

暮らしをとらえなおす

レポート
第4回2015.
12.12
[sat]

女性の起業（シゴト）と暮らしを考える

日野キャンパス開設 50 周年に当たる 2015 年、「生活を科学的にとらえる」使命を担う生活科学部は、「暮らしをとらえなおす」をテーマに全 4 回の公開市民講座を実施しました。現代生活学科が主催する第 4 回目は、近年増加している「女性の起業」がテーマです。高校時代に起業された経営者と、起業家を支援する日本政策金融公庫の方をお招きしてお話を伺いました。また、来場者が講師に質問するトークセッションの場を設けました。



講師：行実 洋一氏
実践女子大学 生活科学部 現代生活学科 教授

《講演》10代での起業～すべては行動することから～

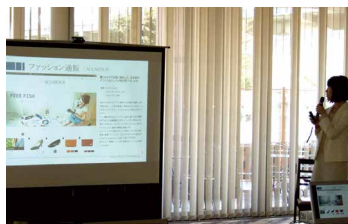
子どもの頃から経営者という仕事に憧れ、高校時代に起業を果たした講師。そこに至るまでの足跡を振り返るとともに、講演の場で寄せられる代表的な質問とその回答を通じて、仕事の苦勞ややりがい、どのような姿勢で向き合っているかなどを語っていただきました。

講師：大関 綾氏
(株) ノーブル・エイベックス
代表取締役 CEO



■ノーブル・エイベックスについて

弊社のコンセプトは「働く女性のファッション×IT」。働く女性向けの EC サイト (Web ショップ) を運営しています。特長は新しいネックウェアのブランドを展開していることで、特許や意匠・商標、実用新案も取得しています。



▲スクリーンに表示されているのが、ノーブル・エイベックス社が運営する EC サイト「ALLABOUR」(<http://allabour.jp/>)。

■起業までの歩み

小学生の時に両親が離婚し、生活環境が一変しました。その時期、叔父が経営する会社に入り、得意のパソコンを使う簡単な仕事を任されるようになります。そこで自分のやりたいことを仕事にしている経営者の方々に会い、経営者という仕事に魅力を感じるようになりました。

中学 3 年生の時、まず社会を経験しようとビジネスオーディションに出場しました。そこで賞をいただき、授賞式で「3 年以内に起業する」と宣言。高校に入学して起業を目指したものの、オーディションで受賞したプランの実現は難しい、高校が学生の起業を認めておらず早く起業するためには諦めざるを得ない、といった壁にも突き当たりました。

別の高校に再入学し、プランを練り直してたどり着いたのが、知的財産を取得して行うビジネスでした。資本が限られていたので布や革で製品が作れるアパレル、そして当時クールビズが普及しネクタイに代わるものが求められているという市況から、それまでにない男性向けのネックウェアを開発することにしました。

■起業から現在まで

2010 年に資本金 30 万円で起業を果たしました。しかし当初は商品が売れず、百貨店などへ営業しても相手にしてもらえませんでした。そこで各社の公式サイトに記載されている住所へ、代表者宛てに手紙とサンプルを送りました。社会経験のない当時だったから、臆せずにそのような行動がとれた



▲また 20 代前半の大関社長の体験話に、真剣に関心する来場者たち。

のだと思います。結果、ある百貨店の社長様からご連絡をいただき、そこで扱っていただくことになりました。これが皮切りとなり、取引先が増えていきました。

しかし、固定費や商品の制約など、「自社で売り場を持たない」ことのさまざまな課題が明らかになってきました。そこで EC サイトを立ち上げるとともに、取扱商品もより伸びしろが期待できるレディースへ切り替えました。そして今日に至ります。

■よく受ける質問

私が起業体験や会社経営についてお話をする際、来場者の方々からよくいただくご質問と、そのお答えをご紹介します。

●起業で一番大変だったことは？

資金の問題です。弊社のようなものづくり企業では、まず製造に費用がかかります。商品が売れてお金を回収するまでの間の運転資金も必要です。弊社の場合、信用や担保などの状況が制度に合わず、金融機関からは融資を受けられませんでした。そこで資金調達法として利用したのが「小規模私募債」という、社債制度の一種です。しかし、起業したばかりの会社の社債を購入してくれる方は限られており、資金調達を通じて社会の厳しさやお金の大切さを改めて学びました。

●女性が起業することの大変さとは？

男性の先輩経営者と距離をとらざるを得ないことです。男性同士なら先輩がいろいろ教えたり、集まりに連れて行って人脈を広げる後押しをしたりすると思うのですが、そういった関わりを持つことができません。女性同士の場合は、そこまで密接につき合うことは少ないように思います。

●「若くしての起業」で大変だったことは？

社会経験がなかったことです。マーケティングなども起業後に学びました。特に困ったのが人との協働。人と働いたことがなかったので、雇用した社員とも当初は意思の疎通を図ることができませんでした。

●起業して良かったことは？

いろいろなことを経験し、学んで成長している実感があります。また、自分がやりたいことをしている感覚があり、毎日がとても充実しています。

年齢や職業を越えてさまざまな人に出会えたのは起業したからこそだと思います。「やりたいこと」も、こうした方々に支えられているからこそさせていただけるのだと、本当に感謝しています。

《講演》 起業を目指すあなたに!創業計画書を作成するその前に!

融資を通じて起業を支援する日本政策金融公庫に所属する講師は、これまでに3,000人近くの起業家と向き合ってきたプロフェッショナル。近年の女性起業家の傾向や、実際に起業を計画する際のポイントなどについて、具体的なアドバイスをいただきました。

講師：岡 宗一郎氏

日本政策金融公庫
多摩創業支援センター 所長



■日本政策金融公庫の特徴と女性起業家への融資状況

日本政策金融公庫（公庫）は、100%政府出資の政策金融機関です。融資先は小企業が中心。原則、連帯保証人不要で、不動産担保にも頼らない融資が主体です。1社あたりの平均残高は700万円程度。創業融資に力を入れ、平成26年度は約2万6千社に融資を行いました。

女性起業家への融資は年々増加し、平成26年度は5,000社ほど。公庫の調査では、女性起業家の場合、平均創業費用は983万円、そのうち自己資金が270万円、金融機関等からの借入れが618万円となっています。

■起業について考える

起業を考える際は、自分自身の強み・弱みを見極め、事業を多角的に分析することが大切です。そこで、次の3つについて考えてみましょう。すべてを満たす要素が、ビジネスチャンスにつながります。

- (A) やりたいこと⇒事業に対する志を持っているか（経営理念）
- (B) できること⇒必要なスキルが身についているか（内部環境）
- (C) 社会が求めていること⇒ビジネスとして成り立つだけのニーズがあるか（外部環境）

■創業計画の立て方

良い創業計画書とは、「具体的にイメージでき、独自の工夫が盛り込まれている。また、自分の強みが活かされ、投資は身の丈に合ったものである。そして読んだ人が思わずその店や会社を利用したくなる」ものだと思います。では、そういった計画書につながる創業計画は、どう立てればよいのでしょうか。

うか。公庫では、公式サイトに融資相談の際などのご利用いただくための「創業計画書」のフォーマットを用意しています。これに書き込むことで事業を構成する3大要素「ヒト（人脈や支援者）・モノ（商品・サービス）・カネ（収支計画・資金計画）」の現状や今後の見通しを把握し、創業計画をスムーズに立案できます。

日本政策金融公庫 公式サイト URL ⇒ <https://www.jfc.go.jp/>



▲ポイントを明快にまとめたスライドを活用し、わかりやすい話を展開して下さった岡所長。

■成功するためのポイント

公庫の調査では、起業後に黒字基調になるまでが平均6.7カ月、1年後の売上目標達成率が53.3%。成功のポイントとして、下記の3つが挙げられます。

- ① 明確な事業意欲と目的意識が不可欠⇒自分がどうなっていたいかなど目指すゴールを設定して準備する。
- ② 準備は計画的に⇒創業予定時期から逆算して、どんな準備が必要か具体的に検討しておく。
- ③ 頼れる支援者を持つ⇒一人ですべてを完ぺきにこなそうとするのではなく、味方になってくれる人を増やす。

「やりたいこと」が見つかったら、ぜひ起業を検討してください。そしてその時は、公庫にご相談いただければと思います。

トークセッション

2つの講演の後、来場者から質問を募ってトークセッションを行い、講師の方々率直なご意見やお話を伺いました。

また最後には、来場者や、これから本学で学びを深めて社会に飛び立つ学生たちに向けて、講師のお二人からメッセージをいただきました。

● ビジネスプラン立案のポイントは？

大関：自分の欠点や弱点をしっかり把握して、商品やサービスにニーズとマーケットが存在するかを客観的に考えることだと思います。

岡：市場の状況などをきちんと調べて、他社の商品と差別化ができていないか、などを考えながら立案していくとよいのではないのでしょうか。

● 起業に向く・向かない性格とは？

大関：向いているのは柔軟性のある人。例えばビジネスプランも、周囲のアドバイスを聞いてブラッシュアップする必要があります。ですから向かない人はその反対のタイプ、柔軟性に欠け自分を変えられない人だと思います。

岡：仕事への信念を持っている方、また手がける仕事が好きな方は成功するケースが多いと感じます。融資相談でいろいろとお話しても聞く耳を持たないような頑固な方、時間や服装がルーズな方は、事業の継続が難しくなる場合が多いように見受けられます。

● 保育園や子育て施設の運営組織や、NPOでも融資を受けられますか？

岡：公庫では、地域の課題を解決するためのソーシャルビジネスや、NPOへの出資を積極的に扱っています。融資額と件数も毎年着実に増加していますよ。

● リスクに対する精神的なストレスをどのように克服していますか？

大関：「書いて」明確化することを心がけています。不安や悩みを客観視して、すぐに対処できることは行動したり、善後策を練ります。自分では対策しようがないことについてはあまり考えすぎないようにしています。



▲学生から一般参加の方まで、来場者からもたくさん質問が投げかけられました。

【講師からのメッセージ】

大関：幸せな人生を送るためには成長し続けることが大切ですが、目標がなければ努力するのは難しい。そこで「なりたい自分像」を持っていただきたいと思います。どんな自分になりたいのかを見つめることは、今を知ることにもつながります。

岡：ソニーや京セラ、亀田製菓など国内の名だたる企業も最初は小さな会社で、公庫の融資を利用しながら大きくなっていきました。どんな企業にも始まりがあります。ぜひ、前向きに起業を考えてみてください。この多摩地域、この講座から、日本を代表する企業が生まれたらうれしいです。

来場者アンケートから（抜粋）

- 若いうちから多くを学び、経験するのは良いことだと感じました。自分の先を歩む方のお話を伺えてよかったです。

（女性・10歳代・日野市在住）

- 事業の起し方が具体的にわかりました。とても勉強になる時間でした。

（女性・10歳代・日野市在住）

- 自分の好きなことをできる環境がとくれるなど、起業のメリットがわかりました。起業も視野に入れて将来を改めて考えたいです。

（女性・20歳代・日野市在学）

- すべてうまくいくことばかりではないので、諦めない気持ちが大切だと学びました。（女性・20歳代・日野市在学）