女性起業家たまご塾

第３回修了者調査

報　告　書

2024 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) 調査対象 2
(3) 調査方法 2
(4) 調査期間 3
(5) 回収状況 3
2. WEB アンケート結果 4
3. 修了者インタビュー結果 26
(1) インタビュー結果① 26
(2) インタビュー結果② 28
(3) インタビュー結果③ 30
4. 結果分析 32
(1) 事業の有効性 32
① たまご塾のよかったところ 32
② フォーラム（男女共同参画センター横浜）の事業の有機的連携 32
③ 事業の採算状況 33
④ 起業してからの人生の満足度 33
(2) 修了生が抱える課題 34
① 管理・営業部門スキルへの苦手意識 34
② 期を越えた交流の場の必要性 35
(3) 新型コロナウイルスによる事業への影響 35
5. 女性起業 UP ルーム　ナビゲーター考察 37
(1) 第 3 回たまご塾修了者調査について 37
(2) 女性の起業環境の変化について―ナビゲーターの視点から 39

付　WEB アンケート調査票
女性起業家たまご塾チラシ(第 17 期前期/後期)

男女共同参画センター横浜　管理事業課
金　涼子、石山　和弥
〒244-0816 横浜市戸塚区上倉田町 435-1
TEL　045-862-5052
FAX　045-865-4671

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 17 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、ホームページ・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。

たまご塾は、例年 6 月～7 月に前期「ビジネスプラン完成コース」、10 月～12 月に後期「集客のための HP 設計コース」を開講している。

たまご塾の修了者（以下、修了者）は 2023 年度までの 16 年間でのべ 413 人、起業した女性は 2022 年 10 月時点で 255 人である。

本調査は、2013 年度および 2018 年度に実施した「女性起業家たまご塾　修了者調査」に続く 3 回目の調査で、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 3 名への修了者インタビューの二本立てで構成した。

(2) 調査対象

12 期（2018 年度）～16 期（2022 年度）のたまご塾修了者 99 人

【12 期～16 期の受講者数】

12 期	2018 年度	28 人	13 期	2019 年度	22 人
14 期	2020 年度	12 人	15 期	2021 年度	20 人
16 期	2022 年度	17 人			

(3) 調査方法

① WEB アンケート

Google form を用いたアンケート調査を実施。

修了者メーリングリスト「輝く女性起業家の会」および該当者への個別メール、郵送にて

回答への協力依頼を行った。

② 修了者インタビュー

本調査の対象者のうち、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3名を選定。

質問項目は事前送付し、当日はインタビュアーが職員同席の元、対面でインタビューした。

ア インタビュー協力者プロフィール

3. 修了者インタビュー結果 (1)(2)(3)インタビュー結果 にそれぞれ記載。

イ インタビュアー

㈱ソフィットウェブコンサルティング 吉枝 ゆき子

(女性起業UPルーム ナビゲーター)

ウ 質問内容

・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
・今後欲しいサービス・支援 等

(4) 調査期間

2023年7月上旬～11月下旬

① WEBアンケート (回答期間)

2023年7月10日～8月10日

② 修了者インタビューの実施日と実施場所

ア 2023年11月21日(火) 13：30～14：30(60分)男女共同参画センター横浜
イ 2023年11月24日(金) 14：00～15：00(60分)男女共同参画センター横浜
ウ 2023年11月24日(金) 16：00～17：00(60分)男女共同参画センター横浜

(5) 回収状況

※ WEBアンケートのみ

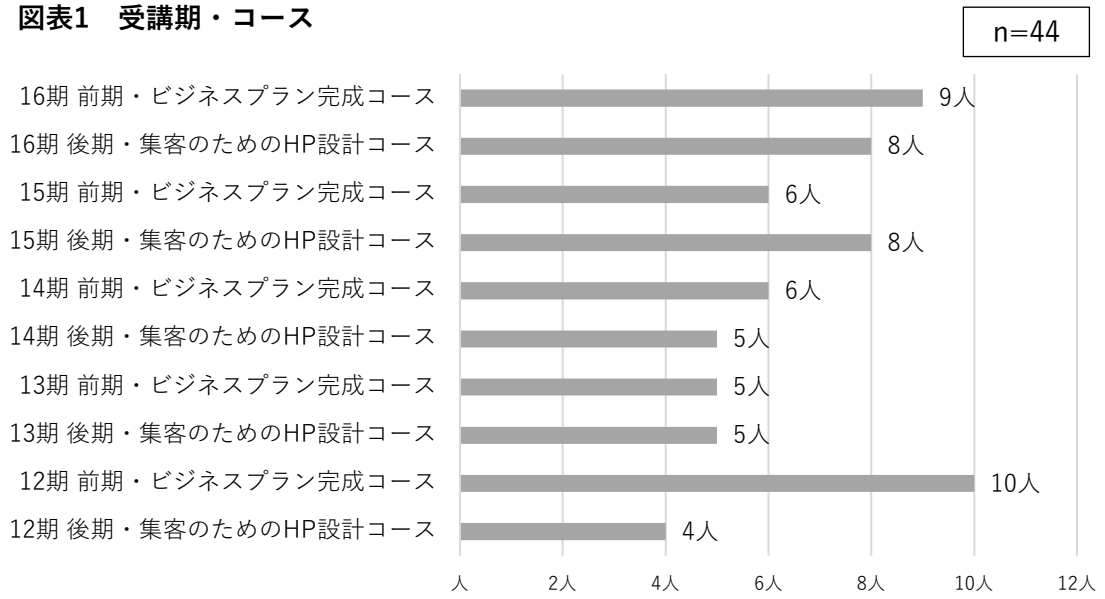
44件(修了者99人を母数とした回答率44%)

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。（複数選択可）

「15 期（前期 6 人、後期 8 人）」「16 期（前期 9 人、後期 8 人）」を中心に回答が集まった。

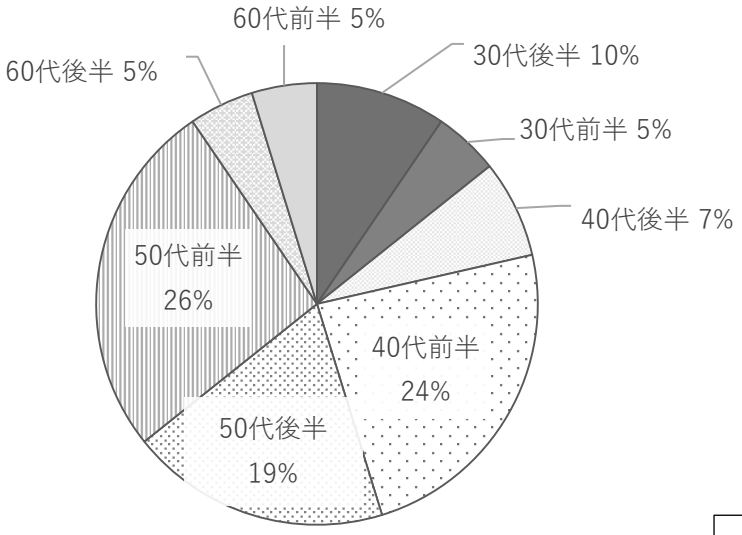
図表1　受講期・コース



Q2. あなたの年齢を教えてください。

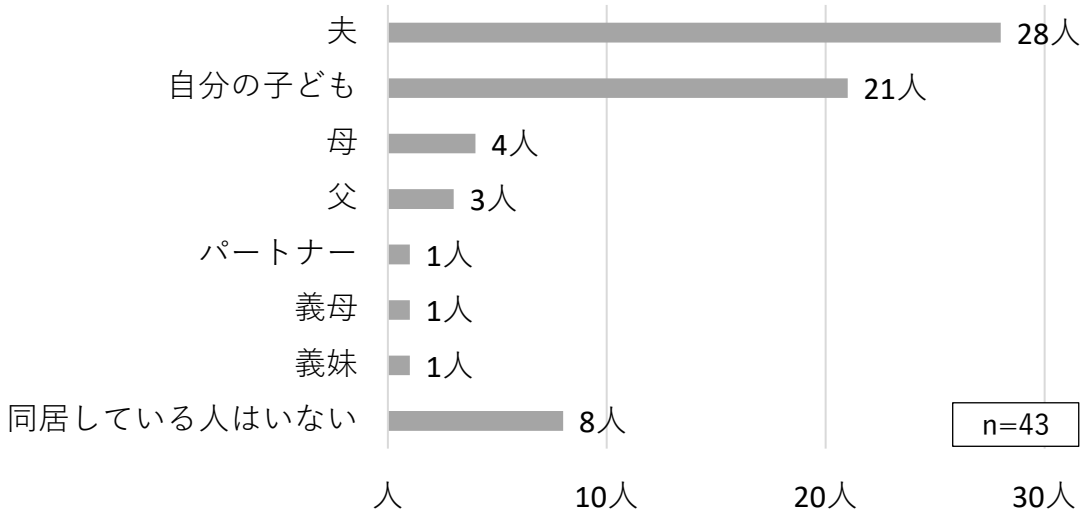
「50 代」が 45%、「40 代」が 31%、「30 代」が 15%、「60 代」が 10%、となっている。

図表２　年齢



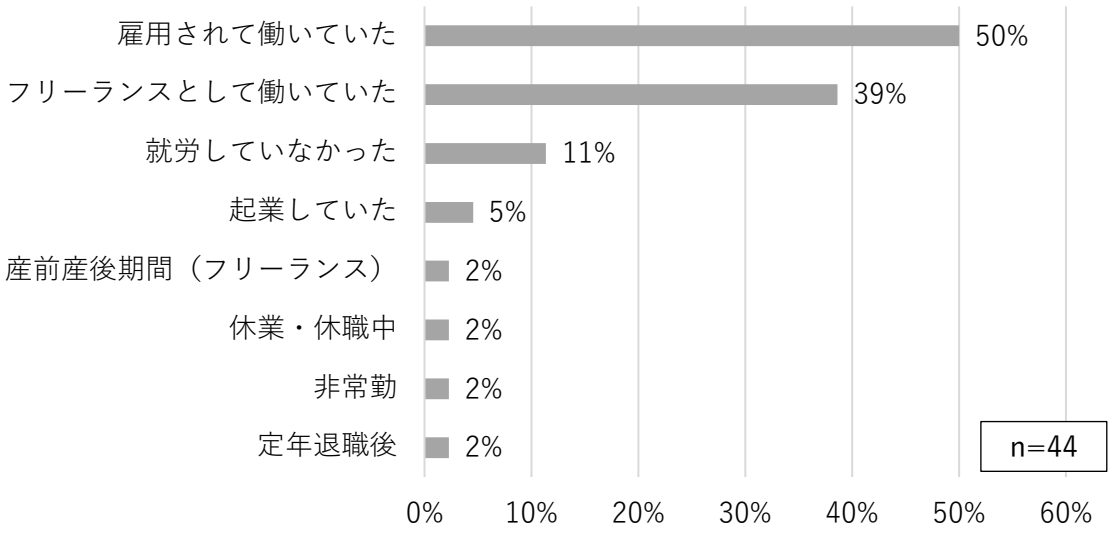
Q3. 現在あなたが同居している方はどなたですか。(複数選択可)
「夫」が 28 人、「自分の子ども」が 21 人、「同居している人はいない」が 8 人となっている。

図表3　現在の同居者



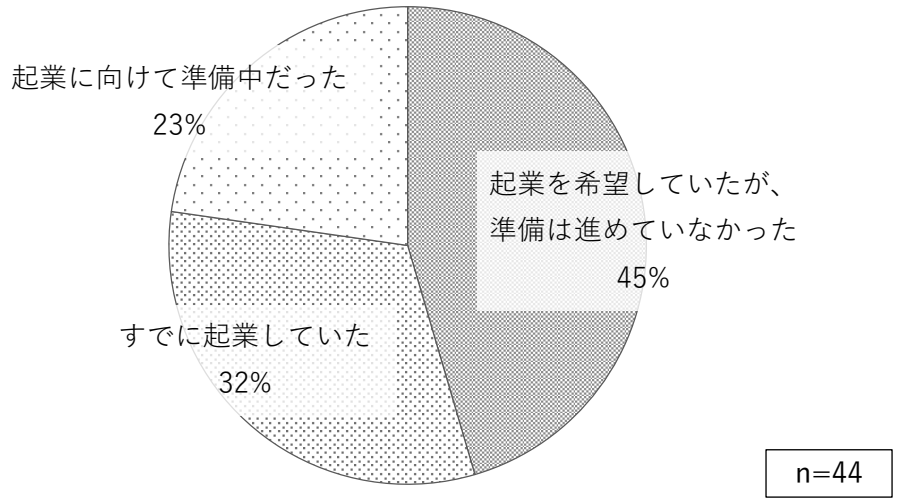
Q4. たまご塾申込時の、あなたの就労状況について教えてください。(複数選択可)
「雇用されて働いていた」が 50%、「フリーランスとして働いていた」が 39%、「就労していなかった」が 11%となっている。

図表4　受講前の就労状況



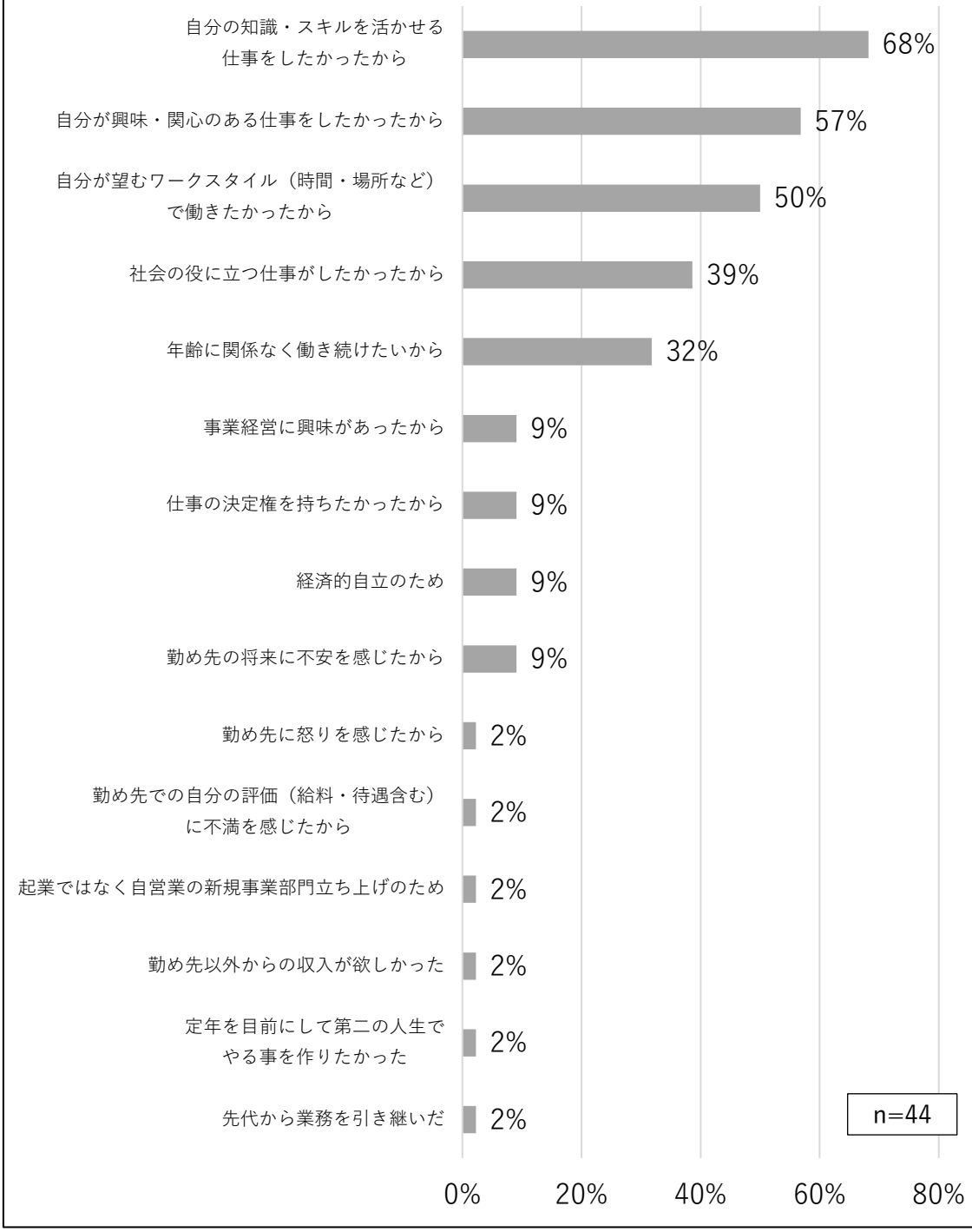
Q5. たまご塾申込時の、あなたの起業の状況について教えてください。
「起業を希望していたが、準備は進めていなかった」が 45%、「すでに起業していた」が 32%、「起業に向けて準備中だった」が 23%となっている。

図表５　申込時の起業状況



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。(3 つまで選択)
「自分の知識・スキルを活かせる仕事をしたかったから」が 68%、「自分が興味・関心がある仕事をしたかったから」が 57%、「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 50%となっている。

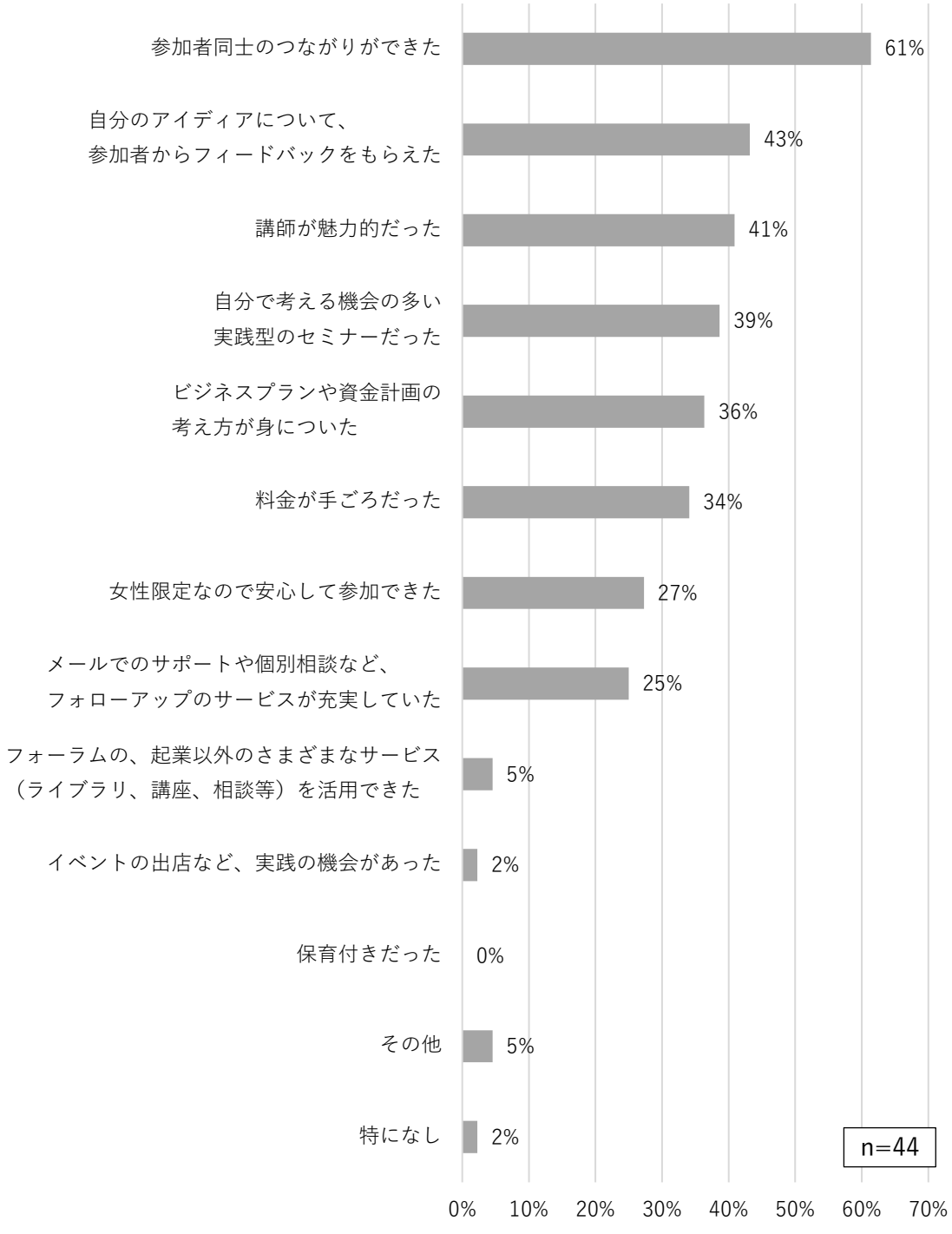
図表6　起業を考えるようになった理由



Q7. たまご塾のどんなところがよかったですか。(3 つまで選択)

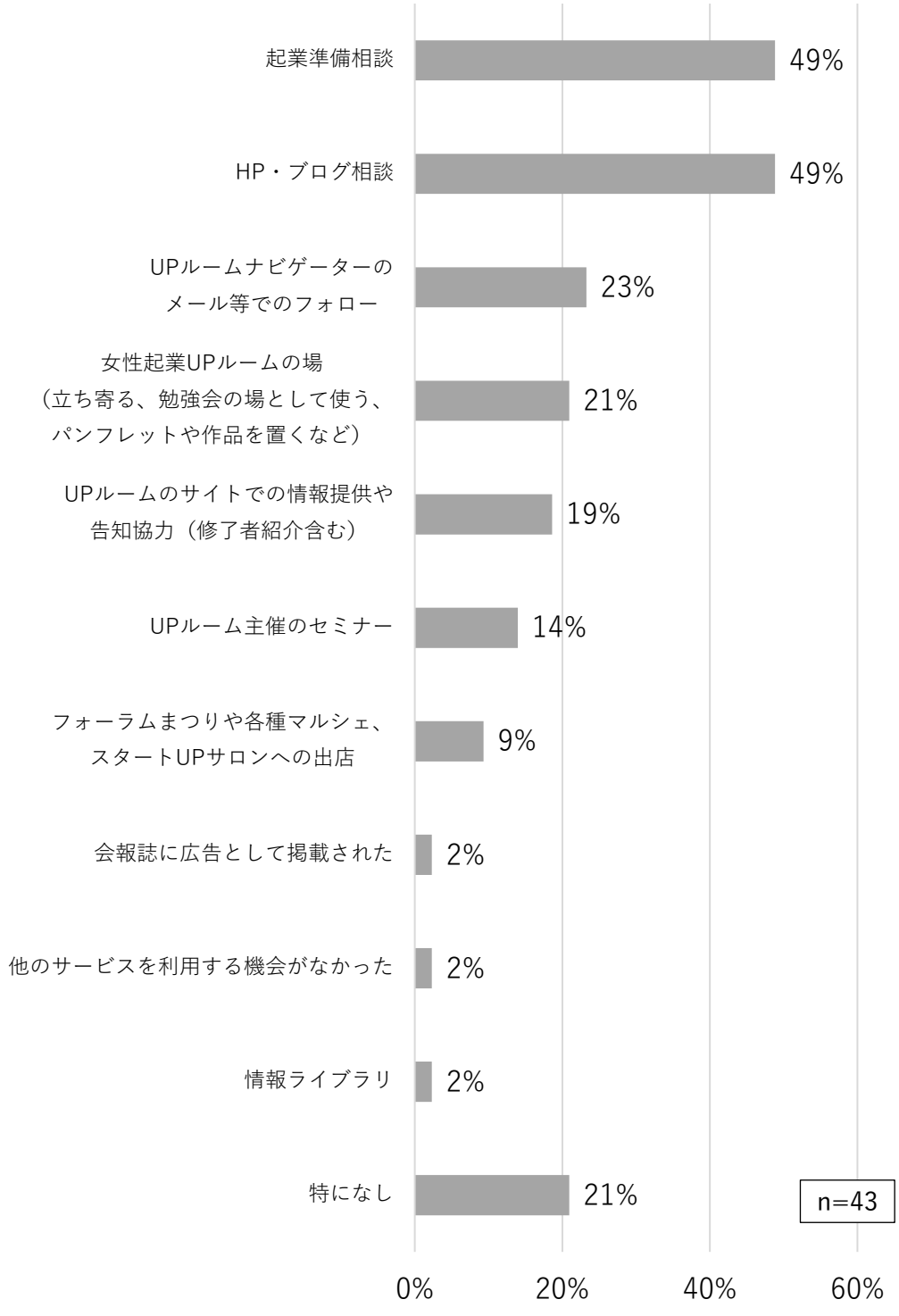
「参加者同士のつながりができた」が 61%、「自分のアイデアについて、参加者からフィードバックをもらえた」43%、「講師が魅力的だった」が 41%となっている。

図表7　たまご塾のよかったところ



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。(複数選択可)
「起業準備相談」「ホームページ・ブログ相談」が 49%、「UP ルーム ナビゲーターのメール等でのフォロー」が 23%となっている。

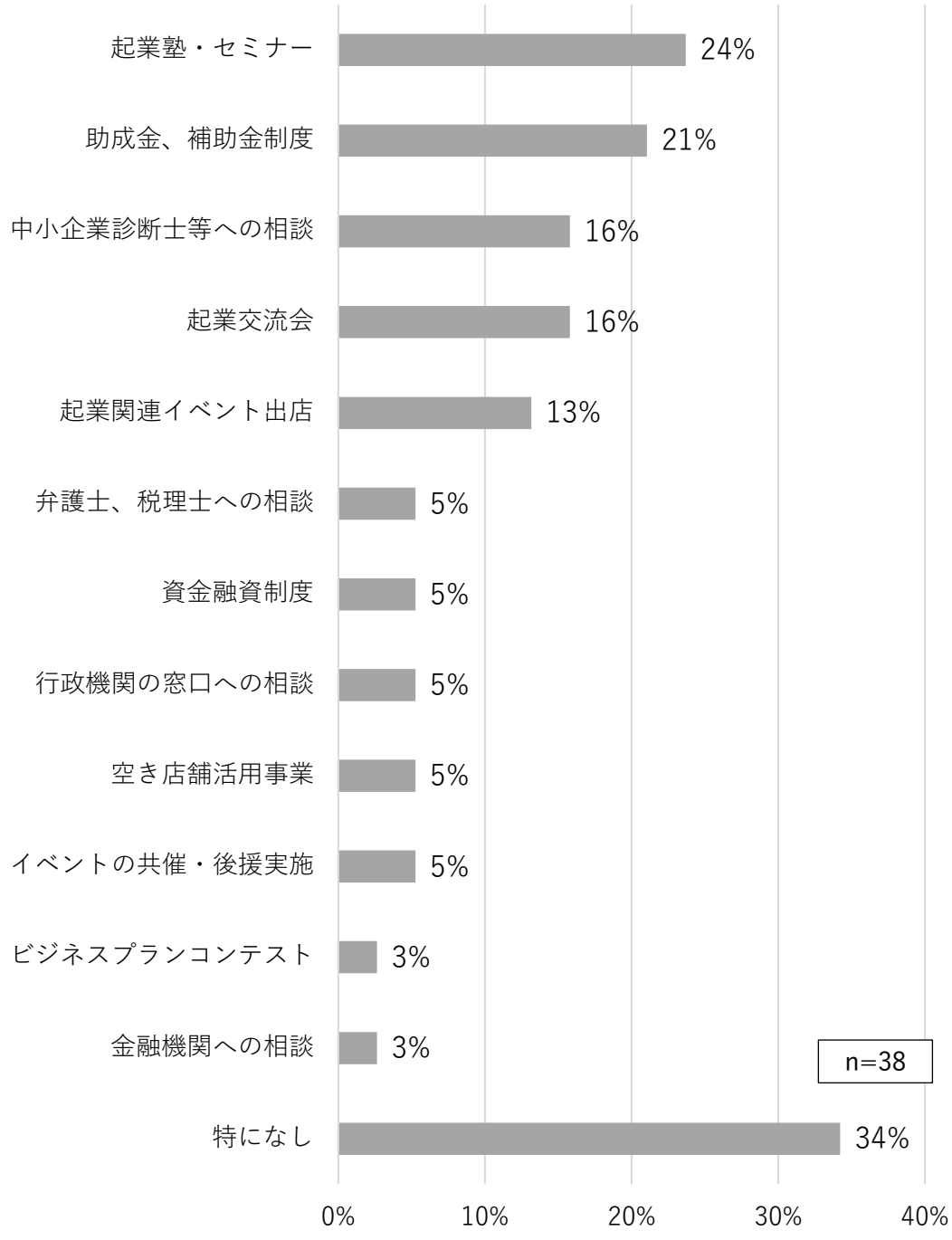
図表8　たまご塾以外で役立ったフォーラムのサービス



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。（複数選択可）

「起業塾・セミナー」が 24%、「助成金、補助金制度」が 21%、「中小企業診断士等への相談」「起業交流会」が 16%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

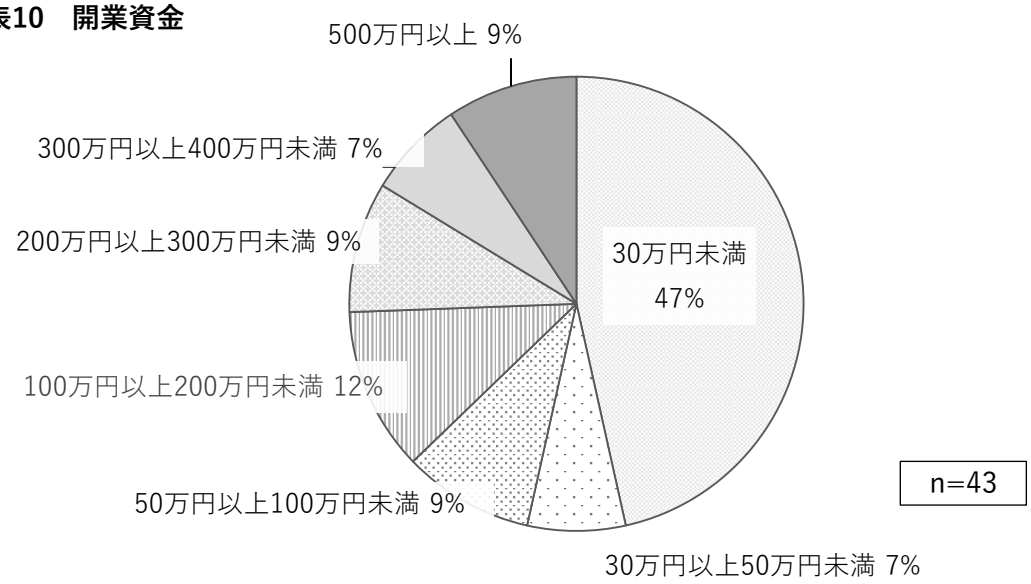


Q9-2.（金融機関への相談を選択した方）相談した金融機関をご記述ください。
以下のような回答があった。
・日本政策金融公庫　（2 件）

Q9-3.（行政機関の窓口への相談を選択した方）相談した行政機関をご記述ください。
以下のような回答があった。
・日本政策金融公庫
・商工会議所（３件）
・神奈川よろず支援拠点
・神奈川産業振興センター
・横浜市役所

Q10. 開業資金を教えてください。
「30 万円未満」が 47%、「100 万円以上 200 万円未満」が 12%となっている。

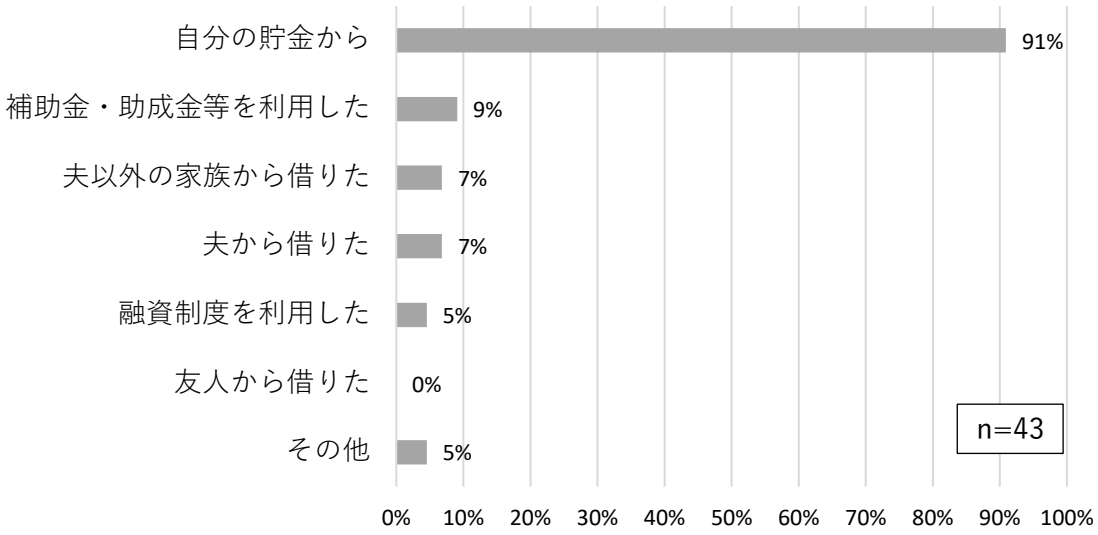
図表10　開業資金



Q11. 開業資金の調達方法を教えてください。（複数選択可）

「自分の貯金から」が 91%、「補助金・助成金等を利用した」が 9%となっている。

図表11　開業資金の調達方法



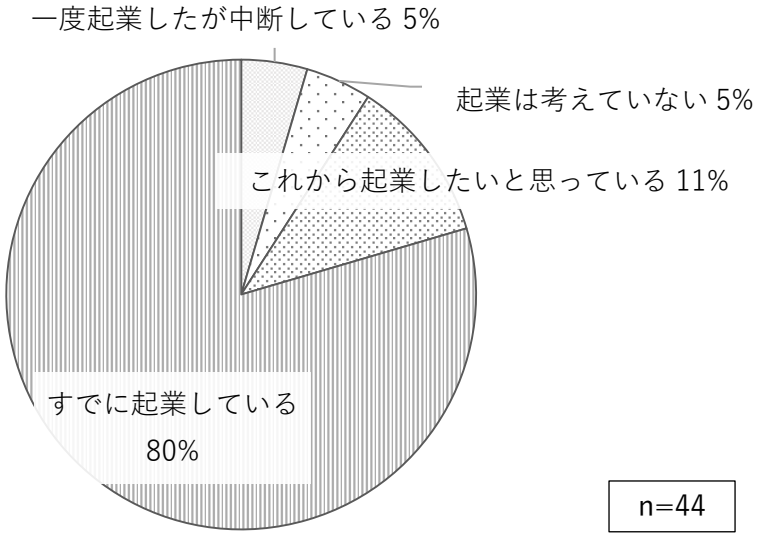
【その他】

・自営業の新規事業のため

Q12. 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 80%、「これから起業したいと思っている」が 11%となっている。

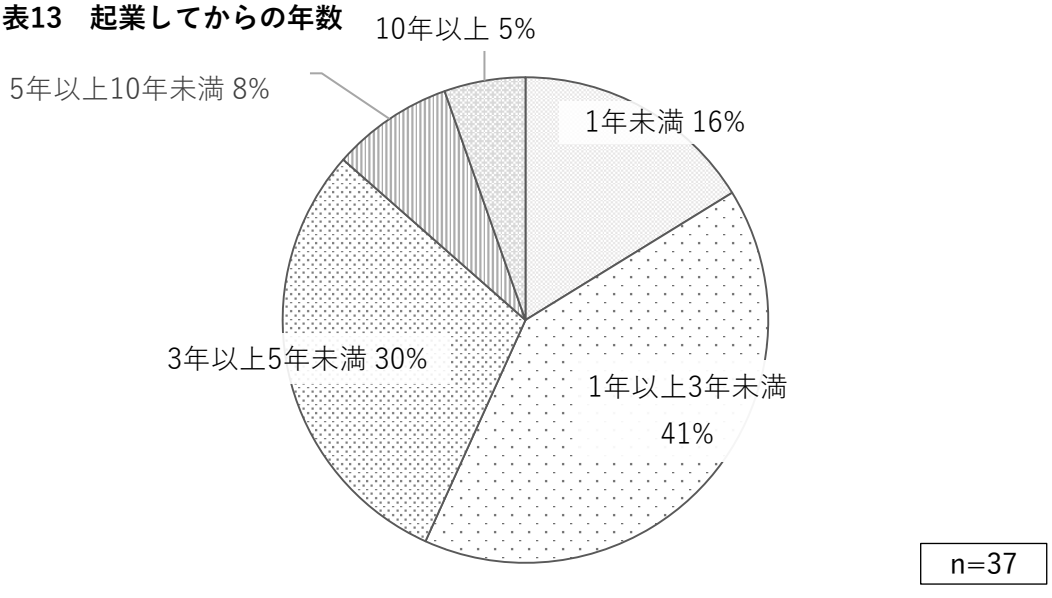
図表12　現在の状況



Q13. 起業して何年ですか。

「1 年未満」が 16%、「1 年以上 3 年未満」が 41%、「3 年以上 5 年未満」が 30%となっている。

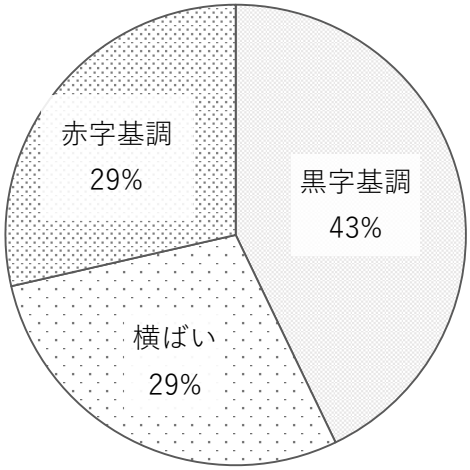
図表13　起業してからの年数



Q14. 現在の採算状況を教えてください。

「黒字基調」が 43%、「横ばい」が 29%、「赤字基調」が 29%となっている。

図表14　現在の採算状況

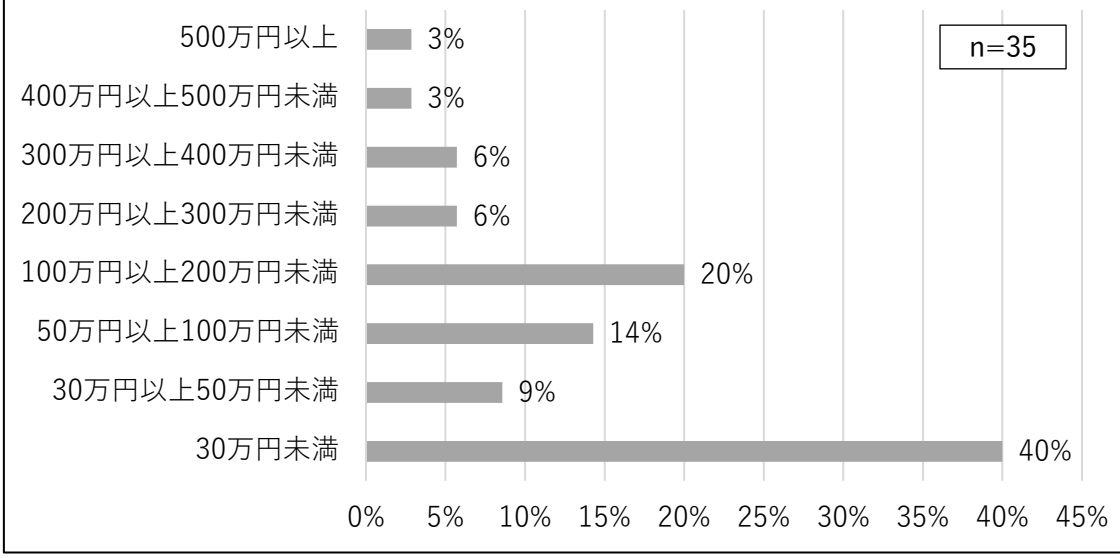


n=35

Q15. 現在の年間所得額（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 40%、「100 万円以上 200 万円未満」が 20%、「50 万円以上 100 万円未満」が 14%となっている。

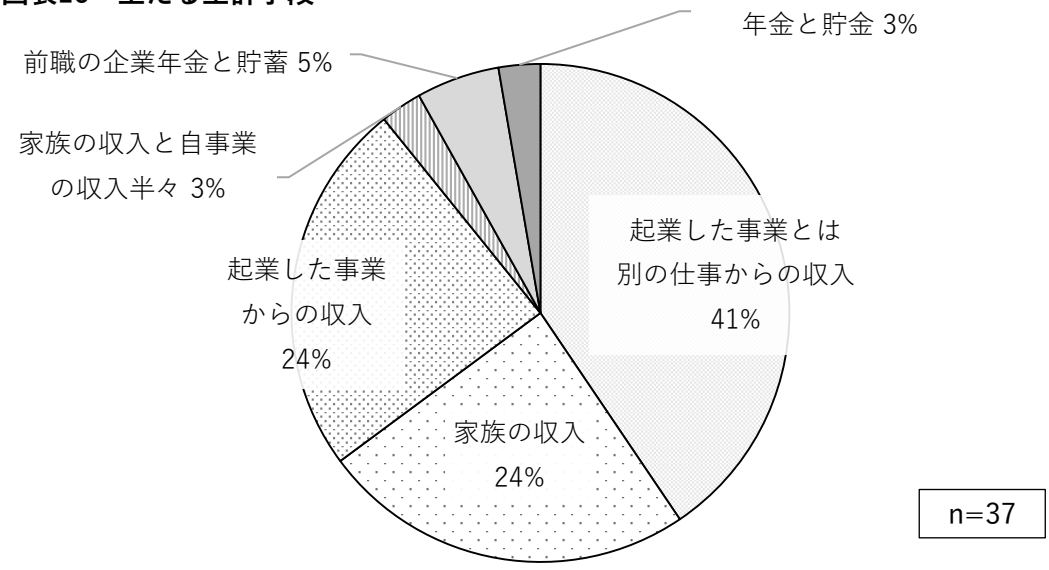
図表15　現在の年間所得額（売上から経費等を差し引いた額）



Q16. あなたの主たる生計手段について教えてください。

「起業した事業とは別の仕事からの収入」が 41%、「家族の収入」が 24%、「起業した事業からの収入」が 24%となっている。

図表16　主たる生計手段



【その他】
・年金と貯金
・家族の収入と自事業の収入半々

Q17. どのような分野で起業しましたか。事業内容をご記述ください。
【自由記述】（n=36）
〇カウンセリング・コンサルティング・講師
講師、コンサルティング、コーチング、講師派遣
〇小物・衣類・食品などの制作・販売
ハンドメイド講師、小売（2 件）、製造（2 件）、菓子製造、料理

〇教育・教室関連
教育事業（2 件）、アロマテラピー教室、パン教室（2 件）、お菓子教室

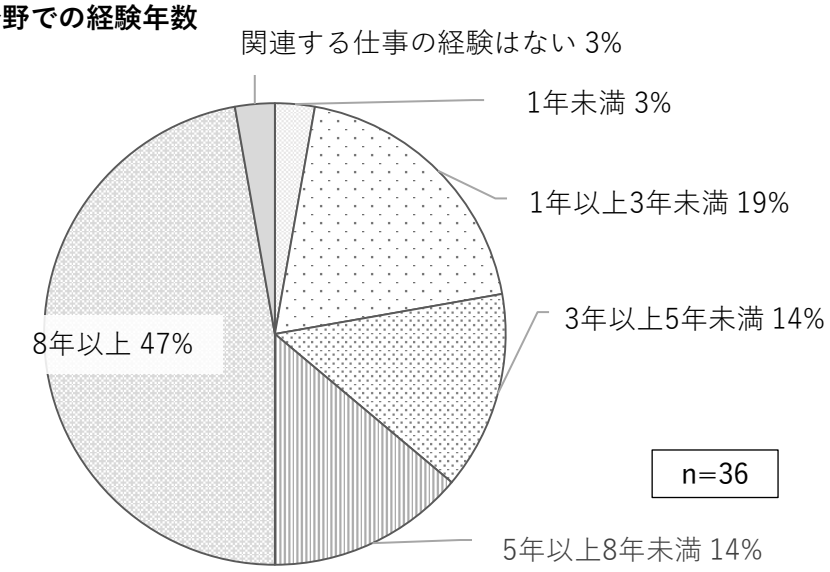
〇美容・健康
鍼灸院、ヘルスケア、介護事業、化粧品販売、体操指導者

〇IT インターネット活用ビジネス
EC モール・通販（4 件）、IT サポート

〇その他
文字校正・校閲、福祉、対人支援、イベント、レンタルスペース経営、トラベルアプリ、建築設計、ストーリーテリング、インタビュー執筆、子育て保育事業、片付けサービス、箸文化伝承、アロマ占星術、女性向け話し方講座、ペットサービス、飲食店（2 件）、
回答なし（7 件）

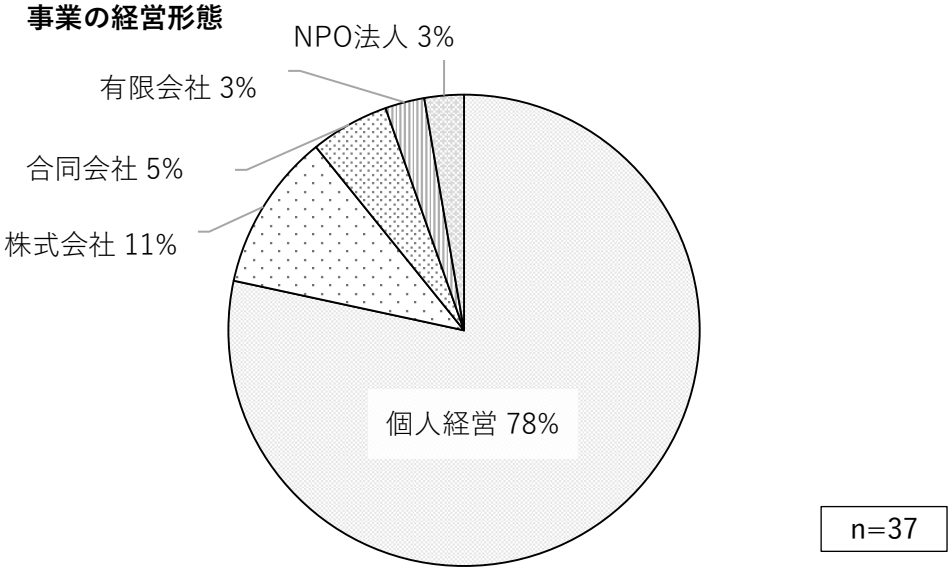
Q18. 起業した分野に関連する仕事の経験年数を教えてください。
「8 年以上」が 47%、「1 年以上 3 年未満」が 19%となった。

図表17　起業した分野での経験年数



Q19. 起業した事業の経営形態を教えてください。
「個人経営」が 78%、「株式会社」が 11%、「合同会社」が 5%となった。

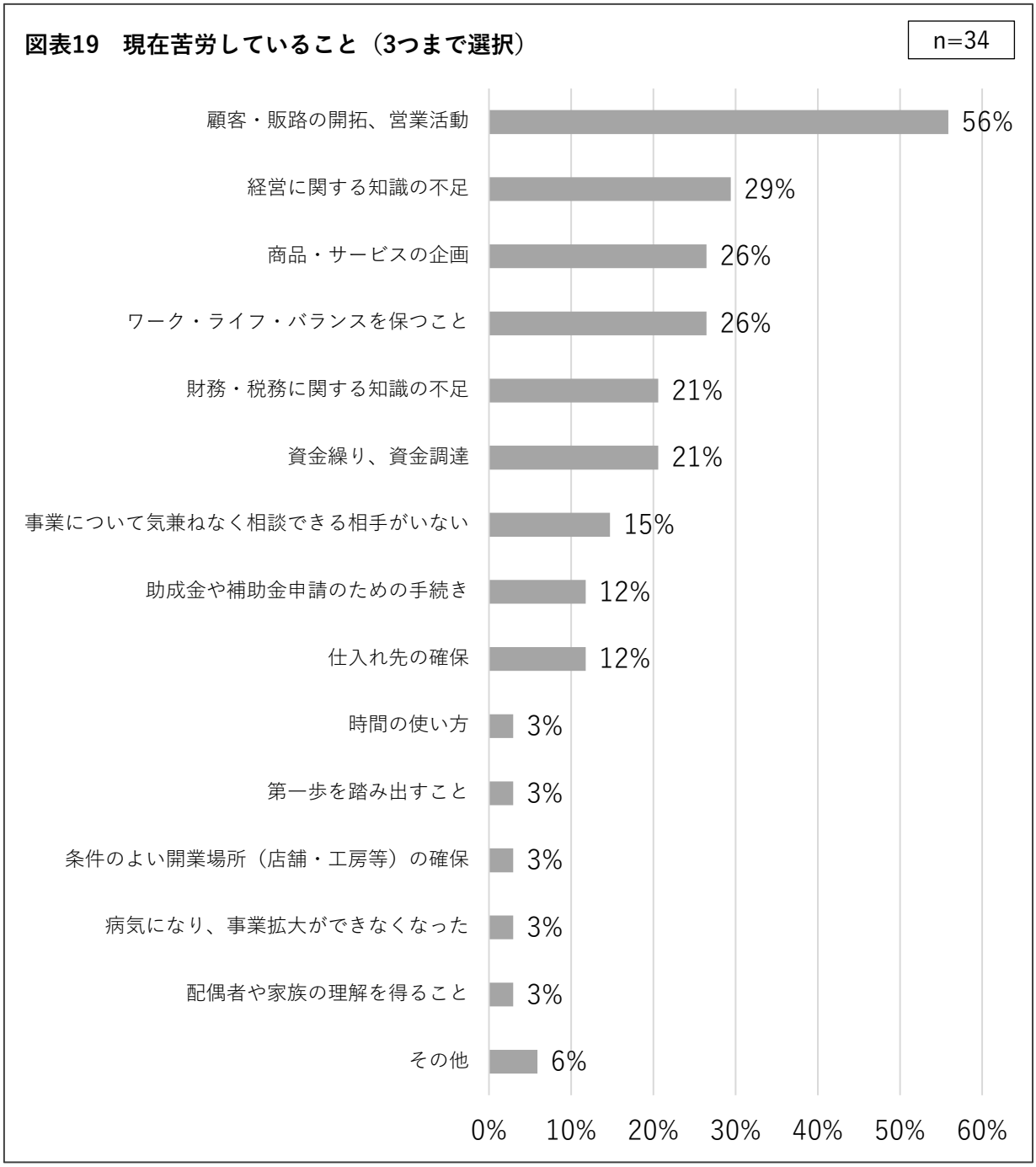
図表18　事業の経営形態



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。（3 つまで選択）

「顧客・販路の開拓、営業活動」が 56%、「経営に関する知識の不足」が 29%となっている。

図表19　現在苦労していること（3つまで選択）



【その他】

・スタッフの確保

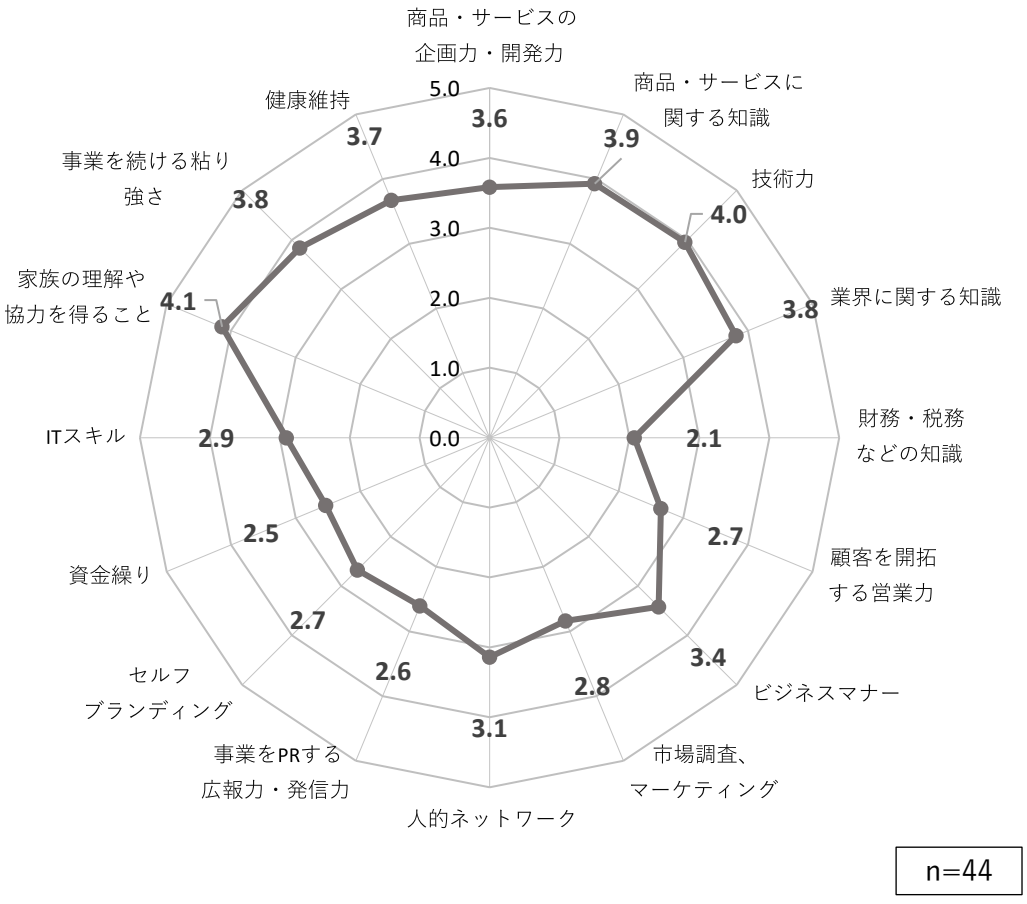
・継続的に利益を出す仕組み作り

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 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、高い順に「家族の理解や協力を得ること」が 4.1、「技術力」が 4.0 となっており、最も自信がないのは「財務・税務などの知識」で 2.1、次に「資金繰り」で 2.5 となっている。

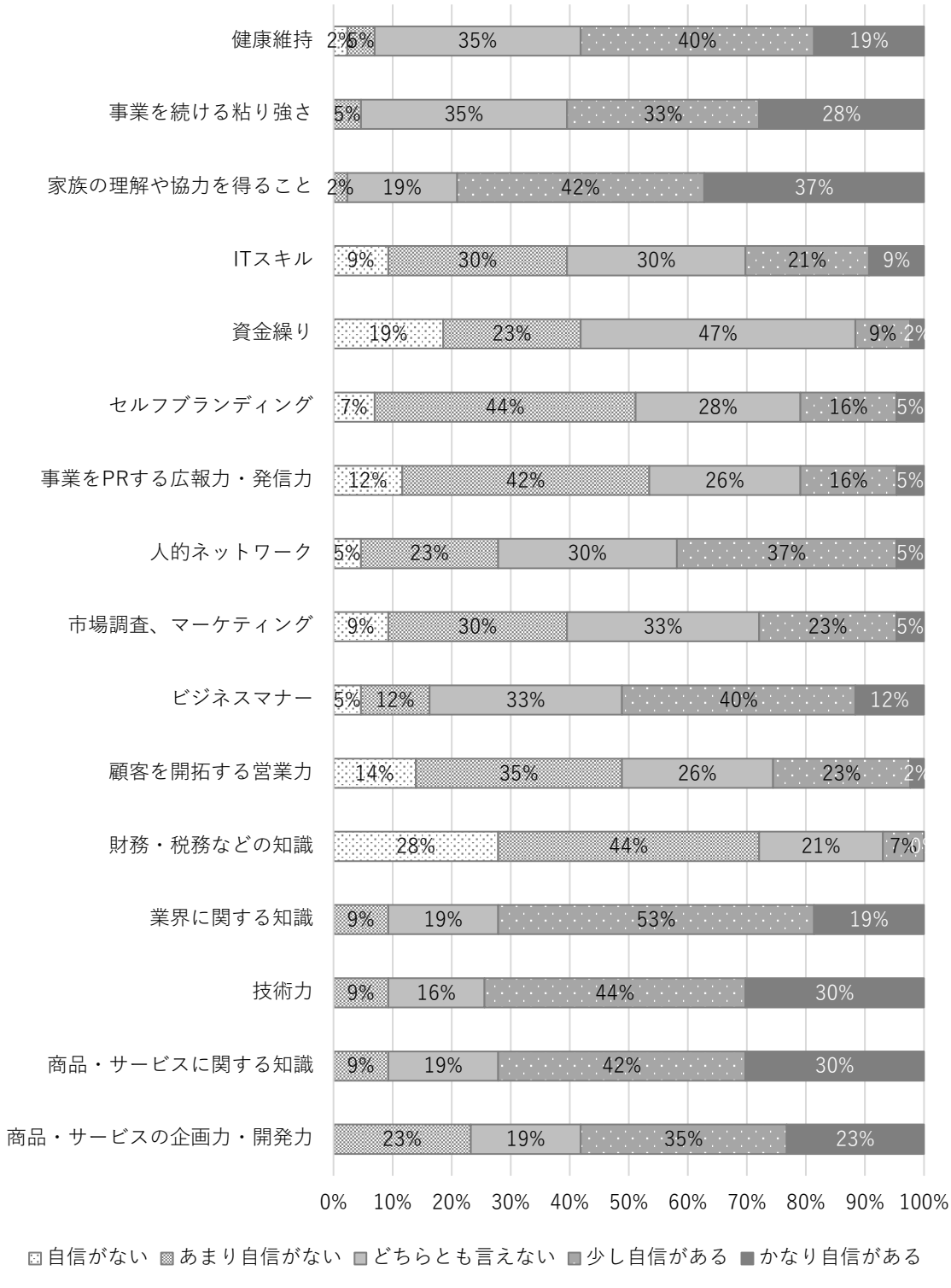
図表20-A　自信度の平均値



自信度の割合をみると、「自信がない」「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 72%、「事業を PR する広報力・発信力」が計 54%である。

図表20-B　自信度

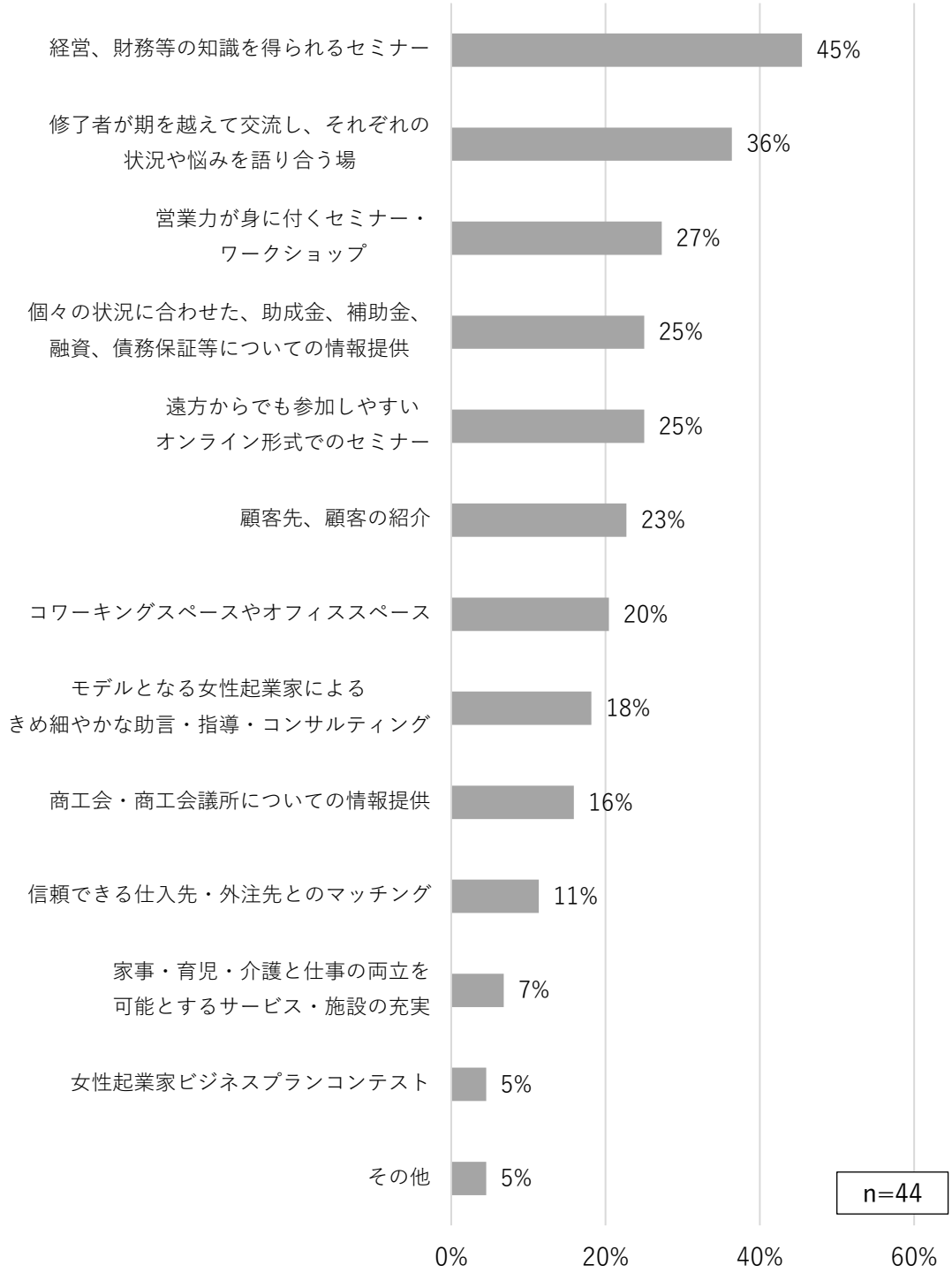
n=44



Q22. 今後、どんなサービス・支援が欲しいと思いますか。(3 つまで選択)

「経営、財務等の知識を得られるセミナー」が 45%、「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」が 36%となっている。

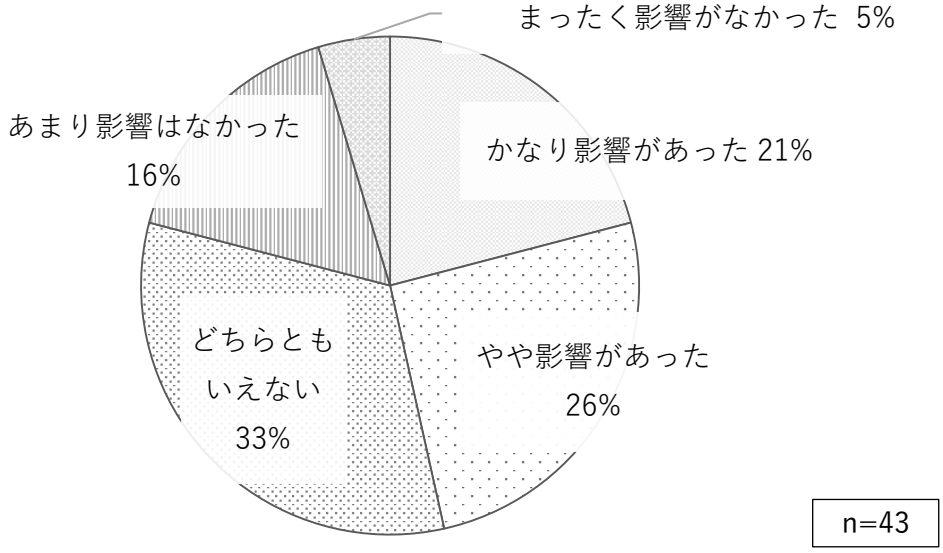
図表21　今後、どんなサービス・支援が欲しいと思いますか。(3つまで選択)



Q23. ご自身の事業で、新型コロナウイルス感染拡大による 2020 年 4 月以降の緊急事態宣言や自粛要請への対応による影響はありましたか。

「かなり影響があった」が 21%、「やや影響があった」が 26%となっている。約 5 割の修了生が、「影響があった」と感じている結果となった。

図表22　緊急事態宣言や自粛要請への対応による影響



Q24. 23 の理由を教えてください。

【自由記述】コロナウイルスによる影響の理由（n=39）

〇ポジティブな影響

・ コロナを機に生活スタイルが変わって、身近なところに目が向いた人がそれなりにいるように思えます。緊急事態宣言が明けるたびに新規の生徒さんがふえた。
・ 巣ごもり需要による自分の商材へのニーズの高まり。
・ コロナ禍での起業だったため、良い方面での影響があった。

〇ネガティブな影響

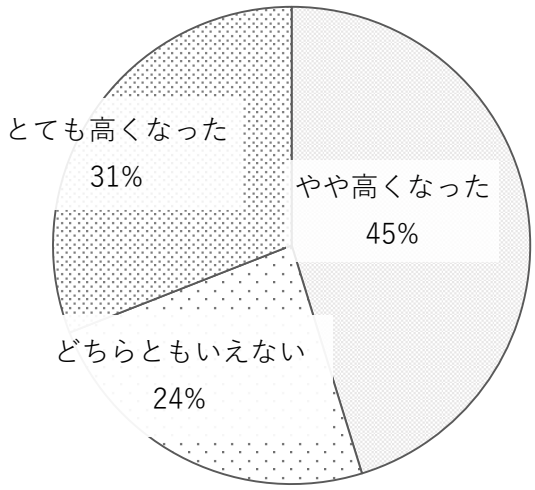
・ 対面での事業（イベント含む）ができなくなった。（10 件）
・ 顧客・売上が下がった。（2 件）
・ 料理系の事業ができなくなった。
・ 顧客先で、通常どおりの運営がなされなかったため。
・ レンタルスペースのため利用者が減り、利用人数の制限をかけざるを得なかった。
・ 海外仕入れに通常以上に時間がかかった。
・ 制度の変更。
・ 国境が閉鎖されて事業ができなくなった。

〇影響はない。どちらともいえない。

・ 起業前だったから。コロナ以降に起業したから。（6件）
・ オンラインサービスのため。（3件）
・ 起業する事を再検討したため。（2件）
・ 起業を中断中だった。
・ 地元のお客さんが増えた。
・ 生活に必要なサービスであり、利用控えの影響もなかった。
・ 他の仕事をしているため。
・ 業界のニーズは変わらず、打合せをオンラインへ移行したりして対応できたため。
・ 売り方や売り場は臨機応変に変えられるため。
・ 分からないから。

Q25. 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 31%、「やや高くなった」が 45%、「どちらともいえない」が 24%となっている。

図表23　起業してからの人生の満足度



Q26. 25 の理由を教えてください。

【自由記述】起業してからの満足度の理由（n=37）

〇ポジティブな理由

・ 人間関係のストレスがなくなった。
・ 自分の裁量でできるため。
・ 自分で自分の仕事の内容を決定出来るから。
・ 子育てしながら、自分の時間をやりくりして業務を遂行できているため。
・ 毎日が楽しいです。
・ 好きなことでお客様に喜んでいただけること。素敵なお客様と出会えたこと。自分のスキルが起業前より上がったこと。
・ 人に指図されずに自分の力で稼ぐことができるようになったから。
やることを自分で決めていけること。プライベートとのバランスを自分でコントロールできること。
・ 仲間とのコラボができた。
・ レンタルスペースを通じてできた地域との繋がり、自分の役割が明確になり動きやすくなった。
・ 人脈や場面など、視野が広がる機会が多くなったため。
・ 自分でやってみようと思ったことが形になるのは、何歳になってもワクワクするものだと実感しています。また、継続できなければ意味がないと思うので、まずは心から楽しめる内容かが大切だと思いました。心から楽しめれば満足度も上がり、自ずと売上達成に向けて継続する努力がついてくるものだと思って今奮闘しております。
・ 悩む内容が変わるだけで、何かしらの悩みはありながら、その時その時の良いと思う行動をしているため、満足度は変わらない。ただ、独立したことに後悔はない。
・ 自分を含め 4 名の取締役で株式会社を設立した。半期を過ぎ、登録しているコーチは 50 名ほどになり専門スタッフも 5 名に増え（全て業務委託契約）組織も大きくなった。関わる人が増えたこと、これまで経験のない新しい仕事も多く、日々刺激的でチャレンジングな毎日で充実している。
・ 思い描いていた形態で、仕事ができるようになった。
・ 感謝することがとても多くなった。
・ 収入が若干減ったが、時間が増えた。
・ 仕事や家庭のことに、自分の裁量で時間を使うことができるようになったため。
・ 自分でやっていくという事に魅力を感じることが出来た。
・ とても忙しいですが、毎日が刺激的で楽しいです。
・ 自分のスキルを必要としてくれる人のところで活かせていると実感しています。
・ 全て自分で決めて自分でやる、責任も大きく大変だが、やり甲斐がある。

・ やりたいことをしているという満足感がある。
・ 自分で自分の人生をコントロールできること。自分がやりたくないことはやらない、自分が一緒に仕事したくない人とはしない、など決める自由があること。場所や時間にとらわれず、自分の好きなスタイルで仕事をできること。自分の力で生きていくのは大変だが、達成感があり将来に対する不安は会社員のときより減った。
・ 自分の人生という実感があるから。
・ 自分に向いている仕事なので、大変なこともありますが、基本充実しています。
・ 自分のやりたいことを、思う存分できるため。
・ 様々な方々と交流ができ、人間力が上がったため。
・ 製造したものの評価が、ダイレクトに自分の評価になるし、職場では採用されないアイデアも、自分の工夫次第で形にできること、またそれをお客様に提案できるため。
ただ、時間と労力分に見合う収入にするには、改善する点が多いと思う。
・ オンラインで自分の仕事ができるため。
・ 50 代になっても新しいことを始めることができたので。

〇ネガティブな理由
・ まだうまくいっている実感がないから。
・ 事業内容は好きだったが、理想とする収入になるまでには相当な時間がかかりそうで、労力と結果が見合ってないと感じた。
・ タイムマネジメントがうまくできていない。業績を伸ばせていない。

〇その他
・ 起業を中断中。
・ 起業していないため。
・ まだ、開拓中のため。

3. 修了者インタビュー結果

(1)　インタビュー結果①

①　インタビュー協力者

名前	平沼　芳彩
受講期	第 2 期(2008 年度)、第 12 期(2018 年度)
屋号、設立年	NPO 法人「みんなのお箸プロジェクト」、設立 2018 年 9 月 13 日
事業概要	箸の持ち方と箸使いの指導、箸文化に関する情報提供
写真	

②　インタビュー内容

―起業のきっかけを教えてください。

たまご塾の第 2 期後期を受講していた経験があります。それから 10 年後には第 12 期前期に再度受講しました。この 10 年間で、私は株式会社、一般社団法人、合同会社の立ち上げに携わりましたが、60 歳になった時点で全ての事業から手を引く決断をしました。60 歳を迎えた後、セカンドライフに新たな挑戦をしたいと思い、その準備を整えました。

私が目指したのは、子どもたちに日本の文化を伝える事業です。59 歳の時点で、すべての事業から手を引き、1 年間をかけて模索しました。しかし、日本の文化は非常に広範であり、着付けの先生になることも考えましたが、私の本当の願いは文化を子どもたちに教えることでした。生活習慣だけでなく、生活文化も伝えたいという強い思いがありました。

そこで、ターゲットを絞り込み、事業の方向性を明確にすることの重要性を考えました。和文化の中から特定の分野を選び、そのビジネスがどれだけ競合しているかをマーケティングしました。意外なことに、箸に関連した事業はそれほど多くなかったため、「もしかしたら横浜で一番になれるかもしれない」という可能性を感じ、起業を決意しました。

―たまご塾のどんなところが役に立ちましたか？

起業のノウハウを学ぶ機会でした。他の起業塾も受講した経験がありますが、たまご塾は起業家としてのマインドを養う場所だと感じました。起業の手法や戦略はどの塾でも教えてくれますが、たまご塾は特に女性起業家としてのマインドを育ててくれる場所だと思います。

―たまご塾で物足りなかったところはありますか？

10 年前に受講した時は、起業に対する知識が不足していたため、2 期の方が印象強く残っています。そのため、第 12 期の受講は少し物足りないと感じました。

2 期では開講前に課題図書が 4 冊もあり、それらを熟読してから受講するという充実した準備がありました。また、受講中も毎日メーリングリストに、朝礼と終礼のメールを送るなど、毎日が充実していました。

12 期を受講した時もこれから 3 ヵ月大変だな～と思いながら参加したのですが、意外と緩い感じで、物足りなさを感じました。

―起業にあたり苦労したのはどんなことですか？

ヒト、モノ、そしてカネです。

まず、ヒト集めは、「この指止まれ」で、元々の人脈から、私がやりたいことを共有し、一緒に取り組んでくれる人を探しました。その結果、立ち上げメンバーに女性は 1 人もいませんでした。

次に、モノについてですが、最初は本当に何もありませんでした。箸を作るための材料も場所も機械もありませんでしたし、私たちが作るのは三角形の箸で、それを箸メーカーに製造してもらおうとしましたが、断られました。三角形で 1cm 刻みのサイズの箸には需要がないと言われ、自分たちで作り始めることにしました。59 歳で職人に弟子入りし、カンナの使い方から学びました。女性であることを理由に馬鹿にされたり、材木の選択に関して騙されたりすることもあり、多くの失敗を経験しました。

最後に、カネについてですが、当然ながらありませんでした。そもそもお金があれば、たまご塾に来る必要もなかったでしょう。たまご塾に参加する人は、ヒト、モノ、カネが無いからここを頼りにしているのです。お金がある人は、80 万円や 100 万円を出しても起業塾に通います。たまご塾に参加する人は、おそらくそういった人たちばかりだと思います。

―どんな支援やサービスが欲しいと思いますか？

特には思いつかないです。私はルトラヴァイエ[1]を受講していましたし、男女共同参画センターが立ち上がった当初から利用させていただいているため、ここは困った時にふっと

[1](公財)男女共同参画推進協会の再就職準備講座。

来られるところだと思っています。ここが受け入れてくれる場所だから、原点に戻りたい時に来られる所であれば充分です。

―今後は事業をどのように展開していきたいですか？

私 1 人では全国を回ることができないので、事業を展開するために講師や後継者を育成し、全国展開を目指したいと考えています。現時点では、北海道と四国には支部がないため、これらの地域にも支部を設立したいと思っています。

最初の段階では、戸塚区の子どもたちを対象に、地域内でお箸を使えるようにすることを目指していました。しかし、作成したウェブサイトが自動的に営業を拡大させる効果があり、事業が予想以上に広がってしまいました。このため、基盤が整う前に事業が拡大してしまい、収拾がつかない状況になっています。

―あなたにとって、たまご塾とは？

迷った時に頼りにできる場所であり、同時に起業のマインドを学ぶ場所です。

女性の起業家は男性の起業家とは異なり、ライフステージの影響を強く受けますが、そんな時でも助け合えるような場所です。

(2)　インタビュー結果②

①　インタビュー協力者

名前	じつなり　ことみ
受講期	第 15 期(2021 年度)
屋号、設立年	ことつくり《cototsukuri》創業 2020 年 6 月→2022 年《cotopas》へ屋号変更
事業概要	ごっこあそび親子教室、子育て事業コンサルタント
写真	

②　インタビュー内容

―起業のきっかけを教えてください。

乳がんになってしまって。保育士をやっていたのですけれども、ちょっとここで人生を変

えてみようかなと思いました。
保育士さんが毎日時間のない中で残業していて一生懸命、道具を作っているのを知っていたので、最初はそれを補助できるような起業を目指して現場で使う道具のものづくりを始めました。

―たまご塾のどんなところが役に立ちましたか？
ここに来ればいいって思えるような、何でも聞けるという場所を作っていただいたことがとても大きいです。いつも相談に乗ってくださる場所です。

―たまご塾で物足りなかったところはありますか？
縦(別の修了期生同士)の繋がりがもう少しあると嬉しいです。横(同じ修了期生)の方は連絡取り合えるように色々促して、今でも一緒にイベントしたりするのですが、別の期の方と会う機会がほとんどないように思います。女性起業 UP ルームのセミナーでゲストとして来てくださった修了生は、大人数とお話しされていたので、多分顔を覚えてくれてはないだろうなと。その方は起業のステージが進んでいる方だったので、近いレベルの方の縦の繋がりがあると良かったのかなと思いました。

―起業にあたり苦労したのはどんなことですか？
常に失敗と苦労が伴っています。実はこれはうまくいかなかったとか、大変だなって思うことは本当に常にですね。
例えば、補助金をいただくことができたので、宣伝のために電車広告を出したんです。少しは集客があるかなって思ったら、全くもって集客にならなくて。市営地下鉄ブルーラインの一両に一つずつ出ている小さな広告で 2 ヵ月ほど出してもらったのですが、Instagram の投稿の方が人は来るという結果になりました。
もちろん広告の写真とかのチョイスが悪かったのかな、などいろいろ反省もあります。考えてみれば対象者は電車もあんまり乗らないし、今は SNS を見ることの方が多いので。ただまあ名前を知ってもらうっていう効果はあったかなとプラスに捉えていて。集客という目的に対しての失敗はとても勉強になりました。

―どんな支援やサービスが欲しいと思いますか？
イベントみたいな、みんなが気軽に集まれる場があると楽しい。実際のいろんな起業の形を知れて、色んな方と会えるイベントがあるといいなと思います。
やっぱりたまご塾でも縦・横の繋がりが必要ですよね。

―今後は事業をどのように展開していきたいですか？
最近始めた“里親子”さん向けの非営利事業も大きくしていきたいです。一方で大きく広

げるよりも、しっかりと一つずつ土台を作っていきたいなというところはあります。ゆくゆくは拠点なんかもあったらいいなと。なんでもやれる一つの場所が出来たら理想です。

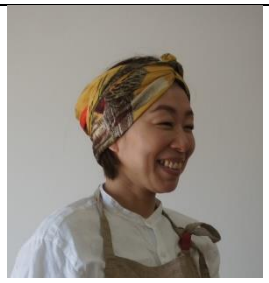
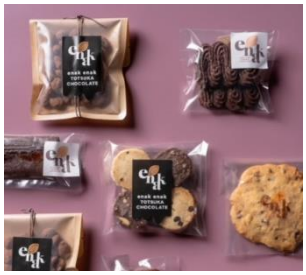
―あなたにとって、たまご塾とは？

ここに来れば、何とかしてくれるという安心感のある場所です。終了後も利用できる起業準備相談という窓口を作ってくださっているので、門が叩きやすいというか。

他の起業支援施設は利用したことがありませんから、たまご塾一筋です。

(3)　インタビュー結果③

①　インタビュー協力者

名前	はせがわ　まこ
受講期	第 16 期(2022 年度)
屋号、設立年	ENAK ENAK（エナエナ)、2023 年 1 月
事業概要	本格チョコレート菓子の製造・販売、チョコレート教室
写真	 

②　インタビュー内容

―起業のきっかけを教えてください。

前の仕事はチョコレートの開発を 14 年間ほどやっていました。

夫がインドネシアの方に海外赴任することになりまして、会社を退職することになりました。コロナをきっかけに日本に戻ってきたんですけど、何をしたらいいのか考えているうちに、実は小さい頃からそういうお店をやりたいっていうのがずっと夢だったのを思い出しました。年齢も重ねているし最後のチャンスかな、と思ったのもあり、起業を決めました。

―たまご塾のどんなところが役に立ちましたか？

ホームページを作ったことや、事業計画書を作ったことです。横浜女性起業家 COLLECTION 2023[2]の申込時、事業計画書をもう一回読み直して書いたりしたので役に立

[2] 横浜市経済局主催「輝く女性起業家プロモーション事業」の一環として開催されている展示会。

ちました。

―たまご塾で物足りなかったところはありますか？

個人的にはホームページの作成をもう少しやりたかったなって思いました。1 回起業してみて、色々なことが明確になった今やりたいです。こうしたかったなぁって忘れちゃうじゃないですか。受講している時はすごい覚えてたんですけど、最近ちょっとホームページを変更したいと思ってもすぐ忘れちゃってたりもするので。

―どんな支援やサービスが欲しいと思いますか？

1 回や 3 回きりの、起業した人向けのコースが欲しいです。
例えば補助金が欲しいなと思っても、申請の仕方などを調べるためにインターネットで補助金の検索とかしても、なかなか今の情報に辿り着けない。

今の私の状況みたいな、もう少し集客したいなとか、もう少しホームページの集客を上げるにはどうしたら良いかなというのが分からない。今度は外注も視野に入れなきゃならないとなると、資金面が厳しくて。

起業して 1～3 年の、事業を継続されている方向けのサービスが少ないように感じます。

―今後は事業をどのように展開していきたいですか？

インターネット販売に力を入れていきたいので、今よりももう少ししっかりしたギフトボックスを作りたいです。予約販売に力入れていきたいのですが、もし段々知られるようになってきたら、教室開催も頑張りたいなと思っています。

―あなたにとって、たまご塾とは？

起業の原点です。

私はたまご塾終了後も、起業準備相談に何回も来ていて、ホームページの見直しをしてもらっています。

私のことを知っている人に相談できる、ここの出会いがすごく良かったなと思っています。知らない人に一から相談するのはやっぱりハードルが高いので。

4. 結果分析

(1)　事業の有効性

① たまご塾のよかったところ

たまご塾のどんなところがよかったか（Q７）については、「参加者同士のつながりができた」が 61%ともっとも高く、続いて、「自分のアイデアについて、参加者からフィードバックをもらえた」が 43%、「講師が魅力的だった」が 41%、「自分で考える機会の多い実践型のセミナーだった」が 39%となっている。

第 2 回修了者調査（2018 年）では、「参加者同士のつながりができた」が 61.7%ともっとも高く、続いて、「料金が手ごろだった」40%、「自分で考える機会の多い実践型のセミナーだった」36.7%、「自分のアイデアについて、参加者からフィードバックをもらえた」、「講師が魅力的だった」がそれぞれ 33.3%であった。両調査トップは変わらず「参加者同士のつながりができた」であり、「料金が手ごろだった」は 2 位から 6 位に後退した。「自分のアイデアについて、参加者からフィードバックをもらえた」は本調査では 43%と前回調査の 33.3%より 10pt 以上増えた。

たまご塾では、各自で取り組んだ課題の発表を行う度に、他の参加者や講師からフィードバックがあるため、自分のビジネスプランや試作品についてリアルな反応が得られるほか、貴重なテストマーケティングの機会にもなっていることがわかる。

また、前期後期それぞれ、全 5 回の連続講座であり、前期参加者の大半が後期も受講することから、受講生同士が数か月に渡り、同じ目標を持つ仲間として励まし合い、事務局や講師と共に起業というゴールに向かって高めあっていく場としての雰囲気が醸成されている。講座終了後も、各期のメンバー同士で勉強会を行ったり、修了生同士のコラボレーションでの商品・サービス開発や、合同イベントを実施する等、参加者同士のつながりがビジネス上の相乗効果を生み出している。

これらの点が、本調査においてもたまご塾のよかった点として、参加者から評価されているといえる。

② フォーラム（男女共同参画センター横浜）の事業の有機的連携

たまご塾以外で役立ったフォーラムの事業（サービス）（Q8）は、「起業準備相談」、「ホームページ・ブログ相談」がそれぞれ 49%で、次いで「UP ルーム ナビゲーターのメール等でのフォロー」が高く、23%となった。前回調査に比して、「起業準備相談」は 4p 増えた。

一方で、「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」に関しては、

前回調査の 20%から大幅に数字が落ち込み、本調査では 9%となった。2020 年からの新型コロナウイルス感染症の流行以降、フォーラムまつりをはじめとしたマルシェやサロン等の対面でのイベントを実施できなかったことが要因であると考えられる。

たまご塾では、「出張ライブラリ」と称して、情報ライブラリが所蔵する起業に役立つ書籍を講座実施会場にブックトラックで運び入れ提供している他、女性のためのパソコン講座などフォーラムが展開する様々な事業について情報提供を行っている。また、経済的に困難な方が参加できるよう、主催講座には参加費・保育料免除制度を設けており、たまご塾もその一つである。免除制度によって経済的に困難な状況にある女性が「起業」を選択肢の一つとして検討できるようになっている。その他、起業準備相談の中でナビゲーターからフォーラムの「公募型男女共同参画事業」について案内があったことをきっかけに該当事業へ応募し、事業の実現に至った事例もある。

③ 事業の採算状況

事業の採算状況（Q14）について、「黒字基調」が 43%、「横ばい」が 29%という結果から、回答者の 7 割が「黒字基調」および「横ばい」で事業を継続できているということがいえる。また、前回調査と比較し、黒字基調との回答者が 39%から 43%と 4pt 増加している。

現在の年間所得額（売上から経費等を差し引いた額）（Q15）については、「30 万円未満」が 40%と最も多く、続いて、「100 万円以上 200 万円未満」が 20%、「50 万円以上 100 万円未満」が 14%となっている。

前回調査では、年間所得額が 100 万円未満の回答者は合計 74.5%であったが、本調査では 63%と、約 12pt の減少となった。一方で、「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」の合計は前回調査の 11.7%に対し、本調査では 17%と、約 5pt 上昇した。

前回調査（2018 年）でも分析した通り、女性の起業が、女性の就業において一つの選択肢として認知されてきている中、スモールビジネス、プチ起業といった形でまずは手堅く始めるスタイルが定着してきているといえる。一方、たまご塾設立当初の目標である女性の経済的自立支援、「食べていける」起業という面については、引き続き課題となっている。

④ 起業してからの人生の満足度

起業してからの人生の満足度（Q25）については、前回調査とほぼ同様の結果となり、「やや高くなった」が 45%と最も多く、続いて「とても高くなった」が 31%と、合計で 76%の回答者が満足感を感じている結果となった。

「自分のスキルを生かせている」、「やりたいことをしているという満足感がある」、「自分に向いている仕事なので充実している」など、“自分の知識・スキルを活かせる仕事”や“自

分が興味・関心のある仕事”であることが理由としてあげられている。また、「プライベートとのバランスを自分でコントロールできるようになった」、「場所や時間にとらわれず仕事ができる」、「オンラインで仕事ができる」といった“自分が望むワークスタイル（時間・場所など）で働ける”ことも理由としてあげられている。

起業を考えるようになった理由（Q6）の上位 3 つの回答が「自分の知識・スキルを活かせる仕事がしたかったから」、「自分が興味・関心のあ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」であることから、起業への動機づけ要因が満たされたことによって、人生の満足度が向上したと推測される。

(2)　修了生が抱える課題

① 管理・営業部門スキルへの苦手意識

現在苦労を感じていること(Q20)については「顧客・販路の開拓、営業活動」が 56%と最も高く、2 位の「経営に関する知識の不足」29%に 27pt の差をつける結果となった。

また、起業に関する自信度(Q21)については低い順に、「財務・税務などの知識」、「資金繰り」、「事業を PR する広報力・発信力」、「顧客を開拓する営業力」、「セルフブランディング」、「市場調査、マーケティング」、「IT スキル」の 7 項目となっており、いずれも 5 点満点中 3 点未満であった。

なお、第 2 回調査においても、現在苦労を感じていることの 1 位は本調査と同様「顧客・販路の開拓、営業活動」であり、自信度が低い項目も「財務・税務などの知識」と変化はなかった。

これらのことから、前回調査と同様、修了者の多くが、管理・営業部門スキルに苦手意識を持っていることが分かる。

2022 年度に日本政策金融公庫が実施した新規開業実態調査では、女性起業家・男性起業家それぞれに対して、「資金繰り、資金調達」、「顧客・販路の開拓」、「財務・税務・法務に関する知識の不足」等、苦労したことについて開業時と調査時の二つの時点に分けて問うているが、いずれの項目においても男女ともに同じような割合で苦労していると回答している(日本政策金融公庫 総合研究所「女性による新規開業の特徴 ～「2022 年度新規開業実態調査（特別調査)」結果から～」)。一方で、女性は男性と比べ、「商品・サービスに関する知識の不足」、「家事や育児、介護等との両立」で苦労しているとの回答割合が特に高くなっている。また、開業直前の職業についての問いでは、女性は「非正社員」が 29.5%と男性の「非正社員」6.0%に対して 23pt、「正社員・正職員(管理職以外)」においては女性 26.1%、男性 31.8%と 5pt の差がある。また、その分野における女性の経験年数の平均は 18.6 年と、男性の 20.2 年に比べて短いことが示されている。

男性と比較して女性は雇用形態によりビジネス経験を積みにくいこと、経験年数が浅い

傾向にあること、加えてその背景には依然として女性が「起業」という選択肢においてもケア役割の不均衡に悩んでいることがわかる。

② 期を越えた交流の場の必要性

今後欲しい支援やサービス(Q22)については、「経営、財務などの知識を得られるセミナー」45%に次いで、「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」に36%の回答が集まっており、修了者にとって期を越えた交流の場へのニーズは高いことが分かる。

また、修了者インタビューからも、今後欲しいサービスに関する問いに対して「イベントみたいな、みんなが気軽に集まれる場があると楽しい」、「たまご塾でも縦・横の繋がりが必要」との意見が挙がった。

なお、前出の日本政策金融公庫の『2022 年度新規開業実態調査』においても、有償のサービスを除く相談相手の最多は「経営者仲間」で 58.7%となっている。孤独な状況に陥りがちな女性起業家にとって、同じような立場で試行錯誤する仲間は相談相手として必要不可欠な存在であるといえる。

第 2 回修了者調査においても期を越えた交流の場の必要性を求める声について記載したが、2020 年 4 月以降の新型コロナウイルス感染症拡大に伴う自粛期間においては、交流会などの開催が難しい状況であった。感染症のクラスターの鎮静化後は、2022 年 2 月「女性起業家たまご塾第 15 期フォローアップセミナー＆15 周年記念トーク＆交流会」、2023 年 1 月「起業フォローアップセミナー＆相談会・交流会　事業に活かせる補助金獲得～小規模事業者持続化補助金を活用しよう！～」、2024 年 2 月「起業フォローアップセミナー　先輩起業家体験談トークショー&交流会・ミニ相談会」など、交流会をセットとしたセミナーを開催してきた。これらの事業の参加者満足度はいずれも高い結果となった。

また、2021 年度から年数回実施しているグループ相談会は、起業を迷っている方から、先行く起業家まで様々な段階にいる女性が、自らの事業や起業に関する悩みなど幅広い話題について情報交換できる交流の機会にもなっている。

女性起業家にとっての交流の場には、苦労を分かち合える仲間づくりだけでなく、新たなビジネスパートナーとの出会いや、事業拡大のチャンスなどのメリットも存在する。特にコンパクトな起業を考えている講座参加者が多いたまご塾修了生や UP ルーム利用者の傾向を鑑みるに、交流の場で女性起業家同士の連帯を図ることはその後の事業継続にも大きく関係していくであろうことが予測される。

(3)　新型コロナウイルスによる事業への影響

調査実施が新型コロナウイルス感染症拡大時期と重なったため、同感染症による 2020 年

4 月以降の緊急事態宣言や自粛要請への対応による影響(Q23)の有無について、新規に設問項目を設定した。その結果、「かなり影響があった」は 21%、「やや影響があった」は 26%と、全体の 5 割弱がコロナ禍による事業への影響を感じている結果となった。

理由については、「対面での事業（イベント含む）ができなくなった」、「海外仕入れに通常以上に時間がかかった」などのネガティブな影響が多く寄せられた一方で、「新しい生徒さんが増えました」、「巣ごもり需要による自分の商材へのニーズの高まり(を感じた)」などのポジティブな影響も寄せられ、コロナ禍への適応力が試された結果となった。

なお、『2022 年度新規開業実態調査』では、コロナ禍における事業へのマイナスの影響の有無について、75.7%が「大いにある」、「多少ある」と回答している。

2020 年 4 月以降、UP ルームでは感染症拡大防止のため、2020 年 8 月実施「起業フォローアップセミナー『補助金・助成金の活かし方』」や 2022 年 1 月実施「女性の起業に役立つスキルアップセミナー　『無料アプリではじめる商品 PR 動画入門』」などのオンラインセミナーを開催してきた。また、起業準備相談においても Zoom を用いたオンライン形式での相談を取り入れ、「外出は自粛しているが相談を受けたい」、「コロナ禍だからこそ相談を受けたい」との声に対応してきた。「起業準備相談」、「ホームページ・ブログ相談」における 2022 年度のオンライン相談申込数は全体の 26%だった。

5. 女性起業 UP ルーム　ナビゲーター考察

(1)　第 3 回たまご塾修了者調査について

株式会社 OFFRE　増田雅好

2019 年 12 月以降新型コロナ感染症が日本全国で蔓延し、起業には不利な条件が重なったにも関わらず、果敢に起業にチャレンジしたたまご塾生に拍手を送ります。

日本の開業率は、欧米の約 9～12%と比較すると約 4%と低い水準で推移し、国は開業率を 10%台とする目標を掲げ、創業の普及・啓発の取組を支援しています。創業塾、起業セミナー等は、全国 1,332 カ所（令和 5 年 12 月）で実施され、また、副業の解禁も手伝い起業の裾野が広がってきています。

当該調査結果と日本政策金融公庫「女性の起業への関心 (2022 年度調査)」「女性による新規開業の特徴（2022 年度調査)」、筆者が複数講師を務める他の創業塾、起業セミナーなどと比較し、第 3 回たまご塾修了者調査からたまご塾・修了生の特徴について見ていきます。

たまご塾は 2007 年開塾以降多くの修了生を輩出していますが、当該調査結果ではカウンセリング・コンサルティング・講師、教室、美容・健康、IT　インターネット活用など生活に密着したビジネスが多くなっています。

日本政策金融公庫「女性による新規開業の特徴」データでは、起業した分野に関する仕事経験は約 77%、開業資金 250 万円未満が約 30%。一方、当該調査結果では起業した分野に関する仕事経験は 97%、さらに、経験年数 5年以上が 61%と充分な経験と知識があると思われます。また、開業資金　30　万円未満　47%、自分の得意分野で経験値を活かしたコンパクトな起業になっています。

また、起業時の年齢を見ると、日本政策金融公庫「女性による新規開業の特徴」では平均年齢は 42.8 歳、当該調査結果では 50 歳以上が 55%を占めており、子育てがひと区切りつき自分の人生を見直す時期にあると推察します。

当該調査結果の起業率　80%は注目に値する数値であり、受講前に起業していた人を省いても53%が起業しています。他の創業塾等と比較すると高い起業率にあり、たまご塾・修了生の特徴の 1 つです。これは、たまご塾は入塾する際、事前審査があることがその要因と推察します。事前審査は提出書類を複数項目で審査し、一定基準に満たない応募者は、たとえ定員割れでも入塾させることはありません。また、一度選出したたまご塾生は、手厚いサポート、フォローと育成をポリシーとしています。これは、「たまご塾」のネーミングにも表れているのではないでしょうか。

たまご塾の 2 つめの特徴は、横のネットワークが生まれ、修了後も継続していることです。当該調査結果では、「参加者同士のつながりができた」「自分のアイデアについて、

フィードバックをもらえた」などの回答が上位を占めています。一般的に、起業後の経営者は悩みを相談できる人は少なく孤独であると言われていますが、約1年間共に学習したメンバーとのネットワークは、相談だけでなく、情報交換によって刺激され、モチベーションを高め、相互支援するかけがえのないものだと推察します。

３つ目の特徴として、「起業した事業からの収入」が低いことです。主たる生計手段は「家族の収入」、「起業した事業とは別の仕事からの収入」「年金と貯蓄」が　73%、年間の所得額30 万円未満が 40%を占めており、扶養範囲内であることが推測できます。しかし、起業後は販路開拓・営業活動に苦労する側面があり、これは起業時のリスクを回避する１つの方法でもあります。他方、ワーク・ライフ・バランスを取り、「家族の理解や協力を得ること」を大切にすることで、起業してからの人生の満足度は「高い」と回答した割合は　76%と大変高くなっています。

以上のことから、当該調査から見えてきたたまご塾・修了生の特徴は、手厚いサポートと同期のネットワークを作ることで継続的な情報交換によって相互刺激を受けつつ、モチベーションを高め、自分の得意分野で経験値を活かしたコンパクトな起業からスタートさせることで、起業というハードルを上手に乗越えていることです。

人生 100 年時代、自分が興味・関心がある仕事で起業したことにより、自分の好きなスタイルで、自分の人生をコントロールし、生き生きと自己実現するたまご塾・修了生の様子が伺えます。

出典：
日本政策金融公庫 総合研究所　女性による新規開業の特徴 ～「2022 年度新規開業実態調査（特別調査）」結果から～　https://www.jfc.go.jp/n/findings/pdf/kaigyosp_221214_1.pdf

日本政策金融公庫 総合研究所　女性の起業への関心 ～「2022 年度起業と起業意識に関する調査」特別集計結果から～
https://www.jfc.go.jp/n/findings/pdf/kigyouishiki_230119_1.pdf

（2）　女性の起業環境の変化について―ナビゲーターの視点から

株式会社ソフィットウェブコンサルティング　吉枝ゆき子

2007 年 6月にマイクロソフト社、横浜市、（公財）横浜市男女共同参画推進協会の三者共同で全国初の女性創業支援施設として開設された女性起業 UP ルームは、2024 年 3 月で16 年を迎えます。私自身、5,000 件以上に及ぶ起業相談の中で、その時々に女性が置かれている社会的立場や意識の変化を感じてきました。「ビジネス環境の変化」「起業する女性の意識の変化と傾向」「起業女性が持つ情報やスキルの変化」。この 3 つの観点から最近感じている変化を下記に記します。

１．ビジネス環境の変化

（１）自分でコントロールできる収入が必要との意識の高まり

コロナ禍、勤める職場で大きな収入の落ち込みを経験した方からは、自分でも「収入の軸」を持つ必要を感じての起業相談が増えました。感染リスクを自分でコントロールできない不安を口にする方も多かったです。副業を認める企業が増えた背景もあります。

（２）SNS 情報で多様な稼ぎ方に興味が向く

テレワークで自由時間が増えると「会社への所属意識」が薄れがちで、SNS で触れる情報から多様な稼ぎ方に興味を持つ方が増えました。Instagram や X（旧 Twitter)、YouTube などで個人の成功事例を身近にみることが増えています。簡単にラクに大きく稼げるとうたう情報も多く、他の人のキラキラした側面だけが発信される SNS の情報に触れる中では、起業・副業への興味を強くする方も増えました。一方、国民生活センターへ「副業詐欺」に関する相談も増えており、未知な起業にあたって、高額を払ってしまったが期待通りの支援や結果が得られなかった相談事例も増えました。

（３）オンライン提供型ビジネスの選択肢が増えた

オンラインの利便性をよしとする顧客意識の変化もあり、オンラインでのサービス提供のビジネスの形が増えました。ＺＯＯＭや Instagram などのオンライン講座やライブ配信で学びや交流の機会を提供するなど、相談、占いなどを電話やメッセージのやりとりで対応したり、ノウハウ、スキル習得ができる収録動画を販売する事例も増えました。「ココナラ」や「ストアカ」など個人でサービス販売できるプラットフォームが増え、顔出しや名前の開示なく販売可能であったり、場所や、時間の制約も少ないことからチャレンジする方が増えました。Amazon での電子書籍出版も個人で制作・販売される例も増えまし

た。

（４）個人販売サイトや販売機会の拡がり

「メルカリ」や「Creema」、「minne」など手作り品の販売サイトなど名前出しなしで販売できるツールも拡がりました。デパートやショッピングモールでも、個人のアクセサリー作家を集めた催事販売の機会を増やしています。食品販売においても焼き菓子販売が可能なマルシェなどの販売機会が増えており、販売も好調なことから物販販売にチャレンジする方も増えました。

２．起業する女性の意識の変化と傾向

（１）子育て、介護、疾病、転勤など働きづらさからの起業

組織での働きづらさ、出産、子育て、ご自身の心身不調、離婚等経済的自立の必要な状況などを起業の主な理由にされる方は依然多くなっています。最近、長く親の介護を抱えていたのち、再スタートで起業を考える方、発達障害、不登校などのお子さんを抱えながら在宅で出来る起業をしたい相談事例が増えています。

（２）育休中を活かした副業チャレンジ

一方、多くの企業で育休制度が充実したことにより、育休期間に起業、副業にチャレンジする方も増えました。会社員以外の働き方に目を向け、自分自身のキャリアを振り返るきかっけになっているのを感じます。実際には、正社員給与ほど稼ぐに至らず、会社勤務に戻る方も多いのが実情です。

（３）起業という働き方に憧れるが、何をやるか未定

以前は「やりたいことがあるが、会社の中ではできないので起業して実現したい。」と内容が明確で強い意志を持った方が多かったです。最近は、副業やSNS起業など、女性の起業に対するハードルが下がっており、「起業したいけれど、どう起業アイデアを考え、何から始めたらいいのか分からない」そんな起業準備段階の人が増えています。起業の目的を聞いたり、自分の持っている「強み」や「得意」の棚卸しをすることの必要性や、そこからビジネスアイデアを考え、具体化のステップを伝えています。また、たまご塾修了生を含め様々な成功事例をお伝えする中で、自分が目指すスタイルのイメージが見えてくる方もいます。

（４）簡単に稼げる起業を求めるも、現実とのギャップ

会社務めで心身の不調を経験されたり、限界を感じて起業を考える方にとっては、起業

するにあたって「無理しないで稼げること」を条件にする方もいらっしゃいます。SNS 情報で「初心者でも簡単に稼げる」といったイメージを持っている方も多いのですが、無名からの起業においては、顧客に認知されるまでの努力も必要で、その現実と理想のギャップに悩む方も多いです。最初から楽に稼げるものは多くなく、仮にあっても、すぐに市場原理から競争過多になる可能性が高いのです。ただ、スタート時のコツコツした努力を経て稼げるビジネスモデルが構築できた事例はあります。女性起業家たまご塾では参加者同志のつながりができ、修了後も応援しあう「つながり」があることが役だっています。

３．起業する女性が持つ情報やスキルの変化

（１）パソコンを持っていない、スマホしか持たない女性の増加

スマホだけでできることが増え、パソコンが家にない、ビジネスメールのやり取り経験が少ない方が起業を目指す例も増えてきました。ＬＩＮＥやＳＮＳのメッセンジャーでのやり取りが多い方は、ビジネスメールの件名が空白のままになっていたり、自分の名前を名乗らず送信されている例を散見します。個人向けビジネスであればＬＩＮＥなどのやり取りで問題ないこともありますが、法人との取引などでは信頼されづらく、ビジネスの拡大チャンスを逃す可能性があると考えています。そのため、女性起業家たまご塾のサポート内容として、メールでの情報共有の仕組みを残しています。

（２）ホームページはいらない、SNS だけで起業できる？

最近では、無料 SNS での発信で起業できると考え、ホームページは必要ないと考える方が増えました。実際に女性起業家たまご塾　前期「ビジネスプラン完成コース」参加者の中にも、次の起業ステップとなる女性起業家たまご塾　後期「集客のためのホームページ設計コース」に進まない方も増えました。起業に向けて「学び」はしたいが、実際の情報発信の「行動」に進めるまでの気持ちが固まっていない方が増えていると感じています。

（３）スマホのＳＮＳからの情報収集が主体で情報が偏る

起業においては、広く世の中のニーズの変化を捉えてビジネスチャンスを捉えることが欠かせませんが、新聞購読者数が減っていることからも指摘されているように、自分の関心事が集まってくる傾向がある SNS 中心での情報収集で、ビジネスの可能性について客観視するための情報収集が不足している方が多いように感じます。「やっている人が多いこと」＝「ビジネスチャンスがある」「自分もできるかも」と捉えてしまい、「競合が多い」というリスクとして捉えられていません。

（4）インフルエンサーとしての稼ぎ方と集客ノウハウが錯そう

起業ノウハウ、集客ノウハウの迷子になっている方の増加、アクセスやフォロワーを増やせば広告費で稼げる「インフルエンサー」や「YouTuber」やアフィリエイターとしての副業的な稼ぎ方のノウハウと、起業して自分の商品やサービスを提案して買ってもらうゴールを持った集客ノウハウが、混在してインターネットで溢れていることが原因です。SNS のアルゴリズム変化で頻度高く変わる目先のノウハウで指導されていたり、「高額なサービスメニューを作って売る」の画一的な民間コンサルタントの指導内容に疑問を感じての相談も増えています。

【総合所感】

生き方の多様化とともに起業・副業への意識も多様化しました。「頑張ってビジネスを大きくする」がゴールでない価値観について尊重しつつも、それでも、良い商品やサービスが世の中に拡がり、誰かの仕事につながるように、「ビジネスを大きくする」ことを目指していこうよと、後押していきたいと思います。

人生 100 年時代、長いキャリア人生で就職、転職、副業、起業と女性が収入を得る選択肢が増えたことは喜ばしいことですが、未だに女性を悩ませているのは、収入を得るための時間と家族のための時間、自分のための時間の 3 つのバランスです。子育て、介護、転勤、ご自身の体調など、色々な要因で「思うように仕事ができていない」と感じるなか、「起業」を志し、「どうやって？」と実現方法を模索し、必要なものを身につけようとする取り組みは、自分の働き方に主体性を持つ「キャリアオーナーシップ」を得るための過程そのもの。

また、よくお伝えしているのが「起業を考えることは、自分の生き方、働く目的を考えることです」ということ。組織の中でしかできない貴重な仕事もたくさんあり、誰にとっても起業だけがゴールではないけれど、それでも起業を考えることで、自分にしかできない得意なことや役目を見出し、それに気づいて生きることが幸せにつながると考えます。ビジネスの考え方や集客・販売の考え方を学び、顧客視点で自分の商品サービスを考えることは、社会へ目を拡げるきっかけになり、その中で自分の価値を見出すということ。自分の人生を見直し、どう生きるかを考えることにつながります。起業は「究極の自己実現」と言われますが、私自身、大変さ以上の喜びを感じてきており、チャレンジすることをおすすめしたいと考えています。

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！」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。

※ ○は SA（一つのみ選択）、□は MA（複数選択可）

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）

□ 12 期（2018 年度）　前期・ビジネスプラン完成コース
□ 同　上　　後期・集客のための HP 設計コース
□ 13 期（2019 年度）　前期・ビジネスプラン完成コース
□ 同　上　　後期・集客のための HP 設計コース
□ 14 期（2020 年度）　前期・ビジネスプラン完成コース
□ 同　上　　後期・集客のための HP 設計コース
□ 15 期（2021 年度）　前期・ビジネスプラン完成コース
□ 同　上　　後期・集客のための HP 設計コース
□ 16 期（2022 年度）　前期・ビジネスプラン完成コース
□ 同　上　　後期・集客のための HP 設計コース

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 前半
○　60 代 後半
○　70 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がしたかったから
□　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続けたいから
□　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、参加者からフィードバックをもらえた
□ 参加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
（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）
□ 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　　相談した金融機関(　　)
□ 行政機関の窓口への相談　　相談した機関(　　)
□ 弁護士、税理士への相談
□ 起業関連イベント出店
□ 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
□ 起業交流会
□ 特になし
□ その他（　　）

10. 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

11. 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（　　）

12. 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　⇒13 へ
○ 一度起業したが中断している（理由：　　）　⇒20 へ
○ これから起業したいと思っている　⇒21 へ
○ 起業は考えていない（理由：　　）　⇒　調査終了

13. 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

14. 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

15. 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

16. 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（　　）

17. 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

18. 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

19. 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（　　）

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労を感じていますか。（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（　　）

21. 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）

商品・サービスの企画力・開発力	1	2	3	4	5
商品・サービスに関する知識	1	2	3	4	5
技術力	1	2	3	4	5
業界に関する知識	1	2	3	4	5
財務、税務などの知識	1	2	3	4	5
顧客を開拓する営業力	1	2	3	4	5
ビジネスマナー	1	2	3	4	5
市場調査、マーケティング	1	2	3	4	5
人的ネットワーク	1	2	3	4	5
事業を PR する広報力・発信力	1	2	3	4	5
セルフブランディング（自己プロデュース）	1	2	3	4	5
資金繰り	1	2	3	4	5
IT スキル	1	2	3	4	5
家族の理解や協力を得ること	1	2	3	4	5
事業を続ける粘り強さ	1	2	3	4	5
健康維持	1	2	3	4	5

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
□ 遠方からでも参加しやすいオンライン形式でのセミナー
□ 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. ご自身の事業で、新型コロナウイルス感染拡大による 2020 年 4 月以降の緊急事態宣言や自粛要請への対応による影響はありましたか。

○ あった
○ ややあった
○ どちらともいえない
○ あまりなかった
○ 全くなかった

24. 23 の理由を教えてください。

※自由記述

25. 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

26. 25 の理由を教えてください。

※自由記述

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

“女性起業家たまご塾”とは

- 女性のための起業の最初の一歩をサポート
- 年2回(前・後期)開講している、着実なスタートアップのための集中起業スクール
- 15年の間、パン教室や片付けサービス、アロマサロンなど、様々なアイデアから女性起業家を250人以上輩出
- 「すべての女性の可能性にチャンスを」をコンセプトに、それぞれの人の限りない可能性を応援します!

5月10日(水) 選考応募締切!

申込に関する詳細はHPへ

第17期前期

女性起業家たまご塾
ビジネスプラン完成コース

カリキュラムとスケジュール

全5回　10:00-16:00　7/29のみ10:00 - 17:00

6/3 SAT 起業のイメージ・目的から目標を固める
自分の利益(報酬)の考え方／自営業主になる心がまえ／起業の形態・起業に必要なステップ／事業領域の設定

6/17 SAT 「売れる」仕組みの作り方・強み分析
売れる市場・競合分析／マーケティングミックスの構築
売る対象・商品・価格の設定/事業紹介(1分間スピーチ)

7/1 SAT 資金計画の考え方
売上・売上原価・粗利益とは／資金計画と調達方法
収支計画・損益計画の作り方／収益をあげるには

7/15 SAT ビジネスプランを完成させる
人材雇用の基礎/ビジネスプランの要素／成長性・継続性・実現性／資金調達の方法

7/29 SAT 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

POINT! 期間中、個別相談が1回無料で受けられます。

講師からのメッセージ

起業は生き方の1つ。副業からのスタート、または、アイディアをカタチにした起業など、スタイルは多様です。
しかし、女性が起業し継続していくなかで、男性の起業よりも色々な壁にぶつかり、周りの理解やサポートが必要になることもあります。
今まで、多くの女性起業家が直面する困難に寄り添い、歩みを進めるサポートをしてきました。
どのようなスタイルであれ、本気で起業をめざす、熱意溢れるあなたのビジネスプランをお待ちしております。

増田 雅好
株式会社OFFRE
代表取締役
中小企業診断士

具体的なビジネスプランを持つ女性16人
※書類選考有

横浜市内:30,000円/横浜市外:35,000円
※経済的に困難な事情がある横浜市内在住・在勤・在学の方には、参加費、保育料が免除される制度があります。詳細はお問合せください。
※市外料金は、横浜市内在住・在勤・在学以外の方に適用されます。
※受講料にはテキスト代2500円を含みます。

女性起業UPルームHP(右QRコード)より専用申込書をダウンロードし、必要事項を記入の上、メールで応募してください。
ダウンロード可能期間：4月10日～5月10日
5月24日(水)までに選考結果をお知らせします。

フォーラム
(男女共同参画センター横浜)
045-862-5052
http://www.uproom.info/

すべての女性の可能性にチャンスを！
女性起業UPルーム
フォーラム

“女性起業家たまご塾”とは

男女共同参画センター横浜が実施している
起業のための集中講座です。
後期ではビジネスプランが完成している
女性や既に事業を始められている女性起業家
を対象に、Wordpressを用いたHP設計を
全5回にわたって行います。

9月13日(水) 選考応募締切!

第17期後期

女性起業家たまご塾
集客のためのホームページ設計コース

カリキュラムとスケジュール

全5回　10:00-16:00　12/9のみ10:00 - 17:00

10/7 SAT　商品(サービス)の設計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 SAT　「売れるホームページ」のコンテンツ
セールスライティングの基本構成／
トップページと各ページの内容構成

11/4 SAT　Wordpress操作実習①
テンプレートのダウンロード適用／
オンライン画像ソフトの扱い／
リンク、お問合せフォームの設定

11/25 SAT　Wordpress操作実習②
効果的なコンテンツの配置について／
サイトの閲覧者へ同線確認／
SEO対策ポイントの再確認

12/9 SAT　ホームページプランの発表と講評
全員のホームページプラン発表／講師による
講評、採点

POINT! 期間中、個別相談が1回無料で受けられます。

講師からのメッセージ

起業する方の多くが「集客」がうまくいかずに、つまづきます。
SNSで簡単に発信することができる時代ですが、拡散、露出ばかり、がんばっていても、
結果が出ないのは「売れるしくみ」づくりが出来ていないから。
これまで多くの集客に悩む起業家の方にアドバイスして改善実績を出してきました。
顧客視点で、売れる商品やサービスを考え、その良さを伝えるHPを持っておくことが、
SNSで発信するにあたっても欠かせません。
ネット集客の仕組みづくりを整えたい方、ぜひご参加ください。

吉枝 ゆき子
女性起業UPルームナビゲーター
㈱ソフィットウェブコンサルティング
代表取締役

ITコーディネーター
ウェブ解析士上級
SEO検定１級

具体的なビジネスプランを持つ女性16人
※書類選考有

横浜市内:30,000円/横浜市外:35,000円
※経済的に困難な事情がある横浜市内在住・在勤・在学の方には、参加費、保育料が免除される制度があります。詳細はお問合せください。
※市外料金は、横浜市内在住・在勤・在学以外の方に適用されます。
※受講料にはテキスト代2500円を含みます。

女性起業UPルームホームページより専用申込書をダウンロードし、
必要事項を記入の上、指定のアドレスまでメールでご送付ください。
※申込書は8月18日からダウンロード可能です。
9月27日(水)までに選考結果をお知らせします。

フォーラム
（男女共同参画センター横浜）
2階　セミナールーム2・3
045-862-5052
http://www.uproom.info/