

第2回枝野経済産業大臣と女性起業家との懇談会
議事録

日時：平成24年7月9日（月） 17：30～18：10

場所：本館17階東8 第一共用会議室

<出席者>

加藤百合子 株式会社エムスクエア・ラボ 代表取締役
牛来千鶴 株式会社ソアラサービス 代表取締役
及川秀子 有限会社オйкаワデニム 代表取締役
米良はるか オーマ株式会社 取締役 READY FOR?チーム
鹿島美織 株式会社アネモア CEO
小林りん 公益財団法人インターナショナルスクール・オブ・アジア軽井沢
設立準備財団 代表理事
栗原美津枝 日本政策投資銀行女性起業サポートセンター長

枝野幸男 経済産業大臣
中根康浩 経済産業大臣政務官（省内男女共同参画推進副本部長）
石黒憲彦 経済産業政策局長
西山圭太 経済産業政策局大臣官房審議官（経済社会政策担当）
岡田江平 経済産業政策局新規産業室長（産業資金課長）
増田仁 中小企業庁経営支援部創業・技術課長
坂本里和 経済産業政策局経済社会政策室企画調査官

<議事録>

（大臣）皆さん本当にお忙しい中、お集まり頂いてありがとうございます。先日のビジネスコンペティションの受賞、おめでとうございます。日本の経済が活性化するためには、人材の力をしっかりと最大限引き出さないと無理である。そのときに、日本では、せっかくの女性の潜在力が十分に活かされていないという問題があります。逆にいえば、その潜在力を活かすことによって、人口減少など様々な我が国が抱えている制約要因を、当面は乗り越えていくことができると思っていて、女性の経済分野における社会参画というのは、いわゆる従来の福祉政策の観点ではなくて、経済成長、経済発展のための一丁目一番地に近いポイントであると思っております。そうした観点から、現場で実際にビジネスを行っている女性の声をできるだけ聞かせてほしいということで、今回は最前線で優れたビジネスを展開されているみなさんから、これまでのご苦勞、あるいはこれから発展させていくための様々なアイデアなど、率直なご意見をお聞かせいただければ

と思っております。どうぞよろしくお願いいたします。

<参加者自己紹介、取り組み、ご意見、提案>

(栗原) 日本政策投資銀行女性起業サポートセンター長の栗原です。先日はDBJ 女性新ビジネスコンペディションの表彰式、レセプションにご臨席いただき、ありがとうございました。最初に、DBJ がなぜこうした取り組みを始めたのか、そしてコンペディションを通じて感じたことについてお話しできればと思います。

私ども DBJ は、女性力に成長と変革の原動力として期待し、このプロジェクトを進めております。ジェンダー問題ではなく、女性の新しい視点でのビジネスが成長力を押し上げ、あるいは質的に社会を変革させるものになると期待しています。この新しい視点は、ものづくり、農業、サービス業等様々な分野で必要とされており、その力を引き出したいという意図で始めました。

まず、昨年 11 月 11 日、女性起業サポートセンターを立ち上げ、女性の革新的でビジネスとして継続性がある事業を総合的に支援するプラットフォームを作りました。そして、この取り組みには三つの思いが込められています。

一つ目は女性をドライバーとする新成長、変革です。女性の活躍は多様ですが、企業での女性の活躍だけでなく、ビジネスをするということに視点をおきました。二つ目は震災地域の成長力の醸成で、女性の新ビジネスが震災地域の復興に期待されています。そして三つ目は起業の活性化です。これは古くて新しい問題で、日本では起業するとき一人で頑張らないといけない環境にあります。この三つを解決するため、女性による新しい視点でのビジネスを支援するという取り組みを始めたわけです。

DBJ の取り組みの特徴としては、女性のみならず社会に向けて女性が期待されていることをメッセージとして伝えるため、女性の経営者にフォーカスしたコンペティションという形をとりました。そして、受賞者には事業を後押しできる程度の奨励金を出し、女性の課題であるノウハウやネットワークをサポートする事後支援を行う、これらをパッケージとしています。

コンペティションには、なんと、エントリーが 992 件、応募が 643 件ありました。書類審査、訪問による二次審査を経て、ファイナリスト 10 名を選び、最終審査、表彰式となりました。地域、年齢、業種においても、様々なバラエティがあり、女性の起業はこれから始まるものではなく、今、足下で始まっているという実感を持ちました。

枝野大臣より、先日のレセプションで 10 年続けてくださいというお話をいただきました。私どもでも長く続けてゆくため、皆様からも長く応援をお願いしたいと思います。どうもありがとうございます。

(加藤) あらためまして、エムスクエア・ラボの加藤と申します。私は、農業の事業で

応募しました。すでに、半年ほど進めている事業ですが、今回の受賞を機に、農業は政治的などころも関わってくるので、事業を推進しやすくなりました。ひとりで右往左往してきた経験があるので、DBJの方々と一緒にやっていければ、より事業が進めやすくなると思い、非常に嬉しく思っています。

私どもは、農業は雇用、健康、教育といった大きな課題を一気に解決できる力のある、素晴らしい産業だと思っています。その中で、私は、元々ロボットの研究開発をしてきたので、数学的な論理思考や工学的なものづくりの経験と、2人の子どもに母親として次世代に何か残していきたいという使命感とを併せて、農業を盛り上げようということがベースにあり、生産者から購買者までがハッピーになる流通改革、ベジプロバイダー事業を推進しています。ベジプロバイダー事業とは、生産者と購買者の間に様々な流通段階を経て、情報と信頼が分断されてしまうため、ベジプロバイダーという新しいつなぎ役を設置して、流れを良くしようというものです。

情報の取得方法の例として、フィールドサーバーで、6月19日に大型台風が静岡を襲った時の様子をご覧ください。台風が去って、なぎ倒されたトウモロコシが立ち上がっていくのをご覧くださいましたか。素晴らしい生命力を見ることができます。ITツールをうまく使うことで商品価値を上げることができると考えています。

最後になりますが、日本の明るい未来は農業から作っていけるのではないかと考えています。同じような志を持った方々と一緒にやっていければ嬉しいと思っています。

(牛来) 広島から参りました、ソアラサービスの牛来と申します。私どもソアラサービスは広島に「あったらいいなをカタチにする」という理念を元に、三つの事業を柱に展開しています。一つ目が共同オフィス、二つ目がモノづくり、三つ目が人育てです。

一つ目の共同オフィスは、写真にもあるようにコミュニケーション豊かなユニークな場所として注目されています。のべ床面積は約500坪で100人近くの起業家の仲間たちが入居をしています。県外や海外からの視察もあります。

二つ目のモノづくりは、地元の企業とコラボレーションして、起業家の仲間やクリエイターたちと一緒に商品開発をしています。県内産の竹炭を入れた黒もみじ、唐辛子を入れた赤もみじ、ミルクを入れた白もみじという三色もみじ等を開発しました。成功報酬型で、商品開発をしています。売上げから成功報酬として10%いただいておりますが、例えば黒もみじの例では、年間3,000万円の売上げから10%の300万円をいただきます。それを我々だけでなく関わってくれたクリエイターや起業家たちに配分するという仕組みです。広島では、モノづくりの製造業や六次産業化を目指している農業の方たちが、自分たちの商品を持ちたいけれども販売がプロではないところを、我々がデザインやPRをすることで売上げを上げることをしております。これは、広島菜キムチという商品ですが、「ひろしま菜一ス」というPR隊をつくっており、左の上の写真のナースは私です。現場に立ってものを売っています。一番右に写っているドクターは、一緒にコ

ラボレーションした山豊という会社の社長で、一緒に地元を巻き込んで展開しています。

三つ目の人育ては、県の緊急雇用対策やプロがプロを育てるというセミナーをしており、弟子入り型で行う点が他と異なる点です。このように、「広島にあったらいいな」を理念に掲げ、広島から全国を元気に、将来的には広島から世界を元気にを目指しています。

(及川) 私は、気仙沼から来ました、及川秀子です。弊社新事業は、地域資源の有効活用を軸に、産業の開発、発展、さらには雇用を同時に作り出す事業です。気仙沼のキャッチフレーズは「海と生きる」です。そのためにも弊社は漁師町から生まれるファッションリーダーとなり、町の資源を大いに活用した新ジャンルを起こし地域発展に大きく寄与したいと考えています。

自社ブランドは全て、国内の洗練された素材、人材で品質を追求し、製作していますので、世界に通用する本物は自らの信念に基づきものづくりにかける精神、これはメイドインジャパンを極めることに間違いはないと確信しています。

今回、新しい事業を興すきっかけとなったことは、東日本大震災です。私も自宅、旧工場、製品倉庫、全てが流され、今でも夢であったならと願う心がいつか祈りへと変わり、苦しい、悲しい、悔しい現実に関を重ね、やり場のない気持ちの中で日々を過ごしました。でも、あの日別れを告げる間もなく遠くへと旅立ってしまった、多くの友人、知人のためにも何とかしなくてはと、復興の二文字を目指し立ち上がることができました。なにもかも失った人々と共に暮らし、その中で今の自分には地元企業として一体何ができるか真剣に考えた末、多くの被災民と共に再起することを選びました。そんな時、避難所のみんが大切な宝を見つけてきてくれたのです。ジーンズが生き残って帰ってきました。大変な泥と、ヘドロにまみれながら、恐ろしい大津波に打ち勝ったのです。一本の糸のほつれ、乱れもなく、これこそがメイドインジャパンの技術だ、誇りだ、とこれは大きな自信につながりました。

そして、みんなと新しいブランドを考えました。新ブランド名はなにもかもなくなってしまったふるさとの我が町の果てしなく広がる真っ白い大きなキャンパスに今を生かされ生きている私たちが力を合わせ、夢や絆の色を、そして復興の二文字を描くため、祈りと希望の願いを込め、SHIRO と命名しました。ターゲットは感度の高い人とし、市場は国内外での開拓を続け、地産地消のほか、地産外消、外国を目指し、製造は主に被災失業者の雇用を念頭に職業訓練から始める前提で、たとえ未経験の方でも高品質な生産ができるようデザイン力でカバーをし、開発を進めています。

今でも気仙沼地域では4,000名の方が失業しておられます。気仙沼は日一日と復興しています。美味しい魚を食べにどうぞ、おらほさもきてけさいん、待っております。大歓迎いたします。小さなコースターにメイドインジャパンの技術がぎっしり入っております。自社ブランドのゼロ、Zの文字のステッチは世界で及川デニムが初めてです。そ

れから綿に麻糸を載せたのも世界初です。一生懸命頑張りますのでご指導ください。

(米良) こんにちは、米良はるかと申します。この3月に大学院を卒業し、1月にグローバルシェイパーズに選出され、ダボス会議に参加してきました。その時に、枝野さんのセッションを見に行き、舞台上って写真を撮らせていただきました。ダボスに選ばれたのも、私は元々、クラウドファンディングのReady for?というサービスを始めたからです。

こちらの写真はネパールでBOPビジネスを始める女性の方です。彼女は売春宿で暮らしている女性たちに対して何かしてあげたいということで、BOPビジネスを立ち上げることにしました。ただ、社会企業はなかなかお金が集まらないので、Ready for?のクラウドファンディングという仕組みを使ってお金を集める活動をしました。彼女は、40日間でお金を集めました。当初の目標設定を250万にしていたところ、24時間前になっても90万円しか集まりませんでした。そこで、ツイッターにこう書きました。「もうだめかもしれない、応援してくれた方ありがとうございます。」と。そのつぶやきが広まり、最終的には約5,000の方がツイッターやFacebookで協力し、約6時間で200万円を集めることに成功しました。これがクラウドファンディングの力です。

クラウドファンディングは少額を多くの人から集めるというものです。SNSが普及したことによって、本当に思いを持った人が、多くの人から賛同を受けることにより、様々な夢が叶えることが実現されています。クラウドファンディングは国内外で盛んになっており、特にアメリカでは非常に有効な手段だといわれています。キックstarterというアメリカのサービスでは、1プロジェクト当たり約10億円が集まり、小さなサービスでは非常に有効な資金源となっています。アメリカでは、クラウドファンディング法案として、個人からお金を集めてビジネスを支えていくモデルになっていくと考えられています。

Ready for?では、今まで約100個のプロジェクトのうち、7割程度が無事に成立し、100万円から800万円程度の金額を集めています。現時点で約5,000万円が集まり、約1万人が参加しています。例えば社会性の高い事業で、お医者さんがミャンマーで命を救う活動や、クリエイティブな活動に対して、お金を集めています。多くの方々に支えられてたくさんの特集を組んでいただけるようになりました。今回もこのような形で、皆様の前でお話をさせていただく機会を得ました。

最後に、今、日本は震災が起こって、これからアクションする若者がどんどん増えて、それに対して多くの方が支え合って、そして成長するような世界にしていくべきだと思います。ありがとうございました。

(鹿島) はじめまして、株式会社アネモアの鹿島と申します。今被災地の方でぐるぐる応援団というNPOを立ち上げ、被災地の支援をしています。移動サポートを中心にした

事業と仕事を無くした方々に対する仕事作りをしています。これは雄勝町の写真ですが、ご存じのように非常に変貌しています。この町が再び立ち上がるまで移動をカバーするため、買い物バスの取組をしています。仮設住宅の方々から 500 円ずついただき、スーパーからも集客としてスポンサー料をいただき、スクールバスを通学の合間の時間に安く借りてなんとか成り立たせているサービスです。これから、ご近所サービスも始めます。小さなマイクロバスを一台購入し、自分のお子さんを仮設住宅から遠くまで送り迎えをする母親に、朝晩の 2 時間ずつの仕事を作り、親御さんを亡くして移動できない子供たちが移動できるようにと考えています。ドライバーの教育面で、全国からのノウハウをいただきながら、被災した地元の会社と組んでやっていこうと考えています。

また、生きがい仕事作りとして、いしのみ★キッチンを立ち上げました。今年の 4 月から立ち上げ、月間売り上げは 120 万程度ですが、10 名ほどの雇用が生まれています。手仕事ができるコーナーを作っていますが、今後は、約 2,000 人の被災者アンケートによるデータを元に、高齢で困っている方々にコミュニティとして、例えば身の回りのサービスやお弁当を通じてみんなで一緒にごはんを食べるといったサービスが展開されることで、宅配のお弁当ではなく、みなさんがつながりながらビジネスが展開されていくという取り組みを始めたいと思っています。

被災された方たちの祈りや思いから少しずつ、小さく立ち上がっています。ぜひ、経産省の方にもご協力いただけると嬉しいです。よろしくお祈りします。

(小林) 小林りんです。よろしくお祈りします。私は隣にいる米良さんと同じでダボス会議のメンバーです。彼女は 20 代の若手で、私は 40 代のおばちゃんバージョンですが、よろしくお祈りします。

日本で初めてインターナショナルスクールを教育の第一線でやっていくというプロジェクトですが、ミッションはアジア太平洋地域のリーダーを作ること、日本人 3 分の 1、海外が 3 分の 2 の生徒で、リーダーシップ教育をしていこうと考えています。

前職の国連での経験が大きくこちらを始めました。学校の概要のポイントは 2 つで、卒業資格として文科省の認可と国際バカロレアが取得できるため、世界中 74 カ国の学校に卒業資格が開かれるという点と、5 人に 1 人は奨学金を出すことで、質の高い教育に対して奨学金によってアクセスを広げていくというのがポイントです。

どんなに良い学校でも先生が全てなので、世界中から先生をリクルートしています。生徒に対しては、一切告知・広告をしていません。全て口コミで、今年 17 カ国から 150 名近く、3 分の 2 以上が海外からの応募がありました。非常に勇気づけられる結果です。10 年後、20 年後のサステナビリティのために、既存の学校のネットワークを考慮しており、タイアップすることで非常に質の高いリクルーティングが継続的にできると考えています。日本のニーズは、特に 3・11 以降、問い合わせや企業からのご支援の声が非常に増えています。

資金計画 15.5 億円のプロジェクトですが、全て寄付で集まりました。5 億円がファイナンス、10 億円が個人又は企業からの寄付で、全てファイナンスが終わっています。昨年、公益法人認定をいただき、文科省の特例校指定をいただいて、今年 1 月に長野県からの学校設置計画承認が終わり、許認可は全部終わっていると状況です。終了になりましたので、ここでありがとうございました。

<フリーディスカッション>

(加藤) 私が子育てしながら起業もできてやってこられた一番の理由は、田舎にいて、職住近接、全てが 5 分以内に収まる、買い物、保育、仕事場、主人の仕事場まで 5 分以内と状況で、両立しやすかったことだったと思います。首都圏に仕事が集中しすぎていることが、女性の社会進出において問題でもあると思うので、もっと地方に仕事を分散してほしいと思います。

(小林) 非常に働き方の多様化が進んでいると感じています。私たちの財団でも、コアメンバーはほとんど私も含めて母親ですが、母親は忙しい時間帯が多いので、超フレックスクアタイム制にしている、週に 1 回、月曜の 4 時間だけ集まりあとは全員リモートで仕事をするといった働き方をしています。そうすると、高学歴の非常に優秀な人から、控除範囲内年間 100 万円とかでたくさん応募があります。TOEIC920 点以下の人は受けられませんとしても、何十倍と応募が来ます。あきらかにマグマがあると思うので、新しい雇用体系をぜひ推進してほしいと思います。よろしくお願ひします。

(及川) 今からの経済は、国内はもとより海外に目を向けなければならない。地産外消の方に力を入れていかなければ、日本は経済的に大変だと思います。世界で初めてなどの話があれば、外国からも興味を持ってもらえます。先程のコースターは、ブータンの国王様や王女様がとても喜んで使っていて、アメリカのルース大使も使っています。絶対に恥ずかしくないメイドインジャパンの技術だと思います。こうした技術を広げれば、日本経済も伸びると思います。ジャパンを守ってほしいと思います。よろしくお願ひいたします。

(政務官) ありがとうございました。肝心なことを数点申し上げたいと思います。被災地支援ということで、痛みを我がこととして感じる中でビジネスにつなげていくということ。あるいは、地域を大切にする、身近なところに目を向ける中で仕事を創出していくということ。あるいは、支え合っているということ素直に受け入れ、受け止めることの中で、仕事につなげていくということが、まさに女性らしい取組であるということを感じました。また、軽やかにネットワークを作り上げていくということが、男性ではなかなか出来ないことをされている。そして、男性の場合だと、人を蹴落としたり駆逐

しようという気持ちが働いてしまいかねないところを、女性の皆様は、みんなで幸せになっていこうという気持ちでビジネスにつなげているということを感じました。ありがとうございました。

(大臣) 加藤さん、両方をつなげなければならないがお客さんをどのように見つけられてきたのか。それから、及川さん、せっかくの技術や販路の広げ方は、震災前からどの程度持っていて、震災後はどうされたのか教えて下さい。

(加藤) 生産者への営業は、2年度に渡り県の農業事業を受託していて、県内の農家と一緒に仕事をしていた経緯があり、農家のものを売ることは簡単にできました。もう一つ、購買者側は、今の時代、食品加工業者は安定的な供給をしてもらえない状況にあるので、売り込みに行くとそのまま受け入れてもらえるな好条件になっています。

(及川) 販路については、海外を含め、今、拡大を一生懸命図っています。常にお客さんの今欲しいという気持ちに届くような告知方法を展開する予定です。ショップチャンネル、地方大学の購買部、大手メーカー会社の営業部にお話をされていて、アマゾンなども使い世界に広げていきたいと思います。特に、宮城は村井知事がロシアに戦略を求めているので、今回の「シロ」を持ってロシアにも行きたいと思います。ロシアは特に今、日本びいきということで、日本の技術に期待し、熱い思いを注いでいますので、このところはしっかりとやっていきたい。あと、ヨーロッパを中心に世界に行きたいと思いません。ご指導下さい。よろしくお願いします。

(大臣) ありがとうございました。今、販路やビジネス先のお話を伺って、それぞれ皆さん、ユニークに頑張っておられ、おそらく、この6人がお互いに結びついたらもっと展開するのではと直感的に思いました。DBJがこういう場を作ったことがきっかけになり、新たなビジネス展開につながっていく、それがネットワークにつながっていくことになるかと思えます。経産省は、予算もなかなかない役所ですが、こういう場を作っていく、がんばっている者同士が接触することで、新たな化学反応をもたらして、それが、さらに大きなビジネスに繋がっていくということは、女性の活力を引き出すビジネスでは大きいと実感しました。今日は、大変な刺激を受けましたので、是非、今後ともがんばっていただきたいと思えますし、今日の刺激を踏まえて、役所として出来ること、しっかりと後ろからサポートすることをもっと考えていきたいと思えます。どうもありがとうございました。

以上