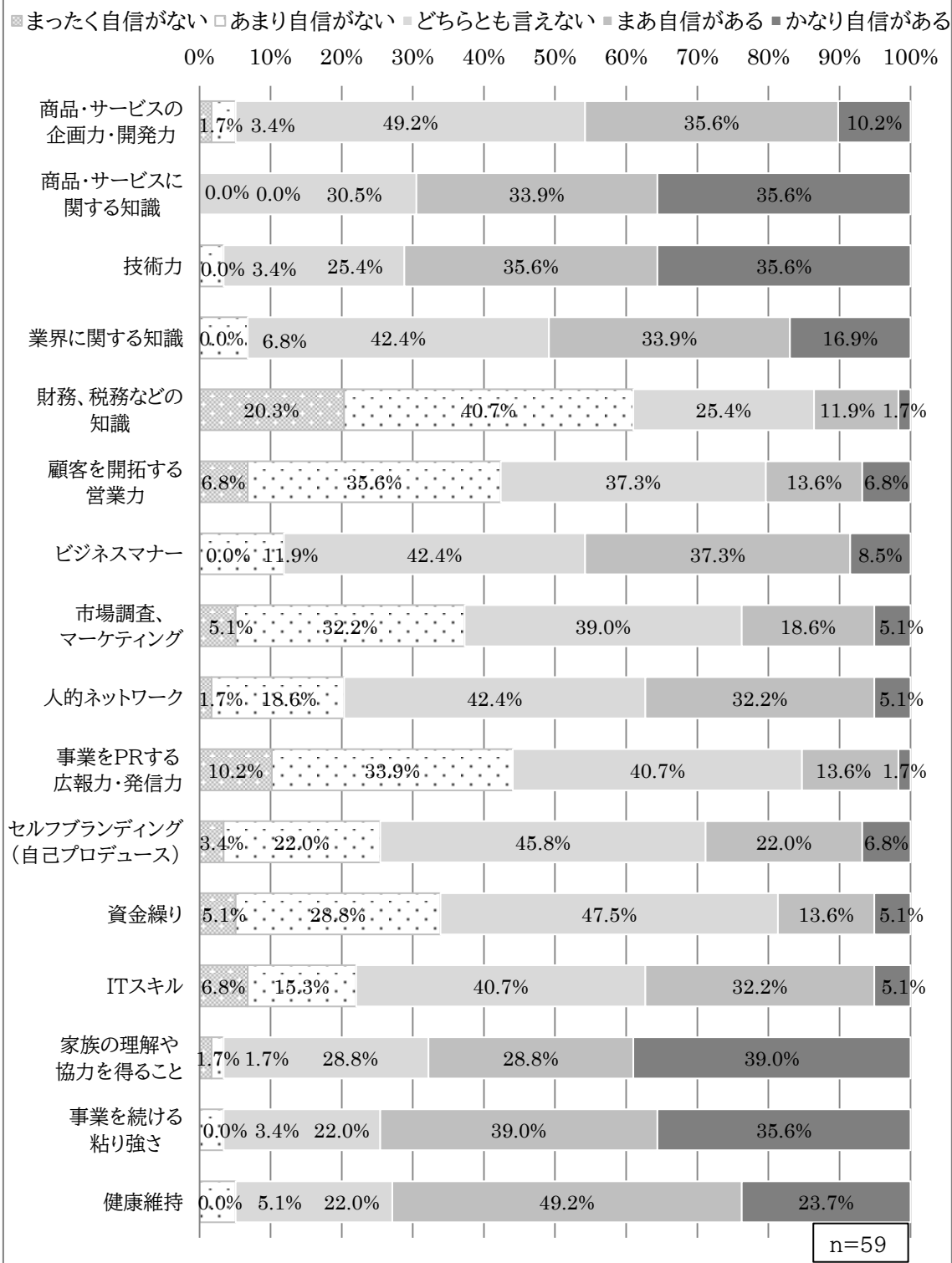
図表21-A 自信度の平均値



n=59

自信度の割合を見ると、「まったく自信がない」または「あまり自信がない」と答えた人が多かった項目は、「財務、税務などの知識」が計 61.0%、「事業を PR する広報力・発信力」が計 44.1%、「顧客を開拓する営業力」が計 42.4%、「市場調査、マーケティング」が計 37.3%である。

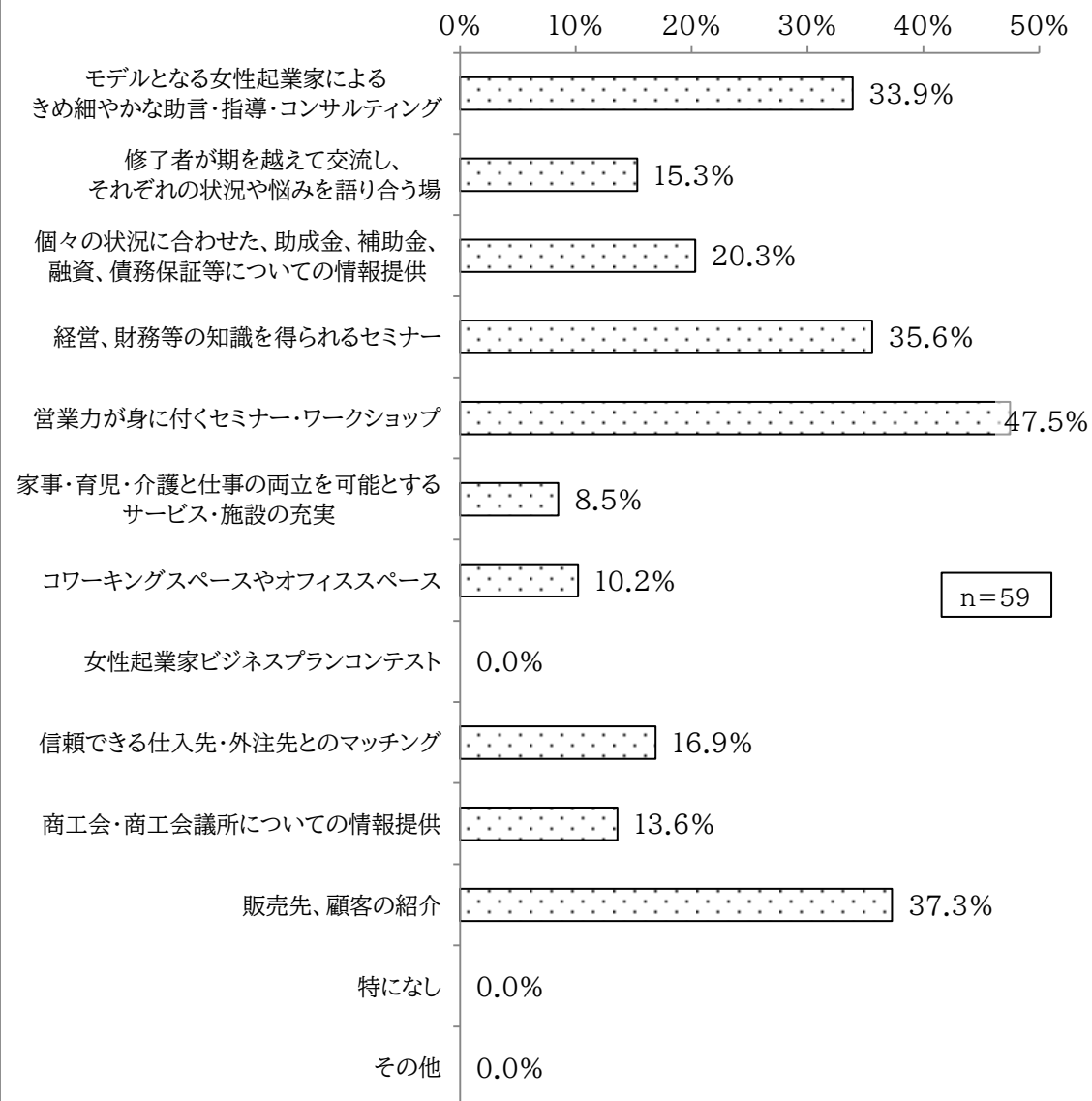
図表21-B 自信度



Q22 今後、どんなサービス・支援が欲しいと思いますか。(選択は3つまで)

「営業力が身に付くセミナー・ワークショップ」が 47.5%、「販売先、顧客の紹介」が 37.3%、「経営、財務等の知識を得られるセミナー」が 35.6%となっている。

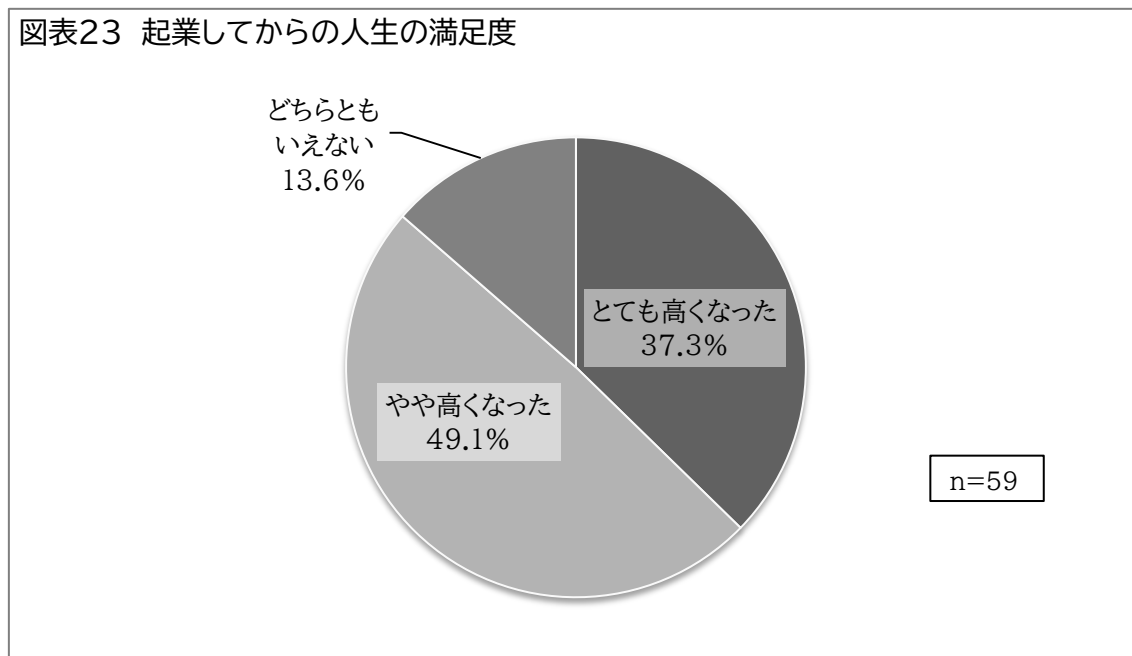
図表22 今後欲しいサービス・支援



Q23 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。

「とても高くなった」が37.3%、「やや高くなった」が49.1%、「どちらともいえない」が13.6%、となっている。

図表23 起業してからの人生の満足度



Q24 23の理由を教えてください。

【自由記述】満足度の理由 (n=42)

○ とても高くなった・やや高くなった

- ・経済的余裕、そこから得られたさらなる自由度、自信、将来への希望。
- ・毎日の生活がたいへん充実しているから。
- ・自分の考える事業が、必要とされる手応えを感じたから。
- ・起業を介しての人とのつながりなど、自分の世界が広がったから。
- ・自分の努力の結果がそのまま数字として戻ってくるのはとてもおもしろい。すべての行動を自分の意志で決め、すべての責任を自分で負うことができる。挑戦も撤退も簡単にできるからストレスフリー。すべての時間が貴重だと気づき、怠惰に過ごす時間がほぼなくなり、自分自身が大きく成長した。
- ・自分発信で、自分の好きなことを仕事としていられることに生きがいを感じられる。
- ・時間や仕事内容の裁量が自分にあるから。
- ・経済的なこと(収入)以外、すべて以前より前向きに、自分自身で向き合っている感覚があり、満足感があります。出会いにも恵まれていると感じています。
- ・人からの押し付けではなく、自分で選んで仕事をしているので、満足度が高いと思う。
- ・心から好きなことを仕事にしており、お客様にも感謝をしていただきながら、思いのままにビジネスを進められる充実感がある。

- ・起業を通して自分の進むべき道が開けてきたから。
- ・自分の能力を生かせる仕事を見つけて、お客様や社会に求められていると感じるから。
- ・すべて自分の責任、すべて自分の意志。これから先の道を作るのは、今日の自分でしかないと思うと、1日、1分が無駄にできないと感じるから。
- ・日々やりがいを感じる。障がいのある方もこのような講座を受けられる環境が整うといいと思います。
- ・お客様に喜んでいただけたときの充実感は、サラリーマン時代より大きいと思うから。
- ・知識と収入が増え、人脈が広がったから。
- ・まだまだですが、細々とでも事業を継続していただけるのは、たまご塾のおかげです。ゆっくりとですが、事業を展開していけるように頑張ります。これからもよろしくお願いします。
- ・時間的自由と精神的自由が大きくなったから。
- ・まだ起業していませんが、やりたいことを仕事にできるということ自体が人生の満足度を高めると思います。現在は準備段階ですが、充実した日々を送れていると思います。
- ・視野が広がったから。
- ・製作スキル向上、ブランディング、株式会社設立、公庫の融資満額成功、パートナー企業と提携等、発展途上だが、一つひとつ大切に着々とこなしている途中で、まだ赤字だが後悔していない。
- ・自分のペースで理想とする仕事に向けてまい進できるから。
- ・私らしさを活かした仕事ができていると感じます。
- ・自分のやりたいことが形になってきて、決していいことばかりではなく、むしろ辛い経験や悩むことの方が大部分を占めているが、人生が楽しくなっているのは間違いないと感じている。
- ・まだ起業準備中のため。
- ・時間が自由に調整できるため、子供に接する時間が増えたから。
- ・お客様の人生が変わる瞬間に立ち会えるから。
- ・好きなことで社会に貢献しているから。
- ・生徒さんが増えてきたから。
- ・常に仕事をしているから。
- ・毎日自分の好きなことができて、そのサービスをお客様に喜んでいただけることに心が満たされ、感謝の気持ちでいっぱいです。
- ・毎日の生活に張り合いと充実感を持てるようになりました。
- ・自分軸で生きていること。あらゆることに興味関心が常に持てる。人との出会いが増えた。目標や夢を持つ同じような仲間との出会いがあった。
- ・なんとなく過ごしていた時間を、やりたいこと、やるべきことについて考えるようになり、何をするにもまず考えるようになった。考えるために、さまざまなこと・もの・ひとから吸収していきたいと向上心が芽生え、実践できている。それで満足度が上がっています。
- ・やらないといけないことやビジネスプランができたが、まわりの同業者を見るたびに気持ちが揺れたり、目的・やりたいことを見失ってしまうときもある。

○ どちらとも言えない

- ・現在起業準備中のため(2件)。
- ・まだ分からない。
- ・起業を考えていた時期から人生の満足度がそれなりに高かったため。
- ・個人事業にも利点はあるが、雇用されることによる利点も、そのときのライフスタイルによっては勝ることがあり、起業、個人事業は選択肢の一つとなったが、とくに生活を豊かにした、という感覚ではない。
- ・会社員と社長のありがたみを、身をもって体験しています。
- ・それまでも自分なりにやってきたと思う。常に過程であり人生が続くことには変わらないので、いつでも今がいちばんでしかない。

3. グループインタビュー

(1) グループインタビュー概要

① 協力者の選定方法

本調査の対象者(詳細は「2. WEB アンケート」参照)のなかから、受講期や事業内容、事業段階のフェーズが偏らないよう留意して 5 名を選定した。

② 協力者プロフィール

(2)(3)インタビュー結果に記載。

③ 日時

2018 年 6 月 5 日 13:30~15:00(90 分)

④ 会場

フォーラム

⑤ 方法

5 人を 2 グループ(グループ A、B)に分けて実施した。職員が進行役を担ったが、協力者同士の自発的なやりとりが生じたときは場に任せた。

⑥ 内容

- ・自己紹介(自身の経歴と事業、起業のきっかけ)
- ・たまご塾で役に立ったこと、もっと学びたかったこと
- ・起業にあたって苦労したこと
- ・今欲しいサービス・支援 等

(2) グループ A インタビュー結果

① 協力者

名前	磯野カオリ
受講期	7期(2013 年度)
屋号、設立年	横浜 桜酒亭(Osaketei)、2014 年
事業概要	日本酒イベントのプロデュース、日本酒関連パーティへの出張、日本酒講座講師、蔵元見学ツアーの開催、飲食店の日本酒選定、オンラインショップ経営等
写真	 

名前	佐久間矩子
受講期	8 期(2014 年度)
屋号、設立年	Natural sweets Toitoei、2015 年
事業概要	農家直送、国産、オーガニックの素材を使用した焼き菓子の製造・販売（卵・乳製品・白砂糖不使用）。イベント出店、通信販売、お菓子教室の開催等
写真	 

② 本文

ー 起業のきっかけを教えてください。

磯野カオリさん(以下、磯野):東日本大震災で、父の実家が大きな被害を受けました。人生は1度きり、何が起こるか分からないから悔いなく生きようと思い、起業を決めました。

ネットで情報を集めるなかで、たまご塾を見つけました。下の子が中学校に上がるタイミングで起業したくて、それまでに自分が一番好きなもの、日本酒について勉強し、きき酒師の資格も取りました。

私は起業がどういうものかを知るためにたまご塾に参加したようなものです。今思うと、資金、アイデア、人脈、覚悟…起業に必要といわれるものを一つも持っていませんでした。

佐久間矩子さん(以下、佐久間):私は短大を卒業した後、5年ほど北海道で農業をしていました。数ヵ月体験してふつうに就職するつもりが、奥深さを知って離れられなくなってしまって。農家と消費者をつなぐ仕事をしたいと考えるようになりました。本当は、料理が好きだから、農家カフェをやりたいかったです。でも資金も技術もない。だからお菓子をとっかかりにしてみようと思いました。

磯野さんと同じで、起業についてはたまご塾で一から学びました。自分に何が足りていないのかも分かっていなかったです。

— お2人とも、起業について体系的に学ぶ場を求めていたのですね。たまご塾のどんなところが役に立ちましたか？

磯野:私は 10 年以上、いわゆるふつうの“主婦”でした。たまご塾はそんな私にビジネスというものを見せてくれました。山ほど課題があって、知恵熱が出そうでしたけど(笑)。

近頃は起業コンサルといったサービスもたくさんありますが、もし私がそれを利用していたら、コンサルタントに言われるままにやっていたと思います。たまご塾は、さまざまなワークを通して自分と向き合い、自分で考える場だったのが良かったです。“出張きき酒師”という独自の仕事のスタイルを思いついたのも、たまご塾で学んだからこそです。

佐久間:たまご塾は講師もいいですが、さまざまな業種の、しかも素人の意見をたくさん聞けるのが魅力です。あるとき同期に「佐久間さんはなぜお菓子に白砂糖を使いたくないの？」と何気なく聞かれて、ハッとしました。自分が当たり前と思っていることが、他の人にとってはそうではないのだと。それからは、どうすればお客さんに商品の魅力を分かってもらえるだろう、競合がたくさんあるなかで私のお店の特徴は何だろう、と考えられるようになりました。

磯野:自分の強みって自分では分からないんですよ。私も、日本酒の仕事をするならきき酒師の資格を持っていて当然と思っていたんですが、同期から「そんな珍しい資格を持っているなら、もっと前面に出した方がいいよ」と言われて気づきました。

たまご塾を卒業して5年近くになりますが、今も同期たちと年に数回集まって情報交換しています。同期がデパートに出店した、という知らせを聞くと、自分のことのようにうれしいですね。

— たまご塾で物足りなかったことはありますか？

佐久間:後期コースのHPを作る過程で、WordPressの立ち上げなど最低限の操作方法を実地で教えてもらえたかったなと思います¹。私はPCが得意な方じゃないので、1人では作業ができませんでした。

¹ 現在は実地指導を行っている。

磯野:HP をどこまで作り込む必要があるかは人それぞれなので、全員に共通する内容は難しいところもあるのだろうとは思います。

— 起業にあたり苦労したのはどんなことですか？

磯野:集客です。苦労のすえ、最近ようやく波に乗ってきました。事業を始めたばかりのころは、修行と思って週1回、月4回イベントを開催していました。人が集まらず、親を呼んだこともありましたね。だんだん、依頼をいただいとうかがうことが増えました。

私の商品には形がないので、私自身のことを知ってもらわないといけません。Facebook、Instagram、ブログは、毎日どれか一つは更新しています。身銭を切りながら、焦りながら、コツコツと情報を発信しました。今はイベントに100人集められる自信があります。ポイントの一つは、ターゲットを決めることだと思います。見せ方や使う言葉はそのときのターゲットによって変えています。ちょっとは成長したかな。

佐久間:私は場所探しに苦労しました。お菓子の製造は工房がないと始まりません。でもお金はないからなるべく小規模にして、初期投資とランニングコストを抑えたかった。最終的にアパートの1室を改装することに決めましたが、賃貸の改装を許可してくれる大家さんがなかなか見つからなかったですね。

何とか手に入れた工房も、結婚して引っ越したら、通うのに片道2時間かかるようになってしまった…。幸い実家が近かったので、結局そこを改装して工房にしました。女性はライフイベントによってこうも働く環境が変わるのかと痛感しましたね。

磯野:分かります。私は子どもが小さいときに出張ができなくて…。夫も「仕事は家族に迷惑をかける程度にね」とクールな感じでした。最近、私が本気だと分かってくれたようです。

夜に仕事が入ることもあって、母親が家を空けていいのかとモヤモヤしました。お酒を扱うので、周囲から「いつも飲んでばかりで楽しそうだね」「夫や子どもがかわいそうじゃない？」と言われてしまったり。今は、周りに何を言われても「いやあ、仕事で手いっぱい、夕飯はカレー・シチュー・おでんの繰り返しですよ」とかうまく返せるようになりました。いちいち反論してもしようがないしね。

佐久間:私も「自分の好きなことをできていいよね」とよく言われました。もちろんつらいこともあるのですが…。楽しそうな姿を見せることも仕事のうちだと思っています。

— どんな支援やサービスが欲しいと思いますか？

磯野:起業家は孤独です。自由なイメージと実態はかけ離れていて、ひつつめ髪とメガネ姿で、朝

から晩まで閉じこもって作業するときもあります(笑)。そんな“女性起業家あるある話”を仲間とできるといいなと思います。たまご塾修了者が集まって、知恵や経験を分かち合う座談会とかができるといいですね。

佐久間:私もそういう機会が欲しいです。たまご塾の違う期の人と会ってみたい。今は通販で苦勞しているので、先輩たちの話を聞けるといいなと思います。

フォーラムからイベント出店の機会をたびたびいただけるのもありがたいです。新しい出店の機会は年々少なくなっていますから。

— 今後は事業をどのように展開していきたいですか？

磯野:東京オリンピックで海外からたくさんのお客さんがいらっしゃるので、海外の方に日本酒の魅力を伝えたいです。また、私は蔵元さんに顔を覚えてもらうために全国を動き回っているのので出費がかさみます。収入を安定させるために B to B のサービスをもっと広げていきたいです。

佐久間:私は通販と卸売に力を入れたいです。現在は収入の 8 割がイベント出店です。

— 人を雇用して、ビジネスを拡大することに興味はありますか？

磯野:イベントの規模によって、お手伝いしてくださる方をスポットでお願いすることはあります。組織体制として整えられるのはまだ先ですね。社長、営業、経理、事務とあらゆることを 1 人でやりたいへんさはあります。

佐久間:私は、ビジネスを拡大するというよりは、自分のやりたいことをやっていきたいです。ただ、ラッピングや箱詰めなどの細々した作業を担ってくれる人が他にいたらと思うときもあります。

— あなたにとって、たまご塾とは？

磯野:起業家としての私が生まれた場所です。たまごを講師にあたためてもらって、つついてもらって、卒業と同時にひよこになりました。今もフォーラムを見るとほっとして、帰ってきたなあと感じます。

佐久間:私の原点です。たまご塾がなければここまでやれなかったです。卒業後 1 年くらいはアマチュアとして活動していましたが、その間も同期にアドバイスをもらいました。卒業してからも、フォーラムに手厚くサポートしてもらえました。イベントでたまご塾の卒業生に出会くと、すごくうれしいんですよ。

(3) グループ B インタビュー結果

① 協力者

名前	ヨシダヨウコ
受講期	11 期(2017 年度)
屋号、設立年	ネムリノチカラ、2018 年
事業概要	睡眠改善のためのセミナー・カウンセリングの実施、安眠に役立つ商品のセレクトショップ(通販)等
事業写真	 

名前	やないめぐみ
受講期	11 期(2017 年度)
屋号、設立年	助産師 やないめぐみ、2003 年
事業概要	出張/訪問による母乳マッサージや育児相談、母親教室・両親教室・赤ちゃん教室の開催、性教育講座の講師等
事業写真	 

名前	沼里良枝
受講期	10 期(2016 年度)
屋号、設立年	ぬまさとしえのハンドメイド作家スクール、2015 年
事業概要	ハンドメイド作家、講師、デザイナー・クリエイター・イラストレーターの育成・起業支援等
事業写真	 

② 本文

― 起業のきっかけを教えてください。

ヨシダヨウコさん(以下、ヨシダ):もとは出版社に勤めていたのですが、人生の次のステップとして何かを始めたいと考えていました。“眠り”について、私の人生で大きなできごとが二つありました。一つは、新卒で入った会社がブラックで、日に1,2時間しか睡眠時間を取れず、体を壊してしまったこと。もう一つは、40代半ばで母の介護を担い、母も私も眠れず、心身ともに追いつめられたこと。日々の活動は、心地よい眠りがあってこそだと実感しました。

起業を決めたものの何をすればいいかと模索していて、ネットでたまご塾の情報を見つけました。開講が次月に迫っていたので、急いで応募書類を書きました。

やないめぐみさん(以下、やない):私はすでに起業していて、ステップアップのためにたまご塾を受講しました。助産師には、看護職のなかで唯一開業権があります。自分の裁量で働いて、自宅出産や助産院での出産を支援したいと思っていました。ところが自分自身の結婚・出産もあって思うようにはいかず、悩んだすえに、今できることをやろうと、母子訪問や母乳マッサージに取り組むことにしました。

開業して10年以上たち、利用者の方も集えるような、拠点となる場を持ちたいと思うようになりました。場所を借りてやっていくには利益を上げないといけません。そういう数字的なことを学びたくて、まずはUPルームの単発セミナーに参加しました。1回のセミナーでは自分にできるのかどうか想像がつかず、たまご塾を受講しました。

沼里良枝さん(以下、沼里):私はもともとハンドメイド作家(ニットデザイナー)でした。3年ほど前にハンドメイドがブームになったとき、著作権や販売をめぐるトラブルで、起業したての作家が次々に辞めていったことがありました。それを見て、作家を目指す人たちに自分の経験を共有できたらと思うようになりました。

本の出版もしましたが、著作権や税金といった知識についてはかなりライターさん任せにしていた、自分ではあやふやな部分がありました。これではダメだな、体系的に学ぼうと思い、人づてにたまご塾の話を聞いて受講を決めました。

― たまご塾のどんなところがよかったですか？

ヨシダ:起業に必要な段取りを整えられました。講師のバイタリティに背中を押されて、次はこれ、その次はこれとお題をこなしました。数ヵ月の経験でしたが、濃かったです。

また、やないさんをはじめ同期の仲間に出会えたのも良かったです。1人で起業したのに、同僚がたくさんいるようで心強いです。

やない：前期コースでは、ワークを通して、自分に何のスキルがあるか、どんな人脈を生かせるかを整理できました。また、壁にぶつかったときに「なんだかうまくいかないな」で終わらせるのではなく、自分の弱みを把握し、事業に活かしていく術も学べました。後期コースで身に付いたのはWordPressの基本操作やSEO対策です。集客につながっていて、手ごたえを感じます。

「頑張ればなんとかやっていける」と思えるようになったのは、たまご塾の成果だと思います。

沼里：人脈ができて仕事が広がりました。フォーラムのセミナーで登壇の機会をいただけたのもありがたかったです。公的機関での実績は強みになります。

今思うと、たまご塾にくる前の私には、ビジネスマインドが足りなかったです。「自分は作家」という意識が強かったんですよ。でも、起業家は経営者です。お金の計算に苦手意識がありましたが、1年後・2年後に利益をいくら出す、そのために何をするといいといった緻密な事業計画を立てられるようになって、ビジネスの下地を固めることができました。

— たまご塾で物足りなかったことはありますか？

ヨシダ：しいていえば、たまご塾修了後に何をすればいいのか分からなかったところです。こんなことを思うのは甘いかもしれませんが、起業のステップとして、次にどんな困難があるか、困ったときはどういうところに相談できるかを教えてくださいと心強いです。

やない：私も同じです。どの助成金を利用できるか、どういったタイミングで行政への手続きが必要か、不動産取得の流れや賠償保険等々、分からないことだらけでした。一人ひとり必要なものが違うから難しいとは思いますが・・・。

沼里：たまご塾への物足りなさとは少し違いますが、先ほどのやないさんのお話を聞いて、私は前期コースのみ受講しましたが、後期コースも受ければよかったと感じています。WEBは自己流には限界があります。SEO対策をきちんとし、ブログで集客できるようになりたいです。

— 今、どんなことで困っていますか？

ヨシダ：成果が見えづらい仕事がたくさんあって、どこまでやろうかな、売り上げにつながらないよなと悩みつつ、今日できることをやっているという感じです。

今は商品のジャンルや対象を広げて、あらゆる可能性を探っている段階です。詰め込みになろうが、今年はいいただいた仕事はすべてお受けすると決めました。

やない：ずばりお金です。もっと資金があつたらこれができるのに、いつも思います。また、今は母乳マッサージを主体とした助産院を開く準備をしているのですが、助産院は医療機関と同じ扱

いになるため、基準をクリアするために行政から想定外の注文がつくことが多く、やりとりの難しさを感じています。他の助産師たちと一っしょに院を運営していく予定ですが、経営の形態をどうするか、収益をどう配当するか……。こういった、実際に事業を展開していくうえでの具体的で細かな悩みを相談できる場が欲しいです。

沼里:私もお金です。技術を磨くにも、勉強するためのお金がかかります。今年は収益が上がりそうですが、過去には講座を開いても参加者が1、2人というときもありました。1人でやっていくのに限界を感じていたところ、実績を認められて、業界内の団体でも講座をできることになったのですが、それはそれで内部で企画を通していきたいへんさがあります。

— 悩んだときに起業準備相談を利用しましたか？

やない:たまご塾の前・後期の間で利用しました。共同経営のあり方について相談したのですが、タイミングが早すぎました。物件もまだ見つかっていませんでしたから。

HP・ブログ相談も10年ほど前に利用しました。たくさんアドバイスをいただいたのですが、ちゃんと実行しなかったんです。当時はそれでも困らなくて……。WordPressが登場してHPの制作費を抑えられるようになり、競合が次々にHPを作ったので、集客に苦戦するようになりました。こうした環境の変化が、たまご塾を受講した理由の一つです。

沼里:たまご塾の受講前に1回、前期の後に無料枠で1回利用しました。プロフィールの書き方について悩んでいましたが、きれいに整えていただきました。ただ、自分の心の準備が充分じゃなかったもので、ナビゲーターから宿題をいただいても「うわ、無理かも」と思うところがありました。

ヨシダ:私は、いざというときのカードとして取っています。やないさんがおっしゃるように、タイミングがあると思うから。今はやるべきことが見えているので、そのときではないと思うんです。

— どんな支援やサービスが欲しいと思いますか？

やない:助成金や補助金の情報が欲しいです。自分で調べても行政の文言はなかなか難解で、自分が条件に当てはまるのか判別しづらいです。

ヨシダ:その気持ち、分かります。それから、期をこえてたまご塾の修了者が集まる場が欲しいです。さまざまな世代の横浜の女性たちと、横のつながりを持てるといいなと思います。事業のヒントもいただけそうです。先日、機会があつて先輩とお会いしたのですが、1期生の方から見ると11期生の私は初々しいみたいで、Facebookで私の情報をシェアしてくださったりと、いろいろお世話

していただきました。すごく励みになりました。

沼里：いいですね、私も期が違う方とお会いしたいです。3 年後研修のように、起業のステージに応じたセミナーがあればいいなと思います。法人化や、雇用といったテーマはどうでしょう。また、商工会議所とつながる機会をいただけるとありがたいです。

— 今後は事業をどのように展開していきたいですか？

ヨシダ：ママ向けに子どもの睡眠、女性向けにライフステージに応じた睡眠、経営者向けにパフォーマンスを上げる睡眠、高齢者向けに健康のための睡眠と、幅広い世代へ向けて展開したいです。

企業さんともお仕事をしたいです。運輸系など、安全第一でドライバーさんを抱えている業界に向けて営業をしています。たくさん手を出すうちのどれかが自分の足場となればいいので、1 年目は何でもやるつもりです。

やない：今年、フォーラムの公募型男女共同参画事業に応募し、保護者や子ども向けに性教育の講座を開催できることになりました。いろいろな人を巻き込んで活動していきたいです。たまご塾を受講したことで、「こういうこともできそう」と、ものごとを柔軟に考えられるようになりました。

沼里：ハンドメイド作家の育成に関わっていきたいです。フォーラムや商工会議所といった場で、起業したい人の後押しをできればいいですね。

— あなたにとって、たまご塾とは？

ヨシダ：同期生と出会えた場所です。励まし合うだけでなく、ときにはビジネスパートナーとして頼りにしています。先日も、お花屋さんの同期とコラボして母の日のセットを作りました。ブーケの中に私のローズウォーターを入れました。結果も上々でした。

やない：覚悟と心がまえをもらえた場所です。いろいろな職種の方と出会えて世界が広がりました。私も沼里さんのように、どちらかというと職人肌で技術だけを磨いてきました。たまご塾で経営者としてのマインドを培うことができました。

沼里：ビジネスを分かりやすく楽しく学べた場所です。格段に事業を進めやすくなりました。仕事をする上ではビジネスマインドが大切だと日々実感しています。講師は頼れる上司という感じで、いつも優しく指導してくださいます。フォーラムの存在も支えです。

4. 結果分析と今後の事業展開

(1) 事業の採算状況

➤ 結果分析

今回の調査ではじめて聞いた事業の採算状況(図表 12)について、「黒字基調」が 39.2%、「横ばい」が 29.4%で合計 6 割を超えており、一定数の修了者が黒字で事業を継続していると分かった。一方、主たる生計手段(図表 14)について、「起業した事業からの収入」は 13.7%となっており、フォーラムの目指す“食べていける”起業とは言いがたい実情が見て取れた。

年間所得金額(図表 13)は、「30 万円未満」が 43.1%と最も多く、「300 万円以上」が 5.9%だった。なお、直近の就業構造基本調査の結果では、雇用者の所得(主な仕事からの年間収入・収益)は「300～399 万円」の割合が最も多いのに比し、自営業者のうち起業者の所得については「50 万円未満」の割合が最も多くなっている(総務省統計局「平成 29 年就業構造基本調査」)。

たまご塾生の年間所得金額が低くなっている背景には、UP ルーム開設からこの 10 年で女性の起業が世の中に広がりつつあるとともに、「プチ起業」と呼ばれるような小さい規模での事業立ち上げや副業としての起業など、起業のスタイルが多様化してきたことがあるだろう。こうしたなかで、たまご塾受講者の収益に対する意識にもバラつきが見られる。

➤ 今後の事業展開

UP ルームは 2007 年、助成を受けた日本マイクロソフト株式会社の社会貢献プログラムにある「Unlimited Potential＝無限の可能性」の理念に沿い、起業に関心はあるけれど資金がない／経済的余裕がない、と足踏みする女性たちがこの場を活用することで、自らの可能性を切り開いていくことを願って開設された。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と、さまざまに社会的・経済的困難な状況にある女性たちも、起業という選択によって“食べていける”ようになることを目的として、たまご塾を中心とした起業支援事業が立ち上がり、継続されてきたのである。このコンセプトに基づき、次年度カリキュラムでは受講者の起業に対するイメージや、報酬に対する意識(自分の仕事にどれくらいの対価を求めるか)を掘り下げ、個々の収益目標を設定する時間を設けたい。

なお、起業を考えるようになった理由(図表 6)の 1 位、2 位が「自分が興味・関心のある仕事をしなかったから」(56.7%)、「自分が望むワークスタイル(時間・場所など)で働きたかったから」(55.0%)となっていることから分かるように、受講者が起業を志す動機は、“自分らしく働く”ことにあり、増収や事業拡大だけがモチベーションではない。この点をふまえ、受講者が目指す起業、望むキャリアの実現を支援しつつ、事業維持の後押しとなるようなサービスを充実させていきたい。

(2) フォーラムのサービスの有機的連携

➤ 結果分析

たまご塾以外で役立ったフォーラムのサービス(図表 8)について、UP ルームの事業(起業準備相談や HP・ブログ相談等)に次いで「フォーラムまつりや各種マルシェ、スタート UP サロンへの出店」が高く、20.0%となった。フォーラムでは、2015～2017 年度に、横浜市栄区との協働で「ボン・マルシェさかえ ～女性起業家コラボ事業」を開催し、修了者に催事販売の実践の場を提供してきた。また 2017 年度の「私のしごと・手しごとマルシェ」では、修了者が企画・実施したミニセミナーの参加者が、それをきっかけとしてたまご塾を受講し、2018 年度の同イベントにて自ら講師としてワークショップを開催するなど、学びと実践の循環が生まれつつある。

「心とからだと生き方の電話相談」については、本調査ではその利用が見られなかったが、過去には相談を利用したことがきっかけでたまご塾を知り、受講につながった人もいた。

➤ 今後の事業展開

たまご塾では、心とからだと生き方の電話相談や情報ライブラリに所蔵する図書(テーマは起業、仕事、暮らし、心とからだの健康、夫婦関係等)について継続的に情報提供をしている。また、フォーラムは参加費・保育料免除制度を設けており、このことが経済的に困難な状況にある女性にも、起業の選択肢を得る機会となっている。今後も、フォーラムが有する機能・サービスを有機的に連携させ、受講者へ向けて複合的な支援を行っていきたい。

(3) 管理・営業部門スキルへの苦手意識

➤ 結果分析

現在苦勞を感じていること(図表 20)は「顧客・販路の開拓、営業活動」が64.4%でもっとも高く、2位以下に20pt以上の差をつけた。また、起業に関する自信度の平均値(図表 21-A)を見ると、「財務、税務などの知識」、「事業をPRする広報力・発信力」、「資金繰り」、「顧客を開拓する営業力」、「市場調査・マーケティング」の5項目で5点満点中3点未満となっている。これらのことから、修了者の多くが管理・営業部門のスキルに苦手意識を持っていることが分かる。

平成 27 年度に経済産業省が実施した調査では、女性起業家・男性起業家それぞれに対して、「経理・税務・法律などの知識」や「顧客を開拓する営業力」等、経営に必要な 10 項目への自信の有無を、開業時と調査時の二つの時点に分けて問うている(EY アドバイザリー株式会社「平成 27 年度産業経済研究委託事業 女性起業家等実態調査」)。その結果として、女性はすべての項目で、開業時に「自信がある」を選択した人の割合が男性を下回った。調査時においても、「人的ネットワーク(人脈)」が 71.5%で男女同率だったのを除き、女性は男性の数値を下回っている。一方、女性のなかでも「管理職経験」または「マーケティング経験」を有する女性のみを抽出すると、「顧客を開拓する営業力」や「人的ネットワーク(人脈)」の項目で、調査時の数値が、3.4～7.6pt、男性の数値を上回ったのである。これらの結果をふまえ同調査では、女性起業家が男性と比べてビジネス経験が浅いことが、事業を軌道に乗せることをより困難にしていると分析している。

➤ 今後の事業展開

たまご塾受講者には、グループインタビューの磯野カオリさんのように、専業主婦を経て仕事復帰としての起業を選択する人や、非正規雇用で働いてきた人も多い。男性と比べて、企業でビジネス経験を積む機会の少なかった女性たちに対して、事業の立ち上げ時のみならず、事業の維持・拡大の観点からも支援を提供していく必要があるだろう。こうした仮説をふまえ、UP ルームでは2019年2月に「収益アップのための営業力強化！起業フォローアップセミナー」（以下、フォローアップセミナー）を試行実施した（詳細は「5 調査結果をうけての試行実施」参照）。

（4）期を越えた交流の場の必要性

➤ 結果分析

グループインタビューでは「起業家は孤独」、「期を越えた修了者同士の交流が欲しい」と、仲間とのつながりを求める声が複数あった。そこで、今後欲しいサービス・支援をたずねる設問（図表22）に、「モデルとなる女性起業家によるきめ細やかな助言・指導・コンサルティング」、「修了者が期を越えて交流し、それぞれの状況や悩みを語り合う場」の選択肢を設けたが、結果としては、前者は33.9%で13項目中4位、後者は15.3%で7位となった。これらを上回ったのが、「営業力が身に付くセミナー・ワークショップ」（47.5%）、「販売先、顧客の紹介」（37.3%）、「経営、財務等の知識を得られるセミナー」（35.6%）であった。漠然とした不安を抱える起業直後には、自分の悩みや課題の解決に直結しそうなセミナー、サービスへのニーズが高くなると思われる。その一方で、やはりグループインタビューのとおり、日々の事業のなかで困ったこと、迷ったことを気がねなく相談できる仲間とのつながりを求める声も多いと予想する。

➤ 今後の事業展開

UP ルーム主催の起業セミナーは、①具体的な課題解決と、②仲間とつながる場という二つの役割を担えると期待する。今後は起業支援を行う他機関との連携を深めることで、参加者の幅を広げ、多様なつながりの機会を提供していきたい。

また、UP ルームでは専属ナビゲーターによる起業準備相談とHP・ブログ相談を実施しているが、この二つの相談はたまご塾受講者以外にも開かれており、開業後に継続的に利用されづらい側面がある。次年度はこれらの相談とは別に、たまご塾講師がメンターの存在となって、グループ相談会を開催することも検討したい。

5. 調査結果をうけての試行実施

本調査によって、たまご塾修了者の多くが管理・営業部門スキルへの苦手意識を持つことが明らかになった。この結果をうけ、UP ルームでは次の通りフォローアップセミナーを試行実施した。

(1) フォローアップセミナー概要

① タイトル

収益アップのための営業力強化！起業フォローアップセミナー

② 企画の目的

本調査において自信度の低い項目であった「事業を PR する広報力・発信力」、「顧客を開拓する営業力」について、販売促進や営業力強化を図り、修了者の事業継続・拡大を後押しする。

③ 日時

2019 年 2 月 16 日 9:30～12:30(180 分)

※同日午後に HP・ブログ作成についての公開質問会を開催

④ 参加者

たまご塾第 12 期修了者および 11 期以前で開業まで至ってない修了者 計 16 人

⑤ 講師

上岡実弥子氏(たまご塾 12 期前期塾長、株式会社キャラウィット代表)

⑥ 進行と内容

9:30 開会、事務局からの案内

9:35～10:00 参加者自己紹介(名前と事業)

たまご塾修了後の自身の営業活動のふりかえり

10:00～12:15 講義(演習・ロールプレイ含む)

・ターゲット客層のリストアップ

・企画書の作り方

・電話アポイントメントの取り方

・電話・対面での営業マナーの基本

・自分に“ハク”を付ける方法

・イベントでフリー客を獲得するには

12:15～12:30 交流会

12:30 閉会

(2) 結果と分析

➤ 参加者のようす

冒頭の自己紹介では、たまご塾修了から現在に至るまでの半年間、それぞれが営業活動を試みたなかでの失敗と学びを共有した。参加者の多くが、営業先に何度も断られるなかで、他と異なる自分の商品の強みをふりかえり、事業領域や対象を練り直してきたようだった。名刺や宣伝物をリニューアルした人も多く、迷いつつも着実に事業を進めているようすがうかがえた。

ロールプレイでは、最初に講師が名刺交換や電話アポイントメントの際のビジネスマナーや、相手の興味関心に合わせた雑談トーク等の具体的な手法を交えて実演をした。ペアワークの場面になると、参加者にためらいも見られたが、講師が「事業を回していくためには利益を追求しなければならない」「自分が求める営業先を獲得するために、いい意味で“ガツガツ”いくこと」といった、営業活動の本来の意味や必要性について投げかけたところ、参加者がはっと表情を変え、より真剣に取り組み始めた。練習を重ねるうちに自信が付き、表情豊かに話し出す姿が印象的だった。

➤ アンケート結果と今後の方針

セミナーの満足度は高く、「たいへん満足した・満足した」が 9 割以上となった。その理由としては「事業継続には固定費が生じるため、常に一定の集客が必要で、そのためのアイデアをもらった」、「明日から実行できるような現実的なノウハウが参考になった。心強く思えた」といった感想が寄せられた。なお、セミナーの参加目的をたずねたところ「営業力を身に着けたかった」と「たまご塾生と交流したかった」が 8 件で同数となり、グループインタビューと同様に、背中を押してくれる一歩先行く先輩や仲間とのつながりのニーズが見て取れた。

どのようなときに営業力の必要性を感じるかという設問に対しては、「自分の事業について第三者の反応を見たいとき」、「法人に向けて営業をかけたいとき」、「これまでと異なる対象に事業を知ってもらいたいとき」といった回答があり、ひと口に営業力と言っても、事業の方向性に迷いを抱えている段階の修了者と、事業の拡大・新規展開に向けてその必要性を実感している修了者がいることが分かった。

今後も、たまご塾単体の受講で終わらせることなく、修了者が事業を維持・拡大するうえでの、その時々に応じたニーズを見出し、顧客・販路の開拓、営業活動における課題解決に資するフォローアップを行っていきたい。

付録 WEB アンケート 調査票

男女共同参画センター横浜では、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。

このたび、これまでの取組について振り返りを行い、今後の事業の検討材料を得るため、たまご塾の修了者の方(以下、修了者)を対象に調査を実施することにしました。ご協力いただければ幸いです。

○…シングルアンサー □…マルチアンサー

1. 何期のどのコースを受講されましたか。(選択はいくつでも)

- ☐ 7 期(2013 年度) 前期・ビジネスプラン完成コース
- ☐ 同 上 後期・IT 活用販促コース
- ☐ 8 期(2014 年度) 前期・ビジネスプラン完成コース
- ☐ 同 上 後期・IT 活用販促コース
- ☐ 9 期(2015 年度) 前期・ビジネスプラン完成コース
- ☐ 同 上 後期・IT 活用販促コース
- ☐ 10 期(2016 年度) 前期・ビジネスプラン完成コース
- ☐ 同 上 後期・IT 活用販促コース
- ☐ 11 期(2017 年度) 前期・ビジネスプラン完成コース
- ☐ 同 上 後期・IT 活用販促コース

2. あなたの年齢を教えてください。

- ☐ 20 代 前半
- ☐ 20 代 後半
- ☐ 30 代 前半
- ☐ 30 代 後半
- ☐ 40 代 前半
- ☐ 40 代 後半
- ☐ 50 代 前半
- ☐ 50 代 後半
- ☐ 60 代 以上

3. 現在あなたが同居している方はどなたですか。(選択はいくつでも)

- ☐ 夫
- ☐ 自分の子ども
- ☐ 母

- ☐ 父
- ☐ きょうだい
- ☐ 同居している人はいない
- ☐ その他()

4. たまご塾申込時の、あなたの就労状況について教えてください。(選択はいくつでも)

- ☐ 雇用されて働いていた
- ☐ フリーランスとして働いていた
- ☐ 就労していなかった
- ☐ 休業・休職中だった
- ☐ その他()

5. たまご塾申込時の、あなたの起業の状況について教えてください。

- ☐ 起業に向けて準備中だった
- ☐ 起業を希望していたが、準備は進めていなかった
- ☐ すでに起業していた
- ☐ その他()

6. あなたが起業を考えるようになった理由を教えてください。(選択は3つまで)

- ☐ 自分が興味・関心のある仕事をしたかったから
- ☐ 社会の役に立つ仕事をしたかったから
- ☐ 自分の知識・スキルを活かせる仕事をしたかったから
- ☐ 自分が望むワークスタイル(時間・場所など)で働きたかったから
- ☐ 勤め先での自分の評価(給料・待遇含む)に不満を感じたから
- ☐ 勤め先の将来に不安を感じたから
- ☐ 勤め先以外からの収入が欲しかったから
- ☐ 仕事の決定権を持ちたかったから
- ☐ 事業経営に興味があったから
- ☐ 年齢に関係なく働きたいから
- ☐ 経済的自立のため
- ☐ その他()

7. たまご塾のどんなところがよかったですか。(選択は3つまで)

- ☐ 講師が魅力的だった
- ☐ メールでのサポートや個別相談等、フォローアップのサービスが充実していた
- ☐ 自分で考える機会の多い実践型のセミナーだった

- ☐ ビジネスプランや資金計画の考え方が身に付いた
- ☐ 自分のアイディアについて、受講者からフィードバックをもらった
- ☐ 受講者同士のつながりができた
- ☐ イベントへの出店など、実践の機会があった
- ☐ 保育付きだった
- ☐ 女性限定なので安心して参加できた
- ☐ 料金が手ごろだった
- ☐ フォーラムの、起業以外のさまざまなサービス(ライブラリ、講座、相談等)を活用できた
- ☐ 特になし
- ☐ その他()

8. たまご塾以外で、フォーラムのサービスで役立ったものはありますか。(選択はいくつでも)

- ☐ 女性起業 UP ルームの場合
(立ち寄る、勉強会の場として使う、パンフレットや作品を置くなど)
- ☐ 起業準備相談
- ☐ HP・ブログ相談
- ☐ UP ルームナビゲーターのメール等でのフォロー
- ☐ UP ルームのサイトでの情報提供や告知協力(修了者紹介含む)
- ☐ UP ルーム主催のセミナー
- ☐ 起業以外の仕事に関するセミナー
- ☐ フォーラムまつりや各種マルシェ、スタート UP サロンへの出店
- ☐ ライブラリ
- ☐ 保育
- ☐ 女性としごと 応援デスク
- ☐ 心とからだと生き方の電話相談
- ☐ 他の支援施設への紹介
- ☐ 特になし
- ☐ その他()

9. フォーラムのサービス以外で役立ったものはありますか。(選択はいくつでも)

*IDEC…(公財)横浜企業経営支援財団

- ☐ ワンストップ経営相談窓口(IDEC)
- ☐ F-SUS よこはま(IDEC)
- ☐ 上記以外の IDEC のサービス
- ☐ Crea's Market(クレアズマーケット)
- ☐ 女性起業家ビジネスプランコンテスト

- ☐ 助成金、補助金制度
- ☐ 資金融資制度
- ☐ 中小企業診断士等への相談
- ☐ 金融機関への相談
- ☐ 行政機関の窓口への相談
- ☐ 弁護士、税理士への相談
- ☐ イベント出店
- ☐ イベントの共催・後援実施
- ☐ 空き店舗活用事業
- ☐ 起業塾・セミナー
- ☐ 交流会
- ☐ 特になし
- ☐ その他()

10. 現在は起業についてどのような状態ですか。

- ☐ すでに起業している ⇒11 へ
- ☐ 一度起業したが中断している(理由:) ⇒15 へ
- ☐ これから起業したいと思っている ⇒20 へ
- ☐ 起業は考えていない (理由:) ⇒回答終了

11. 起業して何年ですか。

- ☐ 1 年未満
- ☐ 1 年以上 3 年未満
- ☐ 3 年以上 5 年未満
- ☐ 5 年以上 10 年未満
- ☐ 10 年以上

12. 現在の採算状況を教えてください。

- ☐ 黒字基調
- ☐ 赤字基調
- ☐ 横ばい

13. 現在の年間所得金額(売上から経費等を差し引いた額)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。

- ☐ 30 万円未満
- ☐ 30 万円以上 50 万円未満

- ☐ 50 万円以上 100 万円未満
- ☐ 100 万円以上 200 万円未満
- ☐ 200 万円以上 300 万円未満
- ☐ 300 万円以上 400 万円未満
- ☐ 400 万円以上 500 万円未満
- ☐ 500 万円以上

14. あなたの主たる生計手段について教えてください。

- ☐ 起業した事業からの収入
- ☐ 起業した事業とは別の仕事からの収入
- ☐ 家族の収入
- ☐ その他()

15. どのような分野で起業しましたか。事業内容を書いてください。

※自由記述

--

16. 起業した分野に関連する仕事の経験年数を教えてください。

- ☐ 1 年未満
- ☐ 1 年以上 3 年未満
- ☐ 3 年以上 5 年未満
- ☐ 5 年以上 8 年未満
- ☐ 8 年以上
- ☐ 関連する仕事の経験はない

17. 起業した事業の経営形態を教えてください。

- ☐ 個人経営
- ☐ 株式会社
- ☐ NPO 法人
- ☐ その他()

18. 開業資金を教えてください。

- ☐ 30 万円未満
- ☐ 30 万円以上 50 万円未満

- ☐ 50 万円以上 100 万円未満
- ☐ 100 万円以上 200 万円未満
- ☐ 200 万円以上 300 万円未満
- ☐ 300 万円以上 400 万円未満
- ☐ 400 万円以上 500 万円未満
- ☐ 500 万円以上

19. 開業資金の調達方法を教えてください。(選択はいくつでも)

- ☐ 自分の貯金から
- ☐ 融資制度を利用した
- ☐ 夫から借りた
- ☐ 夫以外の家族から借りた
- ☐ 友人から借りた
- ☐ 補助金・助成金等を利用した
- ☐ その他()

20. 現在(起業を中断している方は起業していたとき)、あなたはどんなことに苦勞を感じていますか。

(選択は3つまで)

- ☐ 商品・サービスの企画
- ☐ 顧客・販路の開拓、営業活動
- ☐ 仕入れ先の確保
- ☐ 外注先の確保
- ☐ スタッフの確保
- ☐ 資金繰り、資金調達
- ☐ 助成金や補助金申請のための手続き
- ☐ 経営に関する知識の不足
- ☐ 財務・税務に関する知識の不足
- ☐ 条件のよい開業場所(店舗・工房等)の確保
- ☐ ワーク・ライフ・バランスを保つこと
- ☐ 配偶者や家族の理解を得ること
- ☐ 事業について気がねなく相談できる相手がいない
- ☐ 特になし
- ☐ その他()

(1 まったく自信がない 2 あまり自信がない 3 どちらとも言えない 4 少し自信がある 5 かなり自信がある)

22. 今後、どんなサービス・支援が欲しいと思いますか。(選択は3つまで)

- ☐ モデルとなる女性起業家によるきめ細やかな助言・指導・コンサルティング
- ☐ 修了者が期を越えて交流し、それぞれの状況や悩みを語り合う場
- ☐ 個々の状況に合わせた、助成金、補助金、融資、債務保証等についての情報提供
- ☐ 経営、財務等の知識を得られるセミナー
- ☐ 営業力が身に付くセミナー・ワークショップ
- ☐ 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
- ☐ コワーキングスペースやオフィススペース
- ☐ 女性起業家ビジネスプランコンテスト
- ☐ 信頼できる仕入先・外注先とのマッチング
- ☐ 商工会・商工会議所についての情報提供
- ☐ 販売先、顧客の紹介
- ☐ 特になし
- ☐ その他()

23. 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。

- ☐ とても高くなった
- ☐ やや高くなった
- ☐ どちらともいえない
- ☐ やや低くなった
- ☐ 低くなった

24. 23 の理由を教えてください。

※自由記述

--



フォーラム 横浜で起業する！本気の起業を応援します！

すべての女性の可能性にチャンス！

男女共同参画センター横浜
女性起業UPルーム unlimited potential

女性起業家たまご塾 ビジネスプラン完成コース 第11期生募集

これまで180人の女性起業家を輩出してきた女性起業家たまご塾が11期生を募集します。事業を起こして、収益を出すには、ビジネスプランが大切です。全5回の集中講座で、ビジネスプランを実現性、顧客ニーズ、収益性など多角的な視点で見直し、起業に向けて練り上げます。



女性起業家たまご塾4つのポイント！

- 1 結果を出すために考え抜く参加型セミナー**
毎回のセミナー後に出される課題を持ち帰り、次回までに提出。課題に取り組む時間を作るために、優先順位をつけて時間をやりくりすること、家族の協力を得ること、すべてが起業の準備になります。
- 2 経営者としてビジネスの基本を学ぶ**
毎回、女性起業家に多い業種で「ケーススタディ」を行い経営者としての発想のしかたや収益意識を高めます。
- 3 女性起業UPルームのサポートが無料**
受講期間中、個別の起業準備相談やメーリングリストでプラン固めをサポート！講座終了後も事業紹介に協力し起業を応援します。
- 4 志を同じくする女性起業家のネットワーク**
「起業」という志を同じくする仲間との出会いは、起業へのモチベーションを維持し、困ったときに支えあうことができる財産となります。

開催概要

【日時】 6月3日・17日・7月1日・15日・29日

土曜日 全5回 10時～16時 ※7月29日のみ17時まで

【定員】 具体的なビジネスプランを持つ女性25人 **※書類選考有**

【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28,000円）+テキスト代2,500円

※母子家庭等経済的に困難な横浜市内在住在勤の方には免除制度があります。

【保育】 1歳6ヵ月～未就学児（予約制・有料）

【申込】 女性起業UPルームHP (<http://www.uproom.info/>) より専用申込書をダウンロードし、必要事項を記入の上、メールで送信

5月17日（水）正午必着

※詳細は下記HPをご覧ください。

問合せ045-862-5052

【主催】 男女共同参画センター横浜

女性起業UPルーム

検索



- 本事業は横浜市創業支援事業計画の「特定創業支援事業」です。要件を満たした参加者が創業する際に、登録免許税の軽減措置、信用保証枠の拡大等の支援策が適用されます。詳細は受講決定者の方にお知らせします。
- 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。

収益が出る仕組みを徹底的に検証！5日間の集中講座

6/3

「強み」を活かして起業しよう

自営業主になる心がまえ／「やりたい事」と「できる事」／市場・競合・ターゲット／ケーススタディ① 「儲かっている」状態

6/17

「売れる」事業の組み立て方

マーケティングミックス戦略／品揃えと価格設定／粗利益を生む商品・サービス
ケーススタディ② ターゲットと価格設定

7/1

顧客開拓と組織選び

広告宣伝・販売促進の流れ／営業・販売ロールプレイング／個人事業と法人事業
ケーススタディ③ 投資のポイント

7/15

ビジネスプランの作り方

ビジネスプランの要素／成長性・継続性・実現性／資金調達方法
ケーススタディ④ 売上不振時の対策

7/29

ビジネスプランの発表と講評

参加者全員のビジネスプラン発表および講師による講評

◆講師／ナビゲータ紹介



●講師：上岡実弥子 (株)キャラウィット代表・中小企業診断士

【メッセージ】

収益を得たい人、ファンを増やしたい人、長く続く事業をしたい人、「たまご塾」で事業成功のための計画を立てましょう。多くの先輩がこの「たまご塾」を卒業し、活躍しています。小さくてもキラリと光るビジネスが起業を成功させるコツです。本気で起業をめざす、熱意あふれるあなたのビジネスプランをお待ちしています。



●女性起業UPルームナビゲータ：吉枝ゆき子 (株)ソフィットウェブコンサルティング代表

【メッセージ】

起業スタート後の方からの相談で多いのは「集客」と「収益性」についてです。受講期間中の個別相談では、あなたの「強み」にフォーカスをあて、市場性のあるプランのアイデア出しのお手伝いをいたします。

◆これまでの参加者の声

■たまご塾に参加し、女性起業家としてスタートする覚悟が決まりました。そして、素晴らしい仲間との出会いが、私にとってかけがえのない財産となりました。

■2歳の子どもの子育て中に起業を検討。不安がありましたが、フォーラムの子どもの部屋は環境が良く、安心して預けられました。毎回講義に集中し、ビジネスの基礎を学び、漠然としていたプランが明確になり、起業を実現できました。



■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 横浜で起業する！本気の起業を応援します！

すべての女性の可能性にチャンスを！

男女共同参画センター横浜
女性起業UPルーム unlimited potential

女性起業家たまご塾 HP設計コース 第11期後期生募集

ビジネスプランが完成した後は、自分の商品の魅力を伝える、ネットの活用力が不可欠です。全4回の集中講座では、独学ではハードルが高い技術サポートを得てHPを実際に立ち上げ顧客を得るための営業ツールを持つことで、プランを描いただけで終わらせない、確実に事業スタートができるように後押しします。



女性起業家たまご塾4つのポイント！

1 結果を出すために考え抜く参加型セミナー

毎回のセミナー後に出される課題を持ち帰り、次回までに提出。課題に取り組む時間を作るために、優先順位をつけて時間をやりくりすること、家族の協力を得ること、すべてが起業の準備になります。

2 経営者としてビジネスの基本を学ぶ

毎回、女性起業家に多い業種で「ケーススタディ」を行い経営者としての発想のしかたや収益意識を高めます。

3 女性起業UPルームのサポートが無料

受講期間中、個別の起業準備相談やメーリングリストでプラン固めをサポート！講座終了後も事業紹介に協力し起業を応援します。

4 志を同じくする女性起業家のネットワーク

「起業」という志を同じくする仲間との出会いは、起業へのモチベーションを維持し、困ったときに支えあうことができる財産となります。

開催概要

【日時】 10月7日・21日・11月4日・25日

土曜日 全4回 10時～16時 ※11月25日のみ17時まで

【定員】 具体的なビジネスプランを持つ女性20人 ※書類選考有

【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28,000円）+テキスト代2,000円

※母子家庭等経済的に困難な横浜市内在住在勤の方には免除制度があります。

【保育】 1歳6ヵ月～未就学児（予約制・有料）

【申込】 女性起業UPルームHP (<http://www.uproom.info/>) より専用申込書をダウンロードし、必要事項を記入の上、メールで送信

9月18日（月）24時必着

問合せ045-862-5052

【主催】 男女共同参画センター横浜

女性起業UPルーム

検索



●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。

売上につながるサイトを設計しよう！4日間の集中講座

10/7

「集客できる商品（サービス）の設定と集客プランニング」

商品購入までの顧客心理/ネットからの集客/「売る」ために必要な「入口商品」/
検索キーワードの選択

10/21

「売れるHPのコンテンツ」

売れるためのセールスライティング/トップページと各ページの内容構成/アクセスを増やすためのコンテンツ/ サイトのデザインに必要な要素/SNSの活用と位置付けについて

11/4

WordPress実習

テンプレートのダウンロード適用/固定ページ/投稿ページ/メニューの設定プラグインスト
ール/オンライン画像ソフト（Pixlr Editor）の扱い（写真の調整）
ロゴの作成・アップロード/「リンク」「お問合せフォーム」の設定

11/25

HPプランの発表と講評

- ・販促プロモーション
- ・サイト完成後、さらにアクセスを増やすために必要な取り組み

◆講師／サポーター紹介



●講師：吉枝ゆき子 （株）ソフィットウェブコンサルティング代表

女性起業UPルームナビゲーターであり、「ホームページ診断」もこなす
起業アドバイザー。

相談実績数2,800件。相談利用者の満足度100%。

デザインやキャッチコピー、検索エンジン対策、コンテンツなど幅広い観点から
修正ポイントをアドバイス。



●サポーター：鈴木織江

ソフトウェア開発会社でシステム開発を経験後、独立開業。

パソコンが苦手な方へ出張サポートや操作方法のレッスンなどを実施。レ
ベルに合った丁寧な指導で顧客からの信頼も厚い。

◆これまでの参加者の声

■講義と個別相談、メールリストのサポート、3本立てがよかった。短期間で期限に迫らせてやれた点が良かった。

■HPを作る、という技術的なことだけでなく、何をどう伝えるかということをも1人1人に落とし込んで教えてもらったのでよかった。

■同じ仲間がいることで、最後まで頑張ることができた。それぞれ皆さんいろんなアイディアをお持ちで大変刺激になった。今後もこのつながりを大切に、自分も含め皆さんのビジネス発展をサポートしていきたい。



■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。)



女性起業UPルーム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](#)
[バックナンバー](#)


気軽に相談できます

起業準備相談

ホームページ/ブログ相談

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

起業相談ご利用者の声

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

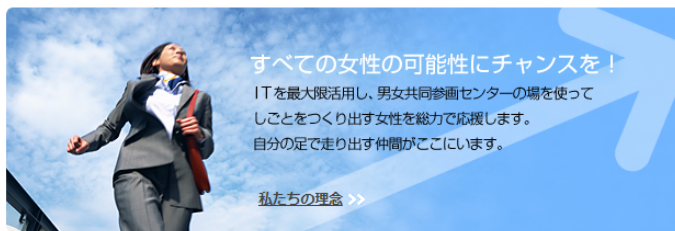
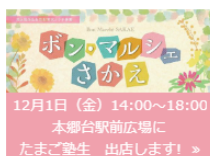
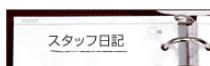
メディア掲載

プレスリリース

メルマガバックナンバー

女性起業UPルームへのお問い合わせはこちらへ

お問い合わせフォーム



トピックス

【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

新着情報

RSS配信

3/15 【受付中】4/20開催女性の起業準備セミナー（ビジネスプラン編）戸塚

3/03 手しごとマルシェに参加された たまご塾修了生の皆さんの様子

3/03 【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

2/26 【メルマガ】結果が出る人と、そうでない人は何が違う？

2/13 女性起業家の先輩たちも使っている おすすめ助成金

女性起業UPルーム



【女性のための起業相談】

起業を考える女性のための起業準備相談。起業準備の段階から気軽に情報を得たり相談が受けられます。話す中で方向性が見えてきた、客観的な視点を得られた、やるべきことが整理できた、など。起業相談利用者の満足度100%。

吉枝 りき子
ナビゲーター

- ▶ 初めての方へご利用案内
- ▶ ご相談メニュー
- ▶ 女性のための起業準備相談
- ▶ ホームページ・ブログ相談
- ▶ 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



【起業セミナー】

起業前の女性を対象としたセミナー。スムーズな起業に必要なポイントが学べます。
※母子家庭等の方に参加費免除

- ▶ 単発セミナー事業メニュー
- ▶ 受講者の声
- ▶ セミナー案内メールマガジン
- ▶ 女性起業UPルームご紹介動画



起業家たまご塾



【女性起業家たまご塾】

「ビジネスプラン完成コース」「HP設計コース」で、具体的な事業プランをもつ女性が実際に起業するまでを後押しする、集中型連続セミナーです。
※申込書類による選考あり
※母子家庭等の方に参加費免除
▶ たまご塾の内容及びサポート

- ▶ 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
- ▶ 女性起業家たまご塾紹介



UPルームのセミナー情報

▶ 女性起業セミナー情報一覧

【受付中】4/20開催女性の起業準備セミナー（ビジネスプラン編）戸塚

毎年恒例の 女性起業準備セミナー。今年は女性起業UPルームのある戸塚のフォーラ...

【開催案内】3/3（日）手しごとマルシェ&「手作り作家アツのコツ」セミナー&グループ相談会

昨年度も、たくさん手作り作家さんや、起業を考える女性が集まった「私のしごと...」

【受付中】『女性起業家のための初めて人を雇う時の基礎知識』セミナー9/8（土）

「人を雇うなんてまだまだ」という方も、忙しい時だけ手伝ってくれる人を頼みたい...

<速報>平成30年度女性起業家たまご塾第12期前期「ビジネスプラン完成コース」日程

「来年度の 女性起業家たまご塾の開催予定は決まっていますか？いつからですか？」...

【参加者募集】3/1（木）グループ相談会 開催します

●起業準備のためのグループ相談会 個別相談は ちょっとハードルが高いかねと思っ...

【終了しました】3/1（木）手しごとマルシェ&グループ相談会&ハンドメイドで起業セミナー

2018年3月1日（木）10:00~15:00フォーラム（男女共同参画センタ...

新着スタッフ日記

▶ スタッフ日記一覧

【出展決定！】横浜女性起業家COLLECTION 2018/9/6 たまご塾生11名 2018-8-25

女性起業家たまご塾第12期前期 事業プラン完成コース 最終回の様子 2018-8-01

横浜「三ツ沢下町」駅徒歩3分 ドリンクオーダーでレンタルスペース無料のカフェ 2018-7-17