

経済産業省 女性活躍推進基盤整備委託事業
女性起業家等支援ネットワーク構築事業



女性起業家支援ノウハウ集

平成31年3月

目次

はじめに P. 02

本ノウハウ集の位置づけ

女性起業家等支援ネットワーク構築事業について

第1章 女性起業家支援の特徴と重要性 P. 05

第2章 女性起業家特有課題に対する支援方法 P. 09

- 2-1. 一歩踏み出すきっかけをつくる支援手法（潜在層の発掘） P11
 - 1. アプローチP12
 - 2. 訴求P14
 - 3. 開催場所P16
 - 4. イベント・セミナーの運営方法P18
- 2-2. 女性相談者への支援手法「テクニック編」 P22
 - 1. 目標設定・コンセプトの言語化P23
 - 2. 事業構想を試す機会の提供P25
 - 3. 事業構想を磨く機会の提供P27
- 2-3. マインド・家庭との両立をサポートする支援手法 P29

第3章 多様なニーズ・課題に対応する支援体制の構築 P. 31

- 3-1. ステークホルダーの理解と把握 P33
- 3-2. キーマン・支援者の発掘・巻き込み P36
- 3-3. [フェーズ0,1]と[フェーズ2,3]の連携体制構築 P40
- 3-4. [フェーズ0,1]と[フェーズ2,3]の連携構築のための支援者育成 P47

付録 P. 52

相談カルテ

はじめに

本ノウハウ集の位置づけ

本事業では平成28年度より、女性活躍推進施策の1つとして、働き方の選択肢としての「起業」の普及と女性起業家支援策の拡充・向上を目指し、地域の金融機関や産業・創業支援機関、先輩女性起業家等を中心とした女性起業家等支援ネットワークを全国10箇所に形成し、女性の起業支援体制を整備してきました。

女性起業家支援の過程において、「起業準備段階」よりもっと前の「起業を決意・準備し始める前の段階」から起業まもない起業家（5年程度）までを、支援対象の「起業フェーズ」と捉え、各段階にいる女性起業特有課題を可視化し、多様なニーズに対する支援策の向上、課題解決のための支援体制の構築を行ってきました。

本書は、全国10地域のネットワークで取り組んできた過去3年間の取り組み・事例から得られた実績に基づく支援ノウハウをとりまとめた紹介するために作成するものです。

内容は、以下の3部構成となっております。

- ・ 第1章では、「女性起業家支援の特徴と重要性」として、女性の起業ニーズの特徴を踏まえ、女性特有の課題に沿った起業支援の必要性を紹介。
- ・ 第2章では、「女性起業家特有課題に対する支援方法」として、起業フェーズ毎の課題とそれに対する支援ノウハウを紹介。
- ・ 第3章では、「多様なニーズ・課題に対応する支援体制の構築」として、支援体制構築プロセスや、支援の連携に有効なアプローチを紹介。

本書では、女性の起業特有課題、特に潜在的起業希望段階の「なかなか前に進めずモヤモヤしている」等の女性の特徴・支援ニーズを見える化し、各フェーズにおける有効な支援手法を、3年間の事業から生まれた事例をもとに記しています。

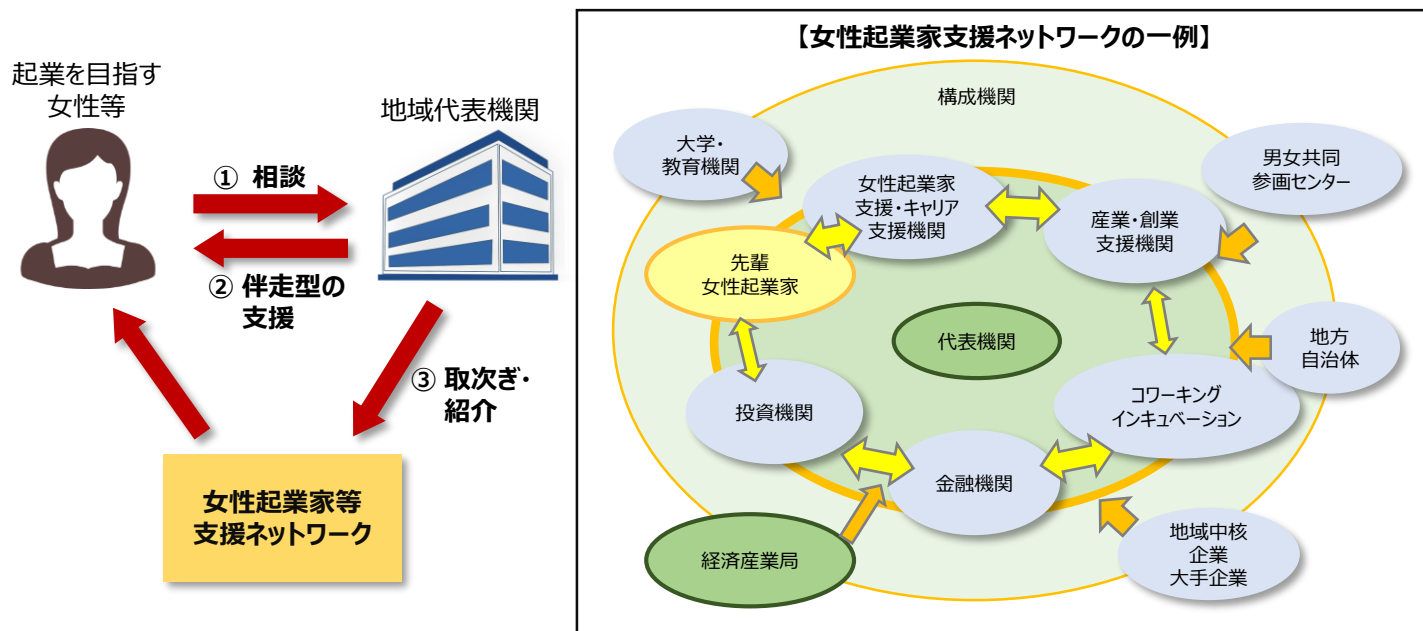
自治体、産業・創業支援機関、金融機関等の女性起業支援・キャリア支援に携わる皆様にとって、「こういふときにはどうしたらいいか」の課題解決に、少しでもお役に立てれば幸いです。

女性起業家支援の取り組みが今後ますます広がることで、多様な働き方、自己実現の手法として「起業」を選択しやすい社会となることを期待します。

女性起業家等支援ネットワーク構築事業について

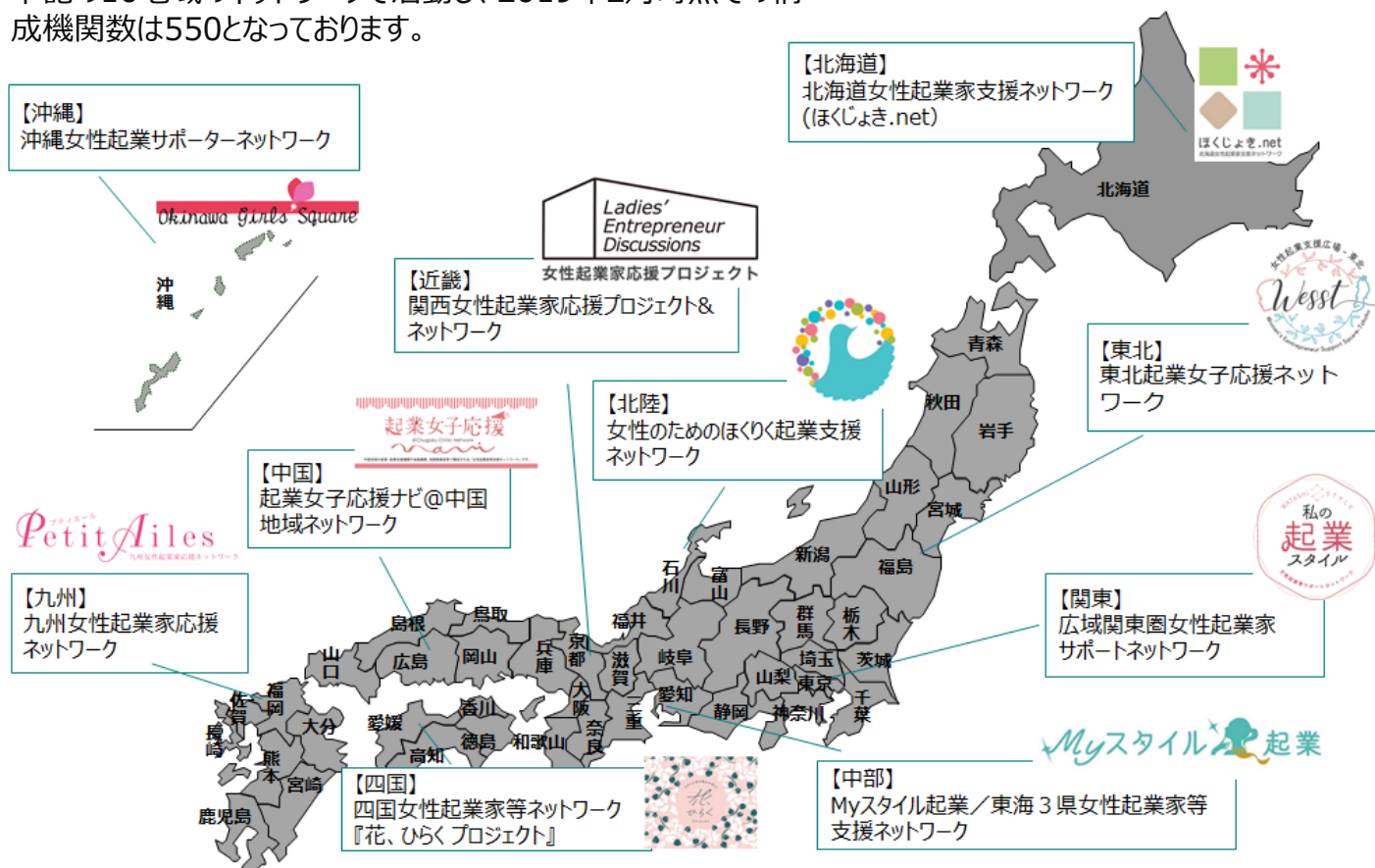
女性起業家等支援ネットワーク構築事業の概要

女性の起業を支援するため、地域の産業・創業支援機関等を中心とした「女性起業家等支援ネットワーク」を全国10箇所に形成し、起業を志すあらゆる段階にいる女性や、事業成長に課題を抱える創業間もない女性起業家を確実にフォローできる体制を構築すべく、女性のニーズに応じたきめ細やかな支援を実施してきました。



全国10地域の女性起業家等支援ネットワーク

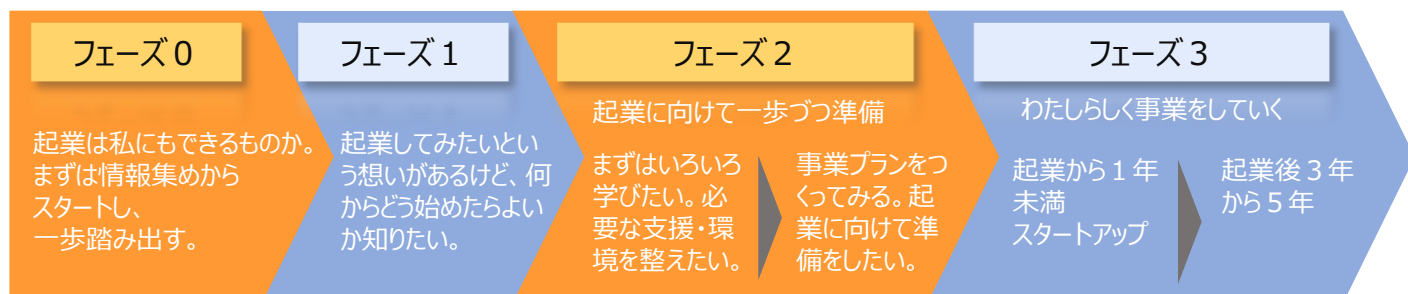
下記の10地域のネットワークで活動し、2019年2月時点での構成機関数は550となっております。



女性起業フェーズについての考え方

本事業の特徴は、起業準備段階[フェーズ2]以前の、起業を決意・準備し始める前の段階[フェーズ0,1]から「起業フェーズ」と考え、本ネットワークの支援対象としています。

出産や介護等ライフイベントの変化により、柔軟な働き方の有効な手段として起業を知ること、女性のキャリア・可能性を広げる機会提供を目指しています。



女性起業家支援の課題と連携支援体制

女性特有の起業課題は、[フェーズ0,1]に多く存在しています。しかし、従来の起業支援で中心的役割を果たしているのは[フェーズ2]以降でした。これまでも[フェーズ0,1]層に対する支援策で先進的な取組事例も存在していましたが、支援策が地域内に限定、または支援策が特定の地域に偏在していました。

多種多様な女性の起業ニーズに対応するには、[フェーズ0,1]体制の強化と併せて、地域横断的な連携支援体制を構築し、先輩女性起業家のロールモデルや支援者との交流、仲間作りを通じて情報収集の機会を提供し、さらに起業準備段階に進むことを希望する女性には、ビジネス経験を補う支援や販路支援、子育て等との両立支援等、多様な起業ニーズ・課題に応じた支援をします。このように、起業フェーズに応じ、一連の流れを切れ目なく伴走支援するのが、地域ネットワークの役割です。

起業準備フェーズと主な支援策一覧

	フェーズ0 (起業無関心)	フェーズ1 潜在ニーズ	フェーズ2 起業準備	フェーズ3 起業・事業拡大			
			Step I 情報収集段階	Step II 具体的準備段階	Step I スタートアップ	Step II 創業3～5年	Step III 創業5年～
スキル・ ノウハウ			ビジネススキル(基礎基本)		ビジネススキル(応用)		
			法制度・手続き等				
情報			ロールモデル・事例の提示				
			相談窓口の設置、相談会の実施、起業ガイドの提示			商談会開催、展示会出展支援	
インフラ プラットフォーム			交流会の開催、ネットワークの構築				
			メンタリング、カウンセリングの提供				
			インキュベーション施設、コワーキング施設、保育・両立支援等の提供				
			ビジネスコンテスト				
資金			融資、補助金、ファンド等				

第1章

女性起業家支援の 特徴と重要性

第1章 女性起業家支援の特徴と重要性

第1章では、女性起業家支援の特徴と重要性について紹介します。

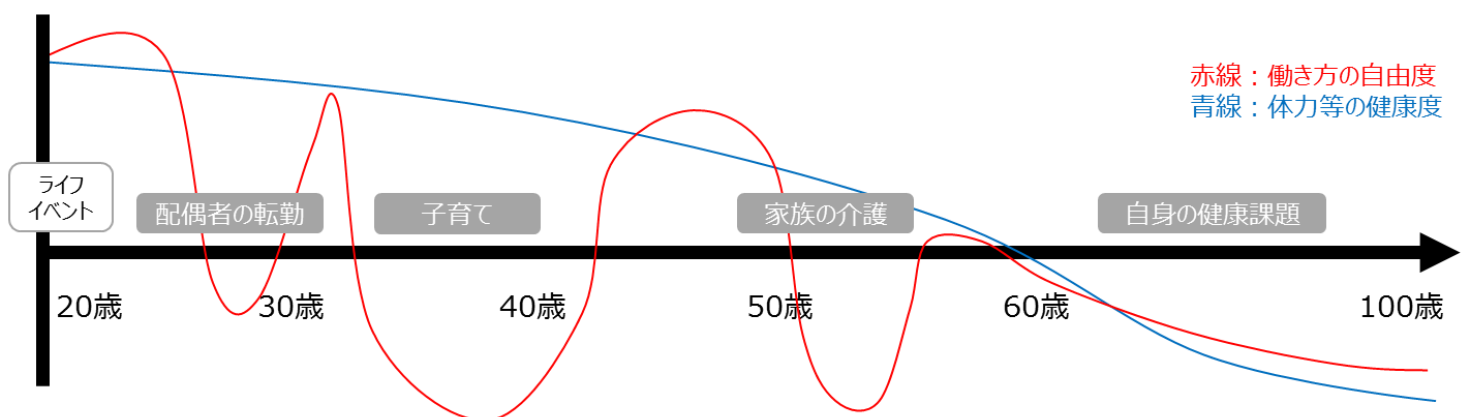
- 少子高齢化・人手不足の深刻化等の課題に対し、女性を含めた多様な人材が活躍できる、**多様で柔軟な働き方の実現**が重要。
- 柔軟な働き方を推進する上で、特に**ライフイベントとの両立が課題である女性の就労促進には、「起業」が一つの有効手段**。
- 他方で、男性と比較し、「起業」そのものにどのように着手していいのかが分からないという女性が多いことから、起業模索・検討段階[フェーズ0,1]にいる女性の支援策を特に講じることが必要。

(1) ライフイベントと働き方の自由度

女性の就業率は「M字カーブ」を描くといわれてきましたが、近年、仕事と育児を両立できる働き方が広がり、このM字カーブの解消がされつつあります。しかし、引き続き、働く女性にとって、ライフイベントとの両立は課題であり、働き方の選択肢の1つとしての「起業」は、有効な手段として考えられます。

下図では、女性のキャリアの特徴について、ライフイベントに伴う働き方の自由度との関係を、例示しています。結婚による転居・退職、出産・子育てなどを機に、「働き方の自由度」は、下がるケースが多いと考えられます。また、その後、子どもが成長するにつれて、自由度は回復する一方で、家族の介護や自身の健康状態の変化等によって、働ける自由度が、再び下がるケースもあります。

このように、女性に限らず、働き方の自由度は、「波を打つ」ように、生涯の中で何度も上下しますが、特に、女性の場合、ライフイベントに多大な影響を受けることが多くあるといえるのではないのでしょうか。実際に、本事業の支援事例においても、本人の希望の有無にかかわらず、様々な事情・背景の中で、「起業」にチャレンジしている方が多数いました。



(2) 働き方の選択肢としての起業

ライフイベントによって、働き方の自由度が大きく影響される女性にとって、「起業」は、働き方の選択肢として有効と考えられます。

このため、家族の都合（子どもの保育園送迎、学校の登校の支度、習い事、食事の支度、夫の休日や帰宅時間）にあわせた就業条件を優先した職業選択を余儀なくされる（あるいは本人が希望する）場合など、時間的制約があることは、一般に、希望の勤務条件に見合う求人を見つけることが難しくなります。また、保育園に預けられずに働く環境が整わなかったり、職業ブランク等により希望する就職が叶わない場合もあります。

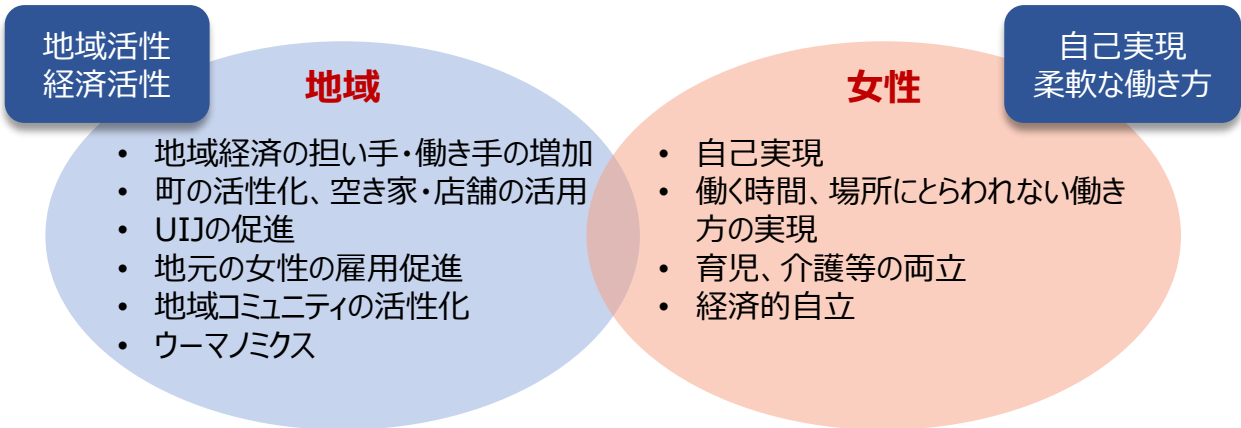
他方で、「起業」は、自らが好きなことを仕事にすることができ、また、自分で働き方（就業時間・場所）を決めることもできる点で、ライフイベントとの両立を可能にする働き方として、選択肢のひとつとなりうると考えられます。

(3) 女性起業の意義

女性の起業は、女性の自己実現、望むスタイルでの働き方を実現する手段として有効であるのみならず、当然のことながら、経済活性にも重要な意味をもちます。

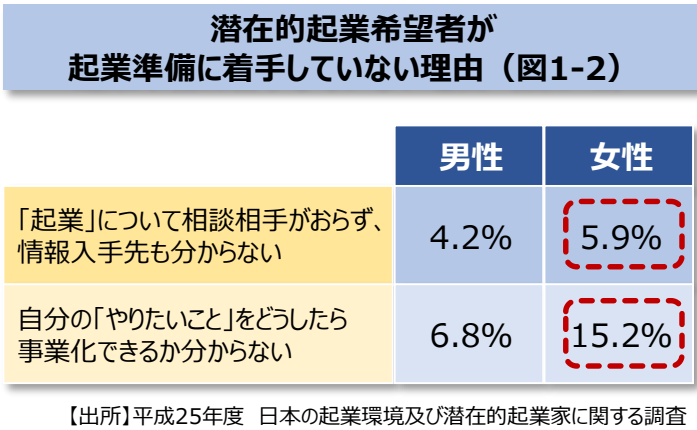
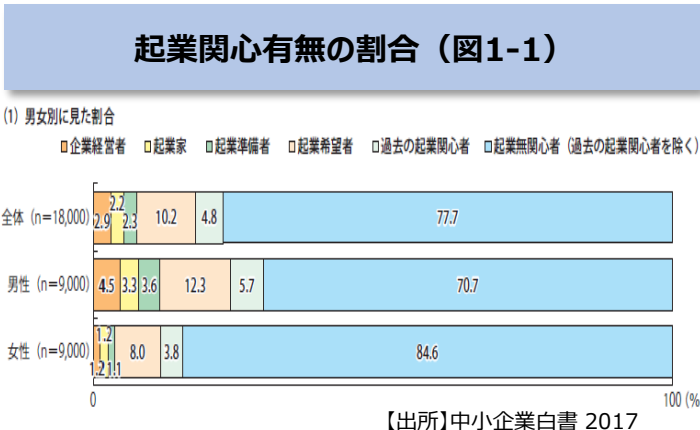
一般に、女性の起業は、スタート時期の事業規模は小さいことが多いですが、自らの経験を踏まえた課題を解決する新たな事業を創出したり、独自の目線で新たな価値を創り出したりする特徴があります。また、それにより、地域や社会の問題の解決や、地域資源等を活用した新たな商品・サービスを生み出すことで、地域や経済の活性化もつながります。

女性の起業



(4) 女性起業家支援の特徴と重要性

一方、起業を希望する女性は必ずしも多いとはいえず、逆に、無関心層が8割以上もいるというのが現状です（図1-1）。また、潜在的な起業希望者が起業準備に着手しない理由について、「自分のやりたいことをどう事業化したらいいかわからない」と回答する女性が、男性に比べて2倍以上おり、女性はやりたいことを実現する手段として「起業」が選択肢に入っていない可能性があると考えられます（図1-2）。



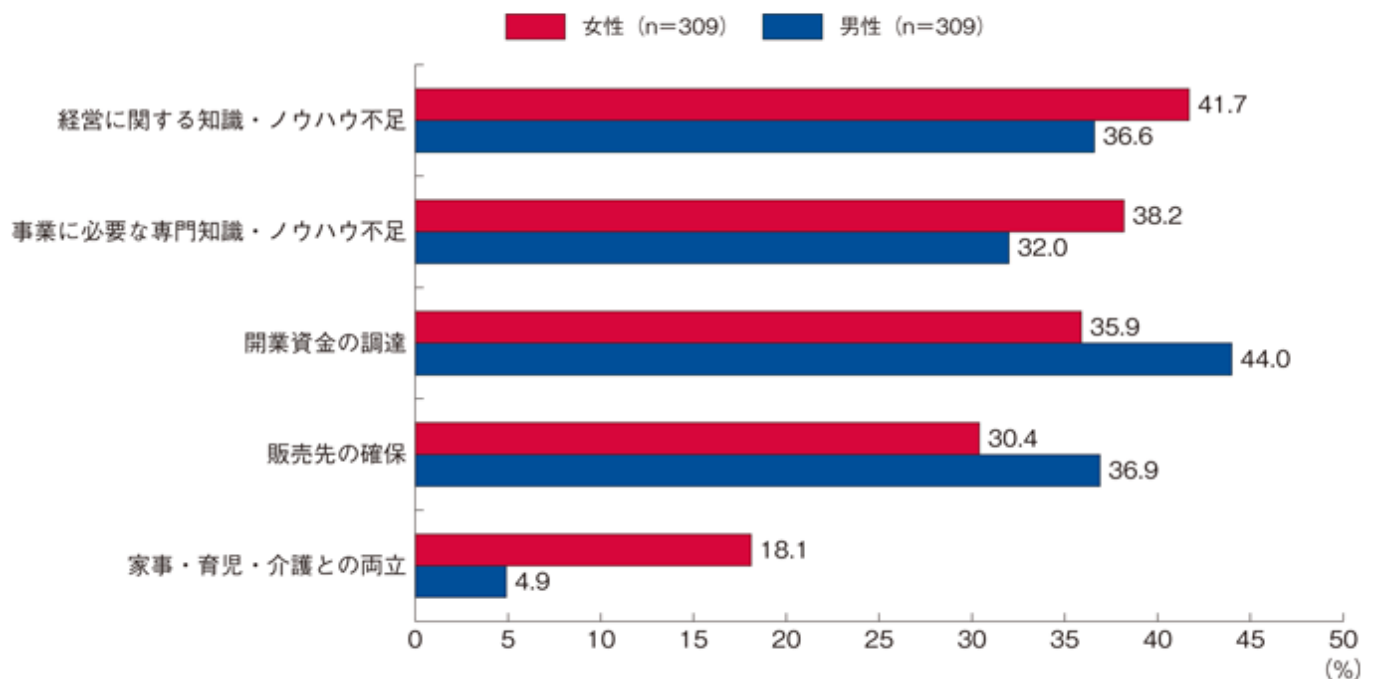
更に、「起業時の課題」については、女性は「経営に関する知識・ノウハウ不足」、「事業に必要な専門知識・ノウハウ不足」と回答する割合が高く、特に、男性と比較してその割合も高くなっています。これは、就業経験年数の短さから、経営や事業に関する知識や経験を得る機会が少ないこと、また、そのために、そうした知識・ノウハウを与えてくれる助言者に出会う機会も乏しいことが、要因となっていると考えられます。

加えて、女性特有の起業時の課題として、「家事・育児・介護との両立」があげられます。男性と比べると約4倍と圧倒的に高く、女性が起業する際に、特に留意しなければならない課題の一つと考えられます。

そのため、女性の背景にある様々な事情やそれらを踏まえた起業課題・支援ニーズについて支援者側が理解し、女性起業家の特徴を踏まえた[フェーズ0,1]段階の支援を行うことが、特に重要です。

以上を踏まえ、本ノウハウ集では、[フェーズ0,1]支援策を向上させ、[フェーズ2]以降の従来の創業支援機関との連携を図り、[フェーズ0-3]の女性を一気通貫で支援していくことができるよう、第2章では、「女性起業特有課題に対する支援方法」を、第3章では、「多様なニーズ・課題に対応する支援体制の構築」について、紹介していきます。

男女別の起業時の課題（複数回答） 図1-3



資料： 経済産業省委託「女性起業家に関するアンケート調査」（2011年3月、三菱UFJリサーチ&コンサルティング（株））
（注） 女性が回答した割合が高い5項目を抜粋。

第2章

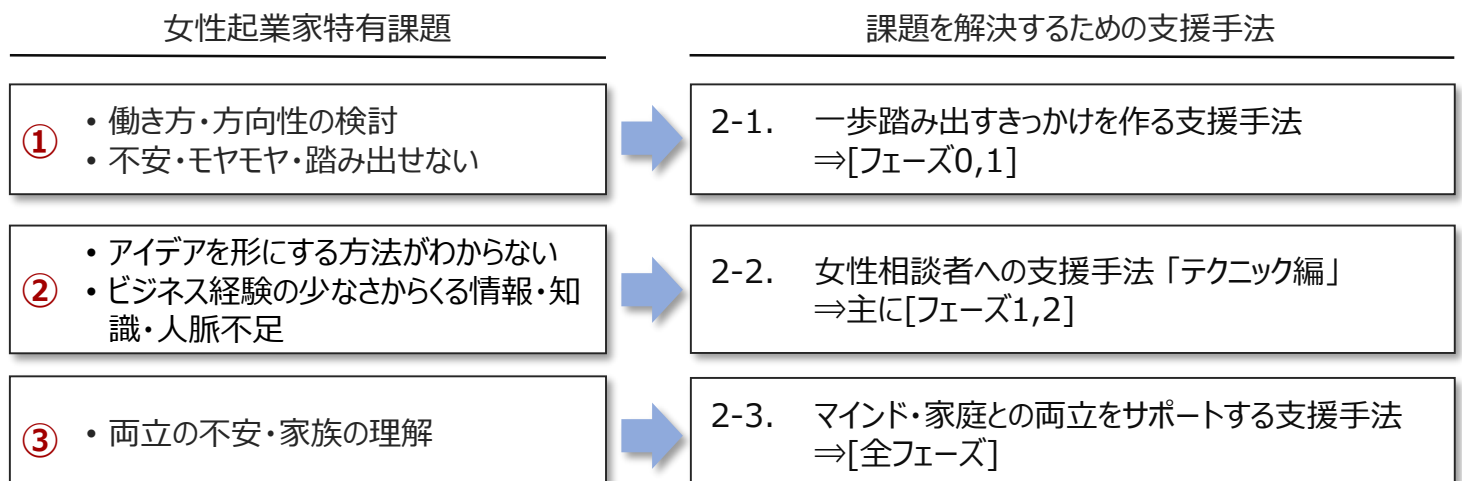
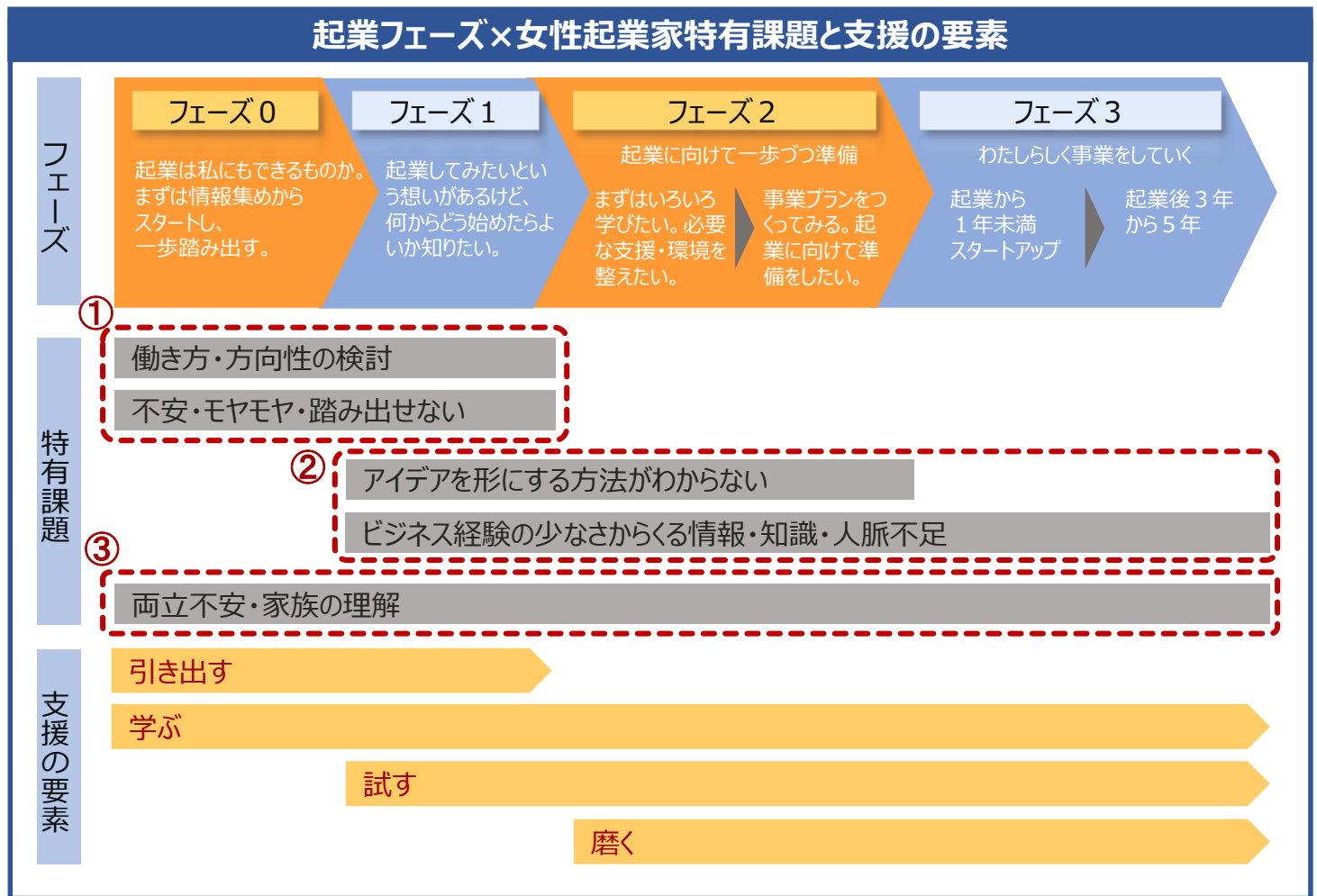
女性起業家特有課題に対する 支援方法

第2章 女性起業家特有課題に対する支援方法

第2章では、女性起業家特有課題に対する支援手法・ポイントを紹介します。

下図では、フェーズの各段階での女性起業家特有課題等をまとめています。[フェーズ0,1]期は、将来の働き方や、今後やりたいこと等を模索する段階で、この段階をいかに克服していくかが課題となります。また、[フェーズ1]の起業に関心をもった段階以降では、アイデアの具現化やその実現、知識や人脈の不足等に課題を感じる女性が多いです。また、全フェーズを通じて、家庭等の両立や家族の理解などに悩みをもつ方も多くいます。

こうした課題に対しては、女性起業家支援の要素として「引き出す」「学ぶ」「試す」「磨く」を意識して、フェーズ毎に支援を組み立てることが効果的です。ここでは、課題を①～③の三つに分類し、支援手法を事例から紹介します。



第2章 女性起業家特有課題に対する支援方法

2-1. 一歩踏み出すきっかけを作る支援手法（潜在層の発掘）

「地域に、[フェーズ0,1]の女性がどこにいるかわからない」という支援者の声があります。
[フェーズ0,1]の女性を発掘し、女性が抱える課題・支援ニーズに対応すべく、この段階にいる女性が抱えている思い・課題の特徴をみていきましょう。

このフェーズにいる女性の特徴



女性相談者

- ・「仕事を辞めてしまって、なんだかこのままでいいのかなって。子育てと両立しながら、自分で仕事していけたらいいな。」
- ・「ママ友の●●さんみたいに、マルシェで売ったり自分でやっていきたいな。」
- ・「でも実際どのようにしたらできるのかわからないの。わたしにもできるのかどうか・・・」

応援してもらえない・・・
誰に相談したらいいんだろう

- ・「そんな無理しなくていいんじゃない？ 子どもも小さいんだし。」
- ・「家事とかちゃんとできるの？ うちのお金使うの？」



夫、家族

- ・「なんかすごいね～。起業ってこと？ すごいなあ」
- ・「どうやって始めるの？ 難しそうだよね～」



友人

この頃の[フェーズ0,1]の女性の置かれている状況例

- ・ 家族・友人に相談するも、身近で起業している人も少なく、なかなか何から進めればいいのかかわからないままモヤモヤしている。（＝相談相手がいない）
- ・ 仕事を辞めて子育て期等にいる女性は、社会との繋がりが減り、ビジネスに関する情報収集に際し、インターネットで検索してもなかなか希望する情報を見つけられない。（＝起業の情報収集入口の情報が見えにくい）
- ・ イベントやセミナーなどがあっても、子どもの預け先がなかったり、家族の理解が得られず参加したいと言い出しにくい。「支援機関」はハードルが高く感じ、何を相談していいのかわからない。

主な解決方法

こうした[フェーズ0,1]の女性には、まず情報を届けて、一歩踏み出してもらおうきっかけをつくることが重要です。その際の有効な方法について、下記の「アプローチ」「訴求」「開催場所」「イベント・セミナーの運営方法」の4つに分けて、次のページから紹介します。

1. アプローチ

2. 訴求

3. 開催場所

4. イベント・セミナーの運営方法

1. アプローチ

アプローチ

訴求

開催場所

運営方法

この段階にいる女性は、支援者の行動範囲ではあまり出会えない"潜在的"な層であることが多く、まずは、その女性たちに情報を届けることが重要です。そのためには、普段の生活導線にいかに入っていくことができるか、また、子育て等による限られた時間の中で、いかに手軽にアクセスできる方法でアプローチできるかが重要なポイントとなります。どのようなアプローチが有効なのか詳しくみていきましょう。

POINT!

① 生活導線に入り込んだ集客

- 生活圏内、たとえば、ショッピングセンター等の商業施設や、子連れで行ける図書館・子育てセンター・カフェ・商業施設などでの情報の発信・チラシ等の設置が有効。
- マルシェでの出店も有効な手段の1つ。マルシェを訪れる女性や出店者が、起業という言葉に触れるきっかけを作ることが重要。
- 見送り・お迎え時間帯の、車の中で聞けるラジオ告知を活用した発信も有効。



マルシェやママフェスと連携

【事例】

つぼみマルシェ(パネルディスカッション+マルシェ)
By 花、ひらくプロジェクト×花咲かねーさん企業組合

普段の生活導線に入っていくという観点から、気軽に参加できるマルシェに相談ブースを設置。そこで身近に「起業」を感じる機会を提供する仕掛けを実施。

【事例】

ママフェスタ2017in広島
での相談ブース設置
By中国女子応援ナビ@中国地域ネットワーク

ママフェス、商業施設、コミュニティセンター等で実施される、地元の女性や子連れの女性を対象としたイベントに出店することで、気軽に相談できる機会を提供。

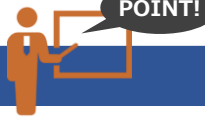


地元の女性創業支援団体および既存支援機関と連携。

出店者となる[フェーズ1,2]層や、お客様として参加してくれる[フェーズ0,1]層との接点をつくることで仲間づくりの環境を整えることができる。

支援者が相談ブースにとどまらず、[フェーズ1,2]層の店頭へ足を運んで交流することで、気軽に相談できたりアドバイスができる環境を作ることができる。





② 手軽にアクセスできる媒体の活用

- 通勤時間や子育ての合間など手軽にアクセスできるスマホ上で情報を届ける工夫。
- フリーペーパーの発行や、市報やフリーペーパーへの掲載、学校などの子どもの通っている場所で得られる媒体等の活用が有効。



気軽にスマホで情報キャッチ・気軽に手に取れる媒体の活用

【事例】

ワタシを知る、わたしが動くwatashi"R"診断
By Myスタイル起業／東海3県女性起業家等支援ネットワーク（学び舎mom株式会社）

思考の特徴がわかる質問に答え、自分の考え方の特徴を知り、起業に向けての行動をスタートするきっかけとなる診断ツール。

この診断結果を受け取れるのは、Myスタイル起業の支援機関。これにより、気軽に結果をもらいに支援機関に行くことができ、[フェーズ0,1]女性と支援機関が繋がるきっかけを創出。

子育て中の女性だけでなく広く「起業したい」と思っている女性向けに作成。



スマホからどこでも5分程度でできる気軽さで、「起業したい」と思っている女性に届ける。

【事例】

フリーペーパー「Myスタイル起業Newsletter」の発行（年3回）
By Myスタイル起業／東海3県女性起業家等支援ネットワーク（学び舎mom株式会社）

マルシェや起業支援の情報・クーポンが付いているフリーペーパーで、読み物として楽しめる周知方法。



2. 訴求

アプローチ

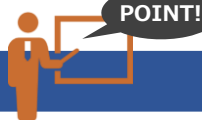
訴求

開催場所

運営方法

情報を届けることができたなら、次は、「行ってみよう」「自分にもできるかもしれない」と、女性が自分事として興味を持ってもらうための、情報の見せ方がポイントとなります。

どのような訴求の方法が効果的か、詳しくみていきましょう。



① 自分に合ったコンテンツであることを分かりやすく伝える工夫

- 自分が参加できそうなのか、自分の知りたいことが得られるのかが分かるチラシづくりが有効。
- [フェーズ0,1]の女性が目指す「売上規模」「事業規模」はそれぞれ。各支援メニューの対象者を可視化。



女性の今の状況に適した講座の受講対象を明確に示し、確実に「入口」を作る

【事例】 とよたで女性の起業できますPROJECT

By 株式会社eight×豊田市×豊田商工会議所×豊田信用金庫

参画している支援機関のそれぞれの起業講座を1枚のチラシにまとめて紹介。それぞれに対象者のロゴマークをつけて、不安なく女性が申し込める仕掛けを行う。



各講座の対象者をロゴで表す

①モヤモヤさん



①モヤモヤさん ([フェーズ0,1]あたり)

キャリア講座（過去を振り返り自己理解を進めたり、アセスメントから自分の強みや好きを再発見する等）様々なサイズ感の女性の起業事例を参考に自分にあった起業スタイルを考える。

②コレカラさん



②コレカラさん ([フェーズ1,2]あたり)

お金の基本講座、SNS発信講座、クラウドファンディング講座、フリマアプリ講座、出店魅せ方講座等。

③モットさん



③モットさん ([フェーズ2]以降あたり)

起業プラン作成講座（起業プランを作成して金融機関や商工会の前でプレゼン・5回講座）、クラウドソーシング講座等。

他、起業なんでも相談DAY（士業やデザイナー、金融機関など専門家への相談ができるイベント）や、交流会などの共通プログラムも設計。



参加者の声

今の状況を伝え、どれが今の自分にあう講座なのか相談にのってもらえ、不安が解消されて、受講することができました。



- 15 -

3. 開催場所

アプローチ

訴求

開催場所

運営方法

イベントやセミナーの参加経験が少ない女性にとって、「一度も行ったことのない場所に行くのはハードルが高いと感じる。」との声があります。[フェーズ0,1]の女性向けの企画は、どのような場所で開催するのがよいでしょうか。詳しくみていきましょう。



POINT!

行き慣れている・知っている場所を活用

- 男女共同参画センター、図書館、コミュニティセンターなど、普段子連れでも行き慣れた場所での開催は参加しやすく、有効。
- カフェ等と併設したお店やコワーキングスペースとの連携により、気軽な参加を可能にすることや、堅苦しくない雰囲気づくりも「参加しやすさ」の一つの要素。
- 先輩女性起業家の店舗や事務所での開催は、リアルな現場を見れるので有効。



開催場所の配慮

イベントやセミナーにくる[フェーズ0,1]層の女性の中には、子連れでの参加を希望する人もいます。その際には、自分自身がイベント等に集中できるようにするため、託児環境が整われていることも重要。

男女センター主催のイベントには託児環境が整われているものもあるが、このような普段子連れで利用している場所であれば、敷居の高さを感じずに行きやすい。



イベントやセミナーを先輩起業家の店舗や事務所などで開催

【事例】「ここ★きら」By 女性のためのほくろく起業支援ネットワーク

- ・ 女性起業家の仕事場である、店舗や事務所、サロン等で、イベントを開催。
- ・ 会議室ではなく、実際の現場に訪れることで、身近な女性起業家ロールモデルの話を見聞きし体感することが可能。
- ・ イベントの企画コーディネートは、構成機関の女性メンバーが担い、そこに公的な支援機関が参加。





お店やコワーキングスペースとの連携

【事例】 LED関西 女性起業家応援セミナー By LED関西×スタートアップカフェ大阪

お店、コワーキングスペースなどで、民間企業との連携した開催は、仕事帰りやカフェにいくときのように気軽に参加しやすい。また、お店・コワーキングスペースにとってもPR効果がある。



起業相談ができる「サポートデスク」

- ・スタートアップカフェ大阪にでは、関西大学・TSUTAYAと連携し、あらゆるフェーズの女性が起業相談利用できる「サポートデスク」を設置。
- ・事業のアイデアのブラッシュアップやビジネスモデルの構築をサポートしてくれる。いつか起業したい、アイデアがある、資金調達をしたい、仲間を探したいなど多様なフェーズに応じて利用が可能。
- ・女性がやりたいことやアイデアを具現化し、ビジネスアイデアをブラッシュアップしていく。
- ・スタートアップカフェ大阪以外にも、サポーター・パートナーの大阪・兵庫・奈良・京都の民間企業が運営するコワーキングスペース事業者等と連携し、サポートデスクを設置。各地域の支援機関への橋渡しの役割も果たす。

OSAKA



@スタートアップカフェ大阪

HYOGO



@ママントレ

OSAKA



@Joe'sビジネスセンターBusico.

NARA



@Women's Future Center

KYOTO



@utena works 株式会社

4. イベント・セミナーの運営方法

アプローチ

訴求

開催場所

運営方法

【フェーズ0,1】の女性を対象としたイベント・セミナーにおいて、従来の創業セミナー・創業塾とは異なる、起業模索段階の状況・ニーズにあった運営が必要です。詳しくみていきましょう。

POINT!

①「ロールモデルとの出会い」「仲間づくり」「伝える」「試す」場を作る工夫

- 講義等を受けるだけでなく、同じような思いをもっている仲間づくり、先輩女性起業家、ロールモデルと出会う・話せる場を作ること、気づきや学びが得られ、有効。
- ロールモデルは、起業動機や事業規模、目指す姿、家庭環境などそれぞれ異なるので、多様な先輩女性起業家を集めることで、【フェーズ0,1】の女性へ、様々な気づきや学びを提供することが可能。

トークセッション型



【POINT】

- ・ 複数の先輩女性起業家が登壇し、それぞれの起業に至るまでの背景等を話してもらう。起業の良い面だけでなく、大変なことも話してもらう。
- ・ 多様なロールモデルを見せ、参加者が自分のロールモデルを見つけやすくする。
- ・ 質疑応答の時間だけでなく、グループに分かれて、参加者がロールモデルと話せる時間を作る。

交流型



【POINT】

- ・ 一方的に話を聞いて終わりではなく、参加者同士の交流により、自分の思いを伝える・共有できる場を作り、仲間づくりの場とする。
- ・ 交流を通じ、自分の思いや悩みを共有することで、お互いを共感しあえることで、女性の自己肯定感の向上に繋げる。
- ・ フェーズの異なる女性同士の交流の場を設け、ロールモデルの出会いの場とする。

マルシェ型



【POINT】

- ・ やりたいこと、チャレンジしたいことを伝えながらサービスや商品を販売することで、ビジネスに繋がっているのか等、フィードバックができる。
- ・ PDCAサイクルの1つとして、まずはやってみる場を提供することが有効。販売すること・お金を稼ぐことに抵抗を感じる女性も多いが、実際に試すことで、収入・支出について学び、目標設定やアイデアの具現化、ブラッシュアップに繋げることができる。

相談会型



【POINT】

- ・ 先輩女性起業家や参加者同士で自由にお互いの話をしたり、キャリアコンサルタント、支援機関に気軽に話せる場を作る。
- ・ イベントの場で、支援機関と話せることで、「相談に行く」敷居の高さを下げる。
- ・ 支援者側も相談ブースで待つのではなく、グループの輪と一緒にいることが有効。



多様なロールモデル、多様なフェーズの起業支援者と出会い交流できる場づくり

【事例】 拡げよう繋げよう ミニウーマンミーティング in Tochigi～「栃木県プチ起業応援フェスタ vol.1」
in栃木県庁

By 一般社団法人スリーアクト×栃木県×宇都宮市×公益財団法人栃木県産業振興センター
栃木県内の女性支援団体・サークル×広域関東圏女性起業家サポートネットワーク

トークセッション型



県内の女性たちによるトークセッション。3テーマで実施。

1. [フェーズ3]の「私、前に進んで人生が変わりました」 3名
2. [フェーズ2]の「私、ただいま夢に向かって走り出しました」 3名
3. 「私、こうして夫に理解・協力してもらっています」 2組のご夫婦

に登壇いただき、どのように家族の協力を得たか等の情報提供を行った。

交流型

トークセッションに参加した女性や、県内の支援機関との交流タイムを実施。その際にマッチングカードをさげることで、お互いの知りたいこと・繋がりたい人を見える化し、効率的な交流を実現。

ブースの出展



県内の支援機関（行政の支援機関4、民間の支援機関ブース15の計19の団体）が出展。1団体ずつPRタイムの後、自由に参加者が交流。

- ・女性支援団体・子育てサークル、女性起業家コミュニティ等もロールモデルになりうる。[フェーズ0,1]女性の身近な団体も巻き込んでいく。
- ・自治体の商工労働系と男女参画系両方の担当者と連携。

マッチングカード



マッチングカード

こちらに**太線で大きく**ご記入の上、当日ご持参ください。



会場でごんで欲しいお名前



繋がりたない相手は？ (所：○○の裏面に詳しい方、○○をやりない方)

マッチングの目的 (所：一線に○○する目的の欄、セオリー欄)

を必要としています ・ を支援しています

(該当する方を口で書いてください)

ひとことメッセージ

パンフレット



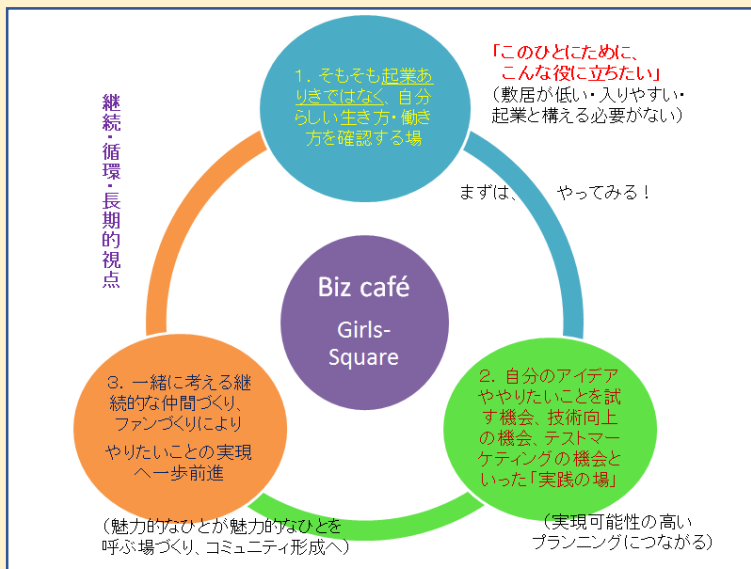
当日のパンフレットは、出展した19ブースの団
体を紹介。地域の[フェーズ0～3]の支援団体
情報が1冊に



「起業」と構えなくても参加できる、「何か始めたい」女性を応援するプログラム

【事例】 沖縄ガールズスクエア「輝き女性塾」 By 沖縄女性起業サポーターネットワーク

『ガールズスクエアBiz-caféのコンセプト』



「なにか新しいことを始めたい」を応援する『ガールズスクエアBiz-caféのコンセプト』をもとに[フェース0,1]における各種応援活動として、「女性起業応援セミナー」「輝き女性塾」「輝きフェスティバル」「実践スペース（コミュニティスペース・シェアキッチン）提供」「クラウドファンディング活用」「ガールズスクエア応援スタイル」を実施。

なかでも、各市町村との連携している「**輝き女性塾**」では、自分の好きなこと、できること、やりたいことを「自分らしく」カタチにするために、**3ヶ月にわたる起業実践（疑似体験）プログラム**を実施。

マルシエ型

テストマーケティング実践メニュー「輝きフェスティバル」



八重瀬町観光拠点施設「南の駅やえせ」にて実施。

「この人のためのこんな役に立ちたい」を試す場、起業疑似体験として企画・運営。「輝き女性塾」の受講生が、思いの実現に向けて、今、できることを考え「私らしく」まずはやってみる実践の場。試すことを通じて自分のやりたいことを発見し、最初のファンづくり、自分に自信を持つきっかけづくりの場として運営。



思い描いた構想のみを発表するプログラムは多いと思いますが、実際にお客様へ商品を形にすることで、沢山のフィードバックをいただきました。また、他のメンバーのブースを見るだけでも、参考になる点が多く、自分のイメージを具体的にすることができました。



参加者の声



キャリアコンサルタントや起業支援者に、気軽に話せる場づくり

【事例】 女性のためのお仕事・子育てお気軽相談会 By 起業女子ナビ@中国地域ネットワーク

相談会型

子育て・親の介護のために会社勤めを辞め、限られた時間で起業して働く選択肢を模索している人や、起業に向けて準備をはじめの人、起業したけどいろいろなことで行き詰った人等どんなフェーズでも気軽に参加でき、悩みを吐露できる場として開催。



- ・ マザーズコーチング講師と、女性の起業支援者が毎回在中し、育児との両立、何から始めたらよいか、考えていることは事業になるか等、なんでも相談できるスタイル。
- ・ 子連れOKの少人数制の相談会。主に[フェーズ0,1]が対象。
- ・ いろいろな支援もあることを情報提供。

- ・ こんな支援機関があるなど教えてもらい、行ってみようと思いました。悩みが解決できました。
- ・ 一人では思いつかないアイデアを出してもらえるのは良いと思います。
- ・ 自分の目標、計画が具体的にたてられました。



参加者の声



POINT!

② 単発での開催、昼間・短時間・子連れOK・託児の配慮

- 連続開催のセミナーは、家族の協力等がないと参加の調整が難しいため、1回完結型の開催が有効。
- 子どものお迎え等を配慮した昼間の2～3時間での開催。
- 預け先がなくても参加できるよう、子連れ・託児の配慮。（同じ部屋内での見守り託児でもよい。）



- ・ 子供を預けることができたので、少しの時間でも、自分自身とゆっくり向き合えた時間はとても貴重でした。
- ・ 子連れでセミナーに行けなかったため、託児があつて参加できました。嬉しかったです。



参加者の声

第2章 女性起業家特有課題に対する支援方法

2-2. 女性相談者への支援手法「テクニック編」

[フェーズ1,2]の女性相談者は、漠然とした内容の相談が多く、理解できずに悩む支援者も多いのではないのでしょうか。漠然としているため、理解しづらいが故に質問詰めの対応をしてしまうと、女性は、起業の志を否定されたと感じてしまうこともあります。女性相談者の受け答えのポイントをみていきましょう。

[フェーズ1,2]の女性相談者に、このような受け答えをしていませんか？



女性相談者

- ・「私にも起業できるのか不安なんです」
- ・「何から始めたらよいか教えてほしいです」
- ・「やりたい思いはあるんですけど・・・」
- ・「これをどう事業化したらよいかかわからなくて・・・」

理解してもらえない・・・
否定された気持ち・・・

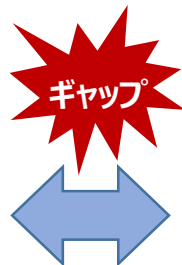
- ・「それってビジネスになるんですか？」
- ・「起業する覚悟は、もっていますか？」
- ・「事業計画書ありますか？売上目標は？」
- ・「それは、趣味の域ですよ（否定）」



支援者

女性相談者の抱える状態・主訴

- ・ 漠然としているので、事業を相手にきちんと伝えられない。思い先行で伝わってしまう。
- ・ 業務経験の短さ、異業種からの起業希望・課題解決型起業アイデアのため、アイデアからのビジネスイメージが「**思いつかない**」。
- ・ 経験不足からくる販売・集客方法などの「**顧客理解・戦略不足**」。業界の情報収集の「**方法がわからない**」。
- ・ ビジネス用語、経営知識、ITスキル「**不足**」。



支援者の受け止め・対応傾向

- ・ 考えていることが漠然としていて、あれもこれもやりたいことがまとまっていない。整理したほうがいい。事業になっていない、と感じる。
- ・ 支援者として伝えたいこと（支援メニュー）を伝えたがる「**押し付け**」。
- ・ 最初から可能性を否定してしまいがち。
- ・ **支援用語を使いがち**。

主な解決方法

1. 目標設定・コンセプトの言語化

2. 事業構想を試す機会の提供

3. 事業構想を磨く機会の提供

1. 目標設定・コンセプトの言語化

言語化

試す機会

磨く機会

目標設定・コンセプトを言語化していくには、まずは聞くことが重要です。その際、コーチングスキルを用いたり、共感がポイントとなります。それでは、詳しくみていきましょう。

POINT!

①コーチングスキルを用いた、気づきを促す相談手法

- コーチングスキル、自己実現や目標達成をサポートするコミュニケーション方法を用いて、支援者依存ではなく、自立的に前に進める伴走型支援スキルを身につけることが有効。
- どのように問題に向き合っていくか、どうしたいのかを考えることで自立性を促すことが可能。

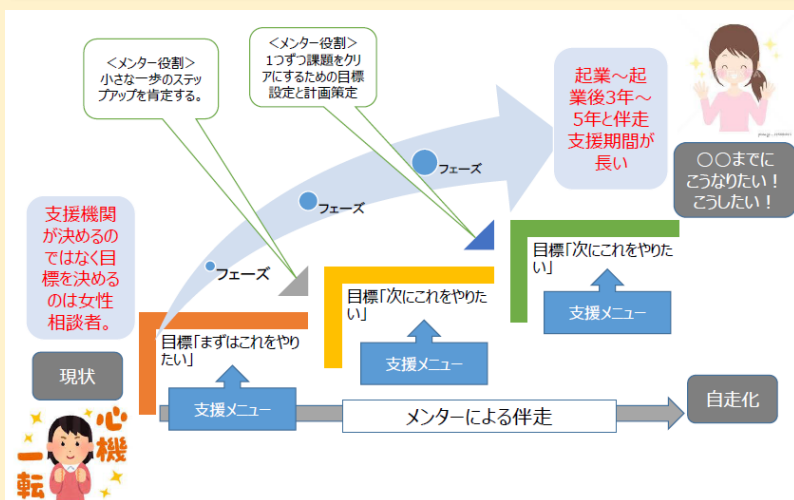
②共感・傾聴の相談対応、安心して話せる環境を作る工夫

- 信頼関係（ラポール）の形成が重要。
- 傾聴と共感（うなずき、目線、声の調子）は、自分を受け入れてくれた、話を聞いてくれるという安心感につながる。
- 原因を追究する質問ではなく、相手の思い・考えを引き出す「質問」を行うことも有効。



小さな目標の達成を一つ一つ積み重ねて自己肯定感を高める

【事例】 女性起業家支援メンター研修 By 平成29年度女性起業家支援メンター研修全国事務局資料より



不安を小さくすること。
目標設定し、一つ一つ小さな目標達成を重ねる。

起業に向けて、目標の実現は遠いような印象があり、「本当にできるのか。わたしにもできるのか。」という不安が強い。

一緒に短期的な目標を立て取り組み、達成できたことを一つ一つ肯定することで、「できた」という達成感から、自己肯定感を高め、モチベーションの維持や自身の選択肢・可能性を広げていくことに繋がる。

目標を達成することで、自分で次の目標を立てたいと思え、自立性も育まれる。



不安を抱える、やりたいことがモヤモヤしている女性相談者の対応方法

相談者が自分で考え、ひらめき、答えを自由に話せる質問が有効。肯定的なアプローチによって、行きたい方向へと相手を意識づけ、成功イメージを抱かせることで、相手の可能性を引き出す。

【不安を小さくする、引き出す質問のポイント】

- どうしたらできるかな？これから何をする？
- × どうしてやらなかったの？どうしてできないの？

【不安の内容による対応例】

- ・「経験がない」
→「まず小さくてもいいから、1つ経験を積んでみましょう」
- ・「家族に理解してもらえないか不安」
→「まずは焦らずに一步步行きましょう」

【傾聴のポイント】

- ・ 共感的に聞く。
「私にも起業できるのか不安なんです」
→「不安ですよ。どんなことに不安を感じていますか？」
- ・ 相手の話のポイントを繰り返す。相手の話を要約し、理解したことを示す。自分の価値判断で解釈したり評価をしない。自分の考えを押し付けない。
- ・ 励ましと感謝の言葉でしめくくる。
- ・ 言葉づかいだけでなく、声の抑揚・語調・姿勢・表情・目の動き・手の動き・足の動きも気を配る。

やりたいことをしっかり聞いた後は、目標設定を促すことが重要です。その際にも丁寧なヒアリングを心掛けることがポイントです。詳しくみていきましょう。

POINT!

③進むことができる選択肢・可能性を見せ、目標を設定

アイデア・想いから、様々な事業化・拡大等の選択肢があることをいくつか提示。視座を広げながら、目標設定を促す。

【女性の起業の目標設定の例】

1. 趣味・特技を活かし、自分らしく働けると考える範囲内でまず始めたい。
2. 趣味・特技を活かしやっている今の事業を事業化させて、拡大させたい。
3. 今のアイデアを事業化し、お店・法人化を目指したい。

④目標設定に向けて、丁寧にヒアリングし、本人の決断を尊重

- 「やりたいことを事業化するにはどうしたらいいかわからない」「どんなことができるのか、どんなふうにするのか、答えがわからない」という状態でよく、**丁寧にヒアリングしていくことが重要**。
- 「誰のために」「どんなものを」提供して、「どんなふう喜んでもらいたいのか」「どんな社会課題の解決をしたいのか」を考え、「やりたいこと」「できること」を棚卸し・整理して、「必要とされていること・求められていること」をきちんと考え言語化していくことをサポート。



まずはじっくり話を聞く

【事例】直轄ビジネス支援センター(N-biz)の伴走支援 By 一般財団法人直轄情報・産業振興協会

直轄ビジネス支援センター(N-biz)の考える 女性特有のニーズ・課題への支援ポイント

傾聴	• 女性の夢を丁寧にヒアリングすることからすべてが始まる • 自分から話すまで何かを押しつけない
提案	• 進むことができる進路、取り組むべき事項を具体的に提案する • 決断は本人、決断を尊重して支援をおこなう
連携	• 女性起業家に提供できる最善のメニューを探す • バトンタッチするのではなく責任を持って関わり続ける
伴走	• 融資や補助金を受けることがゴールではない • しっかりと稼いで事業を継続させるために支援を継続する

※出所：平成30年度女性起業家支援コンテスト発表資料より

1. まずは、これまでのキャリアや取り組み内容、家庭の環境など丁寧にヒアリング。そのときに、**本人が話すまで待つことが大切**。表面上だけでなく、その背景を理解することを心掛ける。
2. 想いは十分にあるものの、持続可能なビジネスモデルをどのように構築するかイメージができていない場合は、ツールを用いて、起業までのステップを可視化する。

支援者が気をつける2つのポイント

- 何気なく創業支援側の難解な言葉を使っていないか。
- 1時間の個別相談の中で、支援者ばかり話していないか。
- 相談者と支援者の話す割合を考える。



参加者の声

話を聞いてくれて、信頼することができました。自分の考えているやりたいことがビジネスの手法によって実現可能であるということを教えてもらうことができました。

お店オープンまでのステップ可視化ツール

想いはあるが、何をどのようにしたらいいかわからない、という女性相談者には、まずは起業までのプロセスやイメージをもってもらうことが大切。

そこで、中小企業庁発行の小冊子「夢を実現する創業」を使って、説明。小冊子を利用することにより、資金が現実的にどれくらいかかるのか、おおよその金額を把握することが可能。また、起業に対する漠然とした不安の払拭にもつながる。

出所：中小企業庁「夢を実現する創業」平成30年8月



2. 事業構想を試す機会の提供

言語化

試す機会

磨く機会

テストマーケティングを通じて視覚でイメージし体感することは重要です。ポイントをみていきましょう。

POINT!

①目標設定・達成をテストマーケティング（実践）で経験

- 商品をもつ女性には、マルシェやブース出店でのテストマーケティングが有効。出店する催事のターゲット、準備すべきこと、ブースの作り方、注文の受け方等を事前に確認し、終了後に振り返り・フィードバックを実施。
- 商品のブラッシュアップとともに出店する場所の目標・視野を広げていく工夫。

②視覚でイメージを共有しながら、先のVISIONを理解

- 「今できること」「出来ていること」「今後やりたいこと」「やりたくないこと」等、女性相談者の気持ちを一緒に整理しながら、大まかな将来の展望について、数年後のイメージを共有。
- 共通認識を丁寧にすり合わせながら、言語だけでなく視覚でイメージを共有。



目標を一緒に確認しながら伴走支援

【事例】 ハンドメイドのビジネス支援 By 特定非営利活動法人チルドリンひろしま

ハンドメイド作家の発掘と、[フェーズ0,1]女性のサポートを行い、ハンドメイドから脱却し、スモールビジネスのためのブランドステートメント作成の支援を行う。

STEP 1

趣味から事業に育てたい



女性相談者

ハンドメイド商品販売・教室の両方の活動をしているが、今後オリジナルのブランドを軸として活動していきたい。

【支援例】

商品を細かくチェック。顧客目線・支援目線で商品についてのアドバイスと、今後どのような選択肢があるのか、情報を提供。

STEP 2

販路・事業PRのニーズ



女性相談者

これまでWEBショップでの販売で、対面経験なし。もっとたくさんの人に商品を販売したい。

【支援例】

出店機会の提供。ディスプレイや販売方法、他のイベント情報・売り場情報の提供。イベント当日も都度アドバイスを行う。必要なブランディングやターゲット設定、学びの機会、商標意匠登録のアドバイスなど実践を通じてサポート。「ものづくり・売ることだけに追われるのではなく、どうありたいのか」を問いかけることを大切にす。

【他機関との連携支援】

日頃からお互い顔が見える「それならあの人に相談しよう」の関係性を構築。

多様な女性起業フェーズにあわせて連携しあえるよう、日ごろから支援者同士の情報交換ができています。



女性起業家

支援



チルドリンひろしま

ハンドメイド商品のブランド化に向けて、たくさんの支援や学びを得る活動の場所・情報を提供していただきました。

連携

事業計画・知的財産

ゼロイチ期の創業

マーケティング



ひろしま創業サポートセンター
広島県中小企業知財支援センター



起業女子ナビ@
中国女性起業家ネットワーク
広島リビング新聞社



イノベーション広島Camps

※出所：平成30年度女性起業家支援コンテスト発表資料より

事業をしていく上で、自分の考えやビジネスプランを伝える事は重要です。ビジネスに近い場所で経験を積むことで自信をつけて身につけていくことができます。ポイントをみていきましょう。

POINT!

③ビジネスに必要な経験は、OJTを通じて学ぶ場

- 若くして結婚・出産し、就職・勤務経験が少ない女性は、ビジネスの基礎、社会人としての服装・立ち振る舞い・言葉遣いなどを学んだ経験が少ないことがありビジネススキルの習得をサポート。
- ビジネス経験だけで、起業の成功可否を決めない。未経験の女性には、経験する場を提供することで、ビジネスマナー・ビジネススキルを身につけられるよう、サポート。

④たくさんの人の前で発表することで伝える経験を積むことが有効

- 起業塾で毎回発表の機会を作り、人前で自己紹介・自分の事業を伝えることで経験を積んでもらう工夫。
- 支援者との交流や発表機会の提供により、地域で応援してくれる人を増やし、自信をつけてもらう工夫。
- 営業経験がない場合、事業のプレゼンや資料作成は、練習や実践を重ねて習得をサポート。

【事例】 女性に特化した起業塾の卒業生たちのコミュニティ団体を立ち上げ、行政等がバックアップ
By 株式会社ジーアンドエス×女性起業家交流会 in HOKURIKU (JKK) (石川県)

根気よく実践の繰り返しで寄り添う

- ・ 市町の女性起業塾の卒業生たちのコミュニティをOG組織として、市町の首長等が代表を担い、市町で女性の起業を応援。
- ・ 女性起業塾の塾生との繋がりを作るなど、女性起業塾等で行うマルシェやイベントの企画・実践を通じてビジネスに必要な経験をOJTで積む。

OJT支援のビジネススキル分野例

① ビジネスマナー

PCメールの打ち方
敬語、服装、会議や懇親会の座り方など

② ビジネススキル

パソコン（WORD・EXCEL・PowerPoint）、
見積書・請求書・納品書などの書類作成、契約書作成、営業交渉、ITリテラシーなど

③ ビジネス経験

資料作成経験、営業や交渉の経験、業界の知識や経験、人脈・販路など

伝える経験を重ねて事業PRを練習

人前で話す経験がない女性も多く、起業塾で話す場を作ったり、イベント企画を通じて人前で話す経験を積むことで、堂々と話せるようになる。

多くの人に、自分の事業を伝えられるようになることで、応援者を増やすことに繋げる。

支援のセカンドオピニオンのススメ

- ・ 支援者によって、アドバイスや意見は異なることもあり、相談者には決断するにあたって、様々な意見を収集して決定できるほうがよいこともある。1人の支援者に依存・相談しがちなことも多く、自立・自分での決定力を促すためにも他の支援者と話すことは大切な機会である。
- ・ 起業塾に、様々な支援者が参加し、女性受講生が多くの支援機関と話せる場をつくることで、セカンドオピニオンのような形で支援を受けるきっかけをつくる。

ビジネスマナー・ビジネススキルを学んだことがなかったので、本当に基礎の基礎から学びながら練習しました。



参加者の声

3. 事業構想を磨く機会の提供

言語化

試す機会

磨く機会

ビジネスプラン発表会へのチャレンジは、事業プランのブラッシュアップだけでなく、応援者や支援者、一緒に切磋琢磨できる仲間との出会いに繋がる場になります。詳しくみていきましょう。

POINT!

①ビジネスプラン発表会は、想いを伝える機会・応援者を増やす機会

- ビジネスプランシートは、1枚のエントリーシートで応募できるようにすることで、起業を目指す女性が、自分の想いを伝えやすく、またエントリーする一歩を踏み出せるよう配慮。
- ビジネスプラン発表会へのエントリーを通じ、多くの人に出会えることで、事業に対する視座が広がり、事業を実現するための仲間を見つけることが可能。

②ビジネスプランのエントリーを通じて、事業コンセプトとプレゼンをブラッシュアップ

- ビジネスプラン発表会は、その優劣を決めるビジネスプランコンテストではなく、起業を志す女性が自らが考えている事業のビジョンを策定し、課題を見つけ、解決方法を一緒に考えるプロセスを大切にしよう配慮。



ビジネスプラン発表会へのチャレンジを通じて、学びや成長をサポート

【事例】 事業に活かせるヒントや新しいつながりがきっと見つかる
女性起業家のためのビジネスプラン発表会『LED(レッド)関西』
By 関西女性起業家応援プロジェクト&ネットワーク

LED ladies' entrepreneur discussions
女性起業家応援プロジェクト

LED関西ビジネスプラン発表会は、近畿2府5県の女性起業家（起業を目指す女性）を対象とした、1枚のビジネスプランシートから始まる、女性のためのビジネスプラン発表会。ビジネスプランの優劣を競うのではなく、各分野で活躍する先輩女性起業家や民間企業・支援機関・金融機関など強力なサポーター・パートナーが、分野を越えて女性の「想い」や「夢」の実現を後押しすることを目的に実施。



サポートデスク、パートナー（行政、各地域の支援機関等）がエントリーシートのブラッシュアップをサポート。

- ・ブラッシュアップ研修、サポートデスクと一緒にプレゼンの練習・事業のブラッシュアップを何度でもサポート。
- ・セミファイナリスト同士でも切磋琢磨できるコミュニティが形成。

- ・サポーター企業が、自社が保有するネットワークやサービスを提供し、女性起業家が抱える課題解決をそれぞれのポジションでサポート。
- ・アンバサダー（これまでのLED関西ファイナリスト）が運営をサポート。

LED関西ビジネスプラン発表会に応募して、本当にたくさんの方に応援してもらえるようになって、人生が変わりました。



ファイナリストの声

ファイナリストみたいに私もなりたい。私の事業もたくさんの人に応援してもらいたい。



参加者の声

事業構想段階で、金融機関が、事業のブラッシュアップを丁寧に行ったことで、社会的な信頼を得て、販路の拡大や事業成長に繋がった支援事例が広がっています。詳しくみていきましょう。

POINT!

③ 金融機関のハードルの高さを感じる女性に対し、身近な存在になるように積極的にイベント等に参加

【事例】 補助金・資金面＋人脈・リソースを提供した事業支援 By 大阪信用金庫



金融機関に連絡・訪問するのに女性はハードル＝不安を感じる。

【起業家支援コンセプト】

起業家の悩み・想いをまず会って聞く。電話からではなかなか伝わらなくても、会ってみると、とてもいいアイデアを持っていたり、強い想い・信念を感じられることもある。事業が固まっていないフェーズでは、電話でうまく伝えることは難しいことを理解する。

まずは、想いを十分に語ってもらい、聞き役に徹して相談者を知る。

「何かあったらいつでも相談に乘りますよ」という声がけ。不安な起業家がいつも困ったときに伴走者として相談できる場と安心感を提供する。



女性相談者

口座の開設は、事業を進めていく上で社会的な信頼に繋がりました。いろんな人の紹介や助言をもらえ、何より起業前から起業後も定期的に声をかけて応援してくださるのが嬉しいです。



様々な支援機関と連携しながら、多様な人脈・豊富な情報提供で継続的なサポート

- 相談窓口で来社を待つだけでなく、サポーターとなっている「LED関西」の交流会やイベント等に参加し、定期的に交流。定期的に会い、状況を聞いたり相談を受ける中で、女性の心理的な金融機関のハードルを下げ、身近な存在になる。
- 事業計画のブラッシュアップや融資の相談の対応はもちろん、女性起業家の事業拡大や目標の達成のため、人脈の紹介や情報を提供。ビジネスの人脈が少ない女性にとって大きな一助になる。

【支援事例】

「補助金を申請したいと考え、多くの金融機関に電話するも、なかなか会ってもらえず、推薦機関が見つからず悩んでいた起業を目指す」女性の支援事例

まずは会って話を聞く。その後、事業のブラッシュアップをしていく中で、法人口座開設（口座を持つことで、社会的信頼の向上）や商標登録やWEBマーケティングの相談機関、大学・研究機関での効果の研究ができる支援機関の紹介等を行った。

POINT!

④ 交渉経験が少ない女性に対し、丁寧に且つ積極的なサポート

【事例】 「女性のための起業セミナー」を通じた継続的なサポート By 株式会社山梨中央銀行



メンター制度で1対1での伴走支援

女性の起業・創業を応援し、社会における女性の活躍促進を後押しすることを目的として、女性起業家応援プロジェクト「女性のための起業セミナー」を開催。地域の支援機関がつながり、それぞれの強みやノウハウを共有しながらサポートを行う。

4回のセミナーと併せて、「事業をさらに前へ進めたい」という女性には、メンター制度による1対1の伴走支援を3か月間行い、一人ひとりの困りごとに合わせたオーダーメイドのサポートを行う。



女性相談者

スタート後、経営していくステージへの切り替え期。どんなことで困っていてどうなりたいのかを3か月間一緒に考えてくれました。

【支援事例】

「移住を経て八ヶ岳のすばらしさを伝えたいという思いから地元の有機野菜を使った商品を販売したい」女性の支援事例

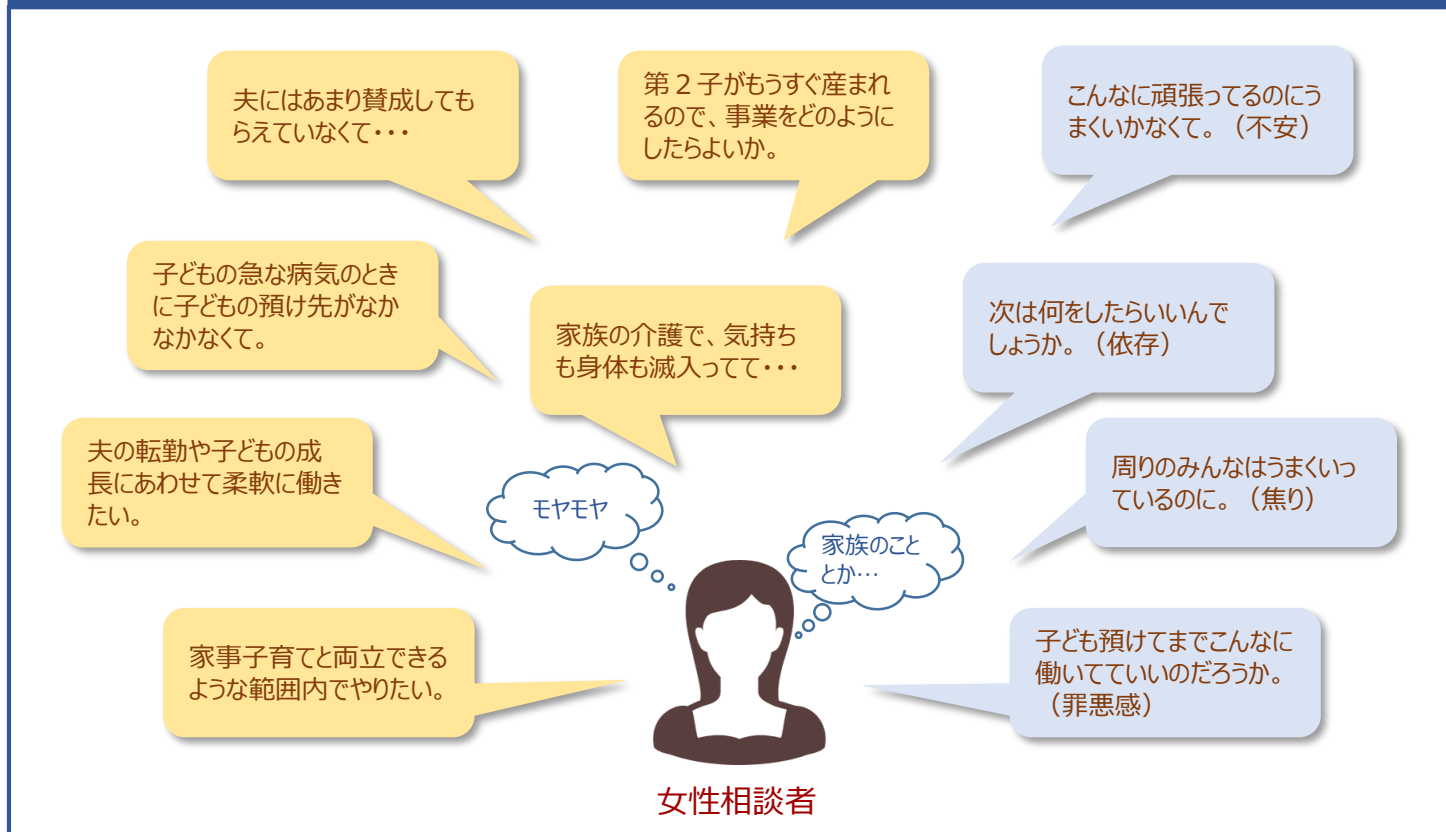
- ① 製造商品の詳細な原価計算を一緒に行い、コスト管理と利益率の向上を目指す。製品別の原価調査を一緒に行った。
- ② 現地調査と加工場の紹介。現地調査を一緒に実施し、作業工程を確認。地元農家と新たな加工場の紹介。仕入れ・加工・発送が可能となった。
- ③ 助成金の活用を提案。
- ④ 交渉の経験が少ない女性には、加工場候補地へ同行訪問し下見を実施。賃貸に向けたアドバイスを行う等の後方支援を実施。

第2章 女性起業家特有課題に対する支援方法

2-3. マインド・家庭との両立をサポートする支援手法

女性相談者からこのような悩みを相談されたことはないでしょうか。女性起業家の特徴の一つである家庭との両立の相談の対応方法についてみていきましょう。

このような相談にどのように対応していますか？



女性相談者の抱える状態・主訴

[フェーズ0,1]

- ・ 今後のライフイベント（出産（第2・3子も含む）や夫の転勤・引っ越し等）による変化に応じて働ける方法を模索している。
- ・ 子どもの突発的な体調不良時に不安もある、こうした家庭の状況で限られた範囲内で頑張りたい。
- ・ 不安でいっぱい。どうやって進んでいけばいいのかわからないので教えてほしい。

[フェーズ2,3]

- ・ 予期せぬ転機（想定していない出来事）が起き、生活の変化や費やせる時間が変化して、思った通りにできなくて焦りや不安がある。
- ・ 突発的な子どもの体調不良のときに、預け先がなく、家族も頼れない。でも仕事も穴をあけられない。

主な解決方法

マインド・家庭との両立をサポートする支援手法

様々な先輩女性起業家のロールモデルから話を聞き、どのように両立しているかを語ってもらったり、グループで共有しあうことはとても有効な機会です。1人1人環境も異なり、不安や焦燥感に悩む女性の相談には、個別メンタリングも有効な方法です。詳しくみていきましょう。



予期せぬ転機やライフイベントにより、急な状況・気持ちの変化が生じた女性の相談には、個別メンタリングが有効

- 家庭の環境・状況は異なるので、周りと比較して、焦りやモヤモヤに陥ることもある。そうしたモヤモヤの解放には、個別のメンタリングが有効。
- 結婚・妊娠・出産・子どもの成長に伴うライフイベントの変化や、介護・家族の健康など予期せぬ転機により、準備・事業に費やせる時間が変化。計画していたことができなくなる焦燥感にかられることもあるため、支援者は、柔軟に目標やスケジュールを修正していくことを提案し、一緒に今できること、今後のスケジュールについて考えていくことも重要。
- 第1子出産後起業した女性が、第2・3子の妊娠・出産に伴い、体調の変化や次の出産・育児に備え、事業をどのように行っていくか、育児との両立等による事業の見直しをサポート。

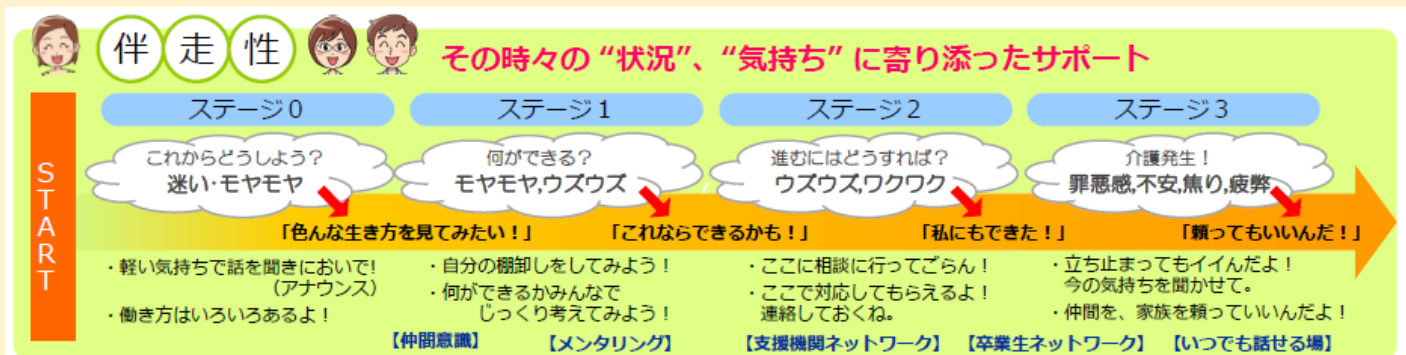


取り巻く環境は十人十色、気持ちの変化をサポート

【事例】 なでしこドリームプロジェクト&メンタリング～

Byワークライフ・コラボ×松山市×松山市男女協働参画推進財団×松山商工会議所

- ・事業化に向けて進んでいる最中や、事業化してこれからというときに、家族の体調の変化や家族のライフイベント（受験・入学・習い事・転職・転勤等）にあわせて、それまでの自分のやりたいことのスケジュールの変更や、一時中断することもある。思うように仕事時間と家族時間の調整ができず挫折しそうになり、焦りや不安、罪悪感に悩むことがある。
- ・気持ちが不安定になると交流会やコミュニティの中ではほかの人と比較してしまったり、焦燥感・不安が増してしまったりするので、「個別のメンタリング」が有効となる。



※出所：平成29年度女性起業家支援コンテスト発表資料より

個別メンタリングの方法

- ・アドバイスではなくて、話をじっくり聞く場。1人30分～60分程度。
- ・個別メンタリングでは、相談者の話をしっかり聞く。課題発見・課題解決ではなくて、気持ちを受け止め、自分のペース・今の状況でも大丈夫だという安心感を与えることが大切。
- ・何か明確なやりたいこと、課題が見えていなくても、思いを話すことによって、焦燥感・不安・焦りを和らげる。

個別のメンタリングはとても助かりました。家族に介護が必要になったとき、気持ち的にも肉体的にも追い込まれたけど、仲間やメンターに救われました。



参加者の声

第3章

多様なニーズ・課題に対応する 支援体制の構築

第3章 多様なニーズ・課題に対応する支援体制の構築

第3章では、地域における女性起業家支援体制の構築・連携手法について紹介します。

(1) 女性起業家支援体制構築の必要性

第1、2章で述べてきたような多様な女性起業家の支援ニーズに対応していくためには、一つの支援機関の限られたリソース・人員体制では対応しきれず、それぞれの支援者がもつ強み・リソースを活かし合いながら、女性相談者のニーズに応じた一気通貫の支援連携体制を構築することが求められています。そのためには、従来の創業支援分野の支援機関のみでなく、多様な支援機関・支援者の巻き込みと連携が必要となります。

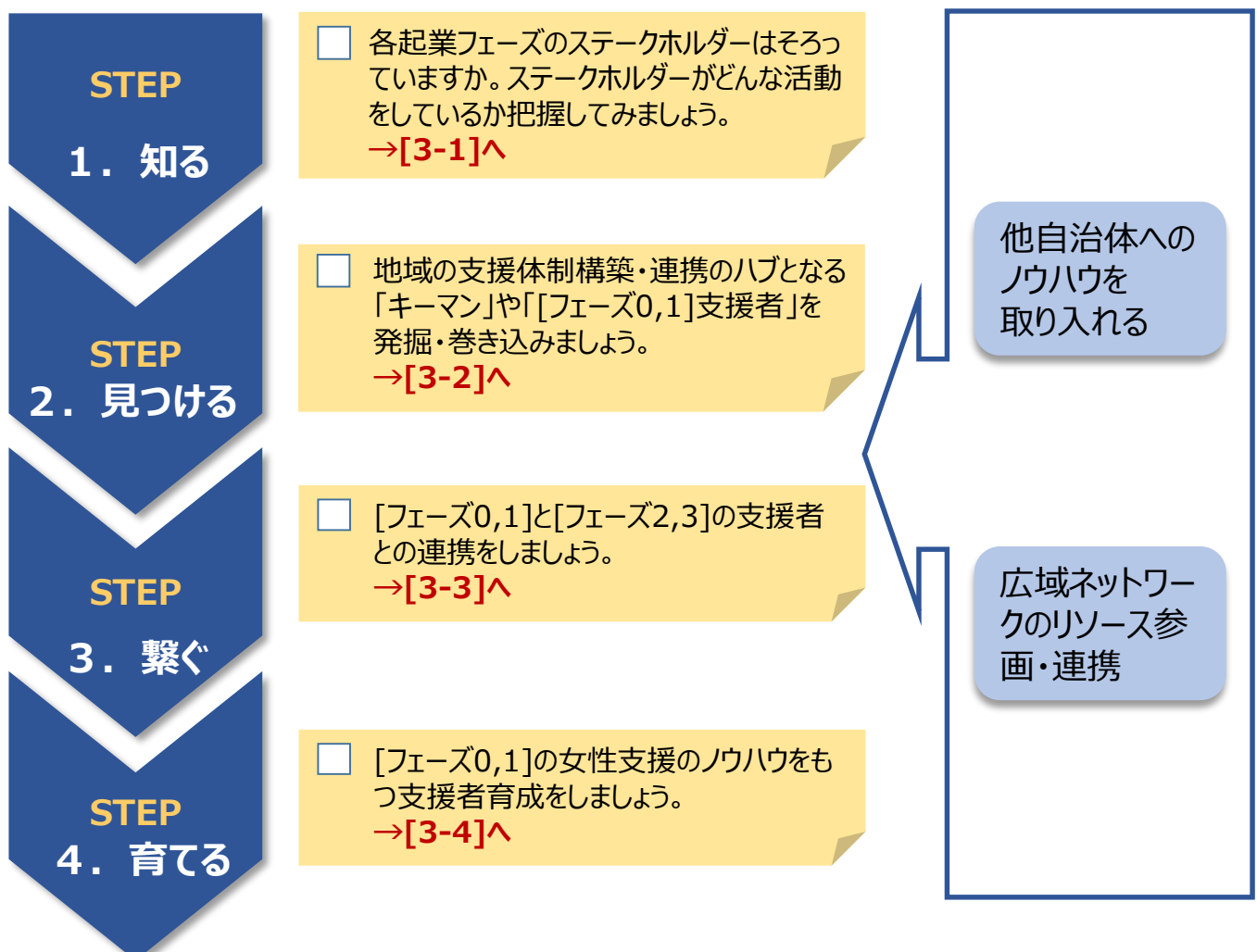
また、すべての支援リソースを一地域で集める必要はなく、地域を超えて連携し、ロールモデルとなる先輩女性起業家や、メンターを他地域から共有してもらうことで、地域の女性に機会を提供することもできます。

さらには、地域でリソースを充足できる場合でも、広域で連携することは、大規模な支援プロジェクトが可能となり、周知・広報等の効率化という側面で女性起業家にメリットが広がります。

(2) 自治体単位の女性起業家支援体制構築・連携の4つのステップ

女性起業支援体制を作るにはどのようなことが必要なのでしょうか。下記の手順で今の地域の状況を確認してみましょう。

チェックシート



第3章 多様なニーズ・課題に対応する支援体制の構築

3-1. ステークホルダーの理解と把握

STEP
知る

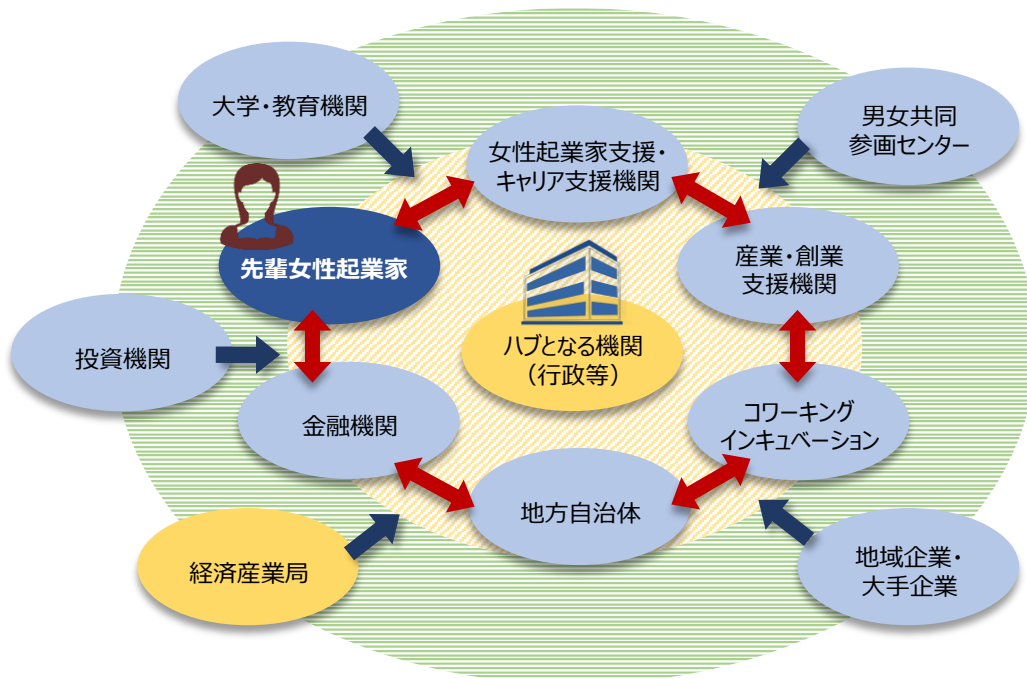
STEP
見つける

STEP
繋ぐ

STEP
育てる

(1) 女性起業家支援体制のイメージ

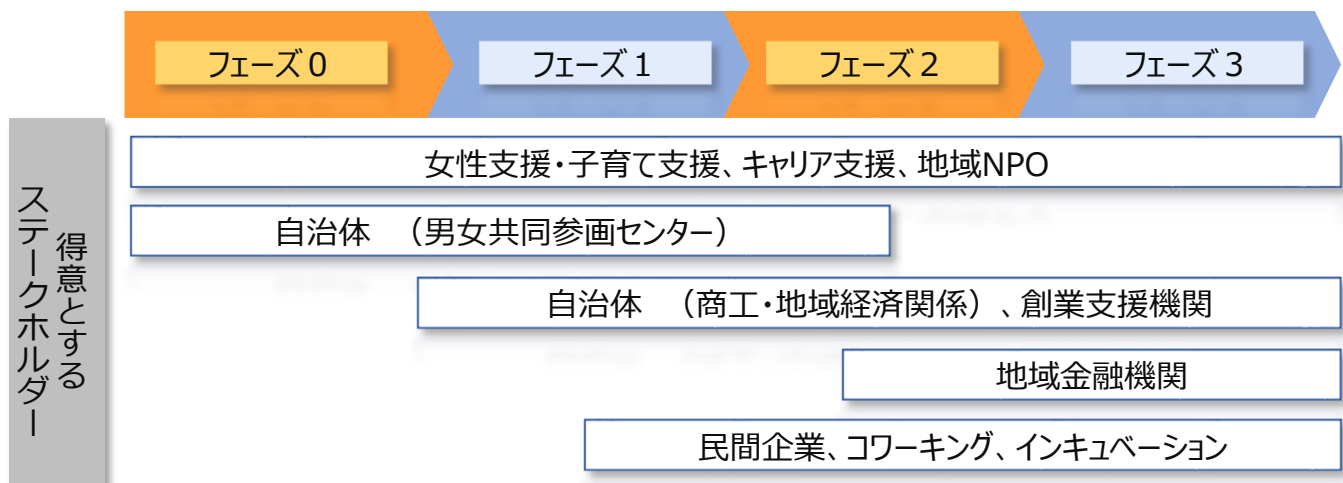
[フェーズ0,1]のニーズ・女性起業家の特有課題等に対応するためには、従来の創業支援機関、子育て・介護等との両立支援機関や活動サークル、先輩女性起業家、キャリア支援やメンター、事業成長のサポートをしてくれる地域企業・大手企業や、NPO等、下図に示すようにハブとなる機関を中心に多様なニーズに対応できる体制・ゆるやかな連携体制を構築することが有効です。



(2) 起業フェーズとステークホルダーの整理

起業支援に関連するステークホルダーを起業フェーズ毎にみていきましょう。それぞれの支援機関・支援者が得意とするフェーズを理解・把握することが必要になります。下記の図はその一例です。

起業を決意する前段階の、これからの働き方を模索している・想い・アイデアはあるがまだ事業プランになっていない段階の女性の起業家[フェーズ0,1]の支援を行っている支援者・支援機関は、「起業」も選択肢の一つとする支援を行っているでしょうか。



(3) ステークホルダーの理解と期待する役割・効果

それぞれのステークホルダーが、お互いの支援内容・強みを理解した上で、相談者の起業フェーズ・支援ニーズに応じて、女性の希望にあった支援メニュー・支援機関の情報提供を行い、適切に繋ぐことができればワンストップの支援を行うことができます。そのためにも、異なる起業フェーズの支援者の立ち位置を適切に理解し、顔が見える関係構築が必要です。

支援機関	一般的な支援内容・強み	女性起業家支援において期待する役割・活動
女性起業家支援団体	・自らがメンター・ロールモデルとなり、先輩女性起業家としてイベントへ登壇 ・情報発信・情報提供 ・スキルの棚卸や強み、大切にしたい価値観、仕事とライフイベントとの両立等を整理するキャリアコンサルティングの実施	・創業支援を行う支援者・支援機関との連携
子育て等の両立支援団体	・託児・保育・介護サービスの提供 ・情報発信・情報提供 ・相談窓口	・創業支援を行う支援者・支援機関との連携
地方自治体 (男女共同参画センター)	・イベント・セミナー開催・周知広報 ・託児・保育設備、相談窓口	・創業支援を行う支援者・支援機関との連携 ・各ステークホルダーとのハブ役
地域のNPO	・まちづくり、社会起業などのテーマにおける勉強会・交流の場 ・活動のPR・連携	・創業支援を行う支援者・支援機関、女性のキャリア支援、子育て支援等を行う機関との連携
地方自治体 (商工・産業支援部局)	・セミナー・補助金等の支援情報・相談対応 ・イベント・チャレンジショップ・ビジネスコンテストなど開催または後方支援	・女性のキャリア支援、子育て支援等を行う機関との連携 ・各ステークホルダーとのハブ役
産業・創業支援機関	・相談窓口・対応 ・創業セミナー・イベント・ビジネスプランコンテスト等の開催、周知広報 ・事業計画作成支援、経営に必要な支援メニュー、資金計画支援、販路支援 ・専門家の紹介	・女性のキャリア支援、子育て支援等を行う機関との連携
商工会・商工会議所	・経営指導員・専門家による支援 ・創業塾・セミナー開催 ・事業計画支援、資金計画や補助金申請支援	・女性のキャリア支援、子育て支援等を行う機関との連携
金融機関・投資機関	・創業セミナー・イベント等の開催、周知広報 ・資金計画・経営面のブラッシュアップ ・融資・投資での資金支援	・女性のキャリア支援、子育て支援等を行う機関との連携
地域企業・大手企業	・販路、流通 ・店舗・工場等の設備 ・人材・資金力	・ビジネスコンテストなどの後援・協賛・審査員等 ・ビジネスマッチング ・PRやインフラの提供
コワーキング・インキュベーション	・インフラサポート・相談対応 ・イベント・セミナー企画、周知広報 ・ロールモデル紹介	・女性向けのインフラ・サービスの企画 ・連携イベントの企画



- それぞれの支援機関がもつ支援メニューを「見える化」することが必要。支援者同士が「顔が見える」関係づくりのために、一緒にワークを通じて知り合うことが有効。
- 女性の視点を重視すると、不足していた支援や、これまでの支援体制の改善点の把握が可能。

【事例】 支援者同士の連携強化を目的とした「支援メニュー共有・見える化」のワーク

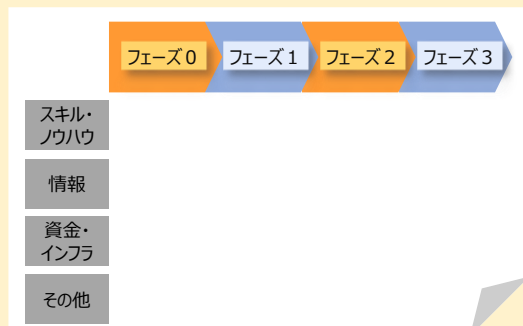
ねらい	自地域の女性の起業の課題を洗い出すとともに、ネットワーク構成状況と、そこに不足している支援方策を把握し、それらを提供することのできるネットワークの拡充戦略を立てる。
概要	自地域のネットワーク構成状況を明らかにするため、「起業フェーズ×地域の女性が求めている支援ニーズ・支援コンテンツ」のマトリックスフレームを用いワークショップを実施。 ワークショップにて見える化された自地域のネットワークの不足ポイントを把握し、その充足に向けどのような人・支援機関を巻き込む必要があるか、整理しアクションに繋げる。

ワークの進め方

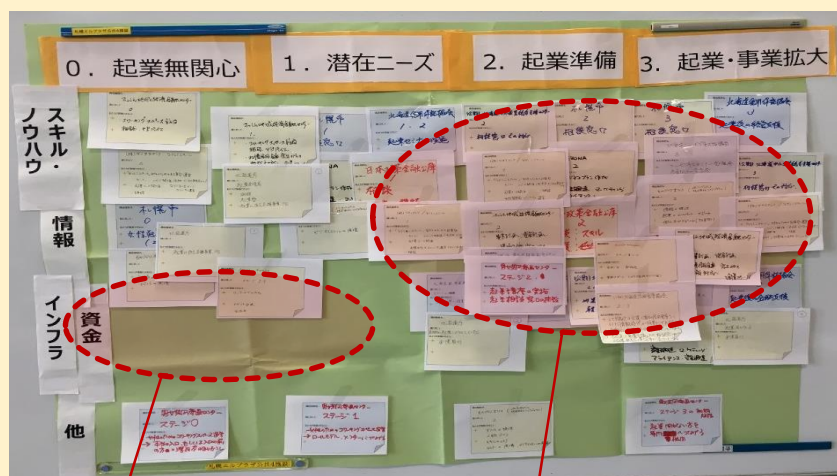
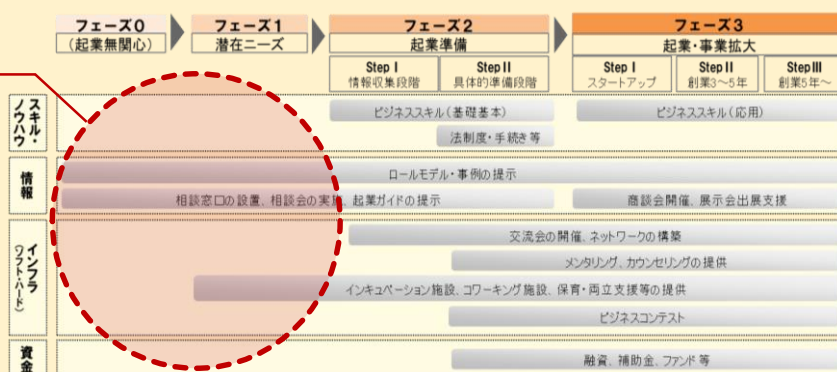
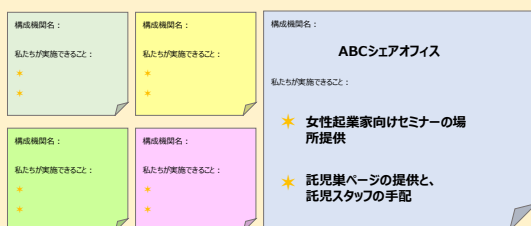
潜在層への取り組みはまだ数も種類も少ない。潜在層の発掘のためには力をかけるべきポイントの一つ。

※経済産業省／平成27年度産業経済研究委託事業（女性起業家実態調査）より、図表1-4 女性起業家支援施策の現状と女性起業家の課題との対応 抜粋

① マトリックスフレーム作成（模造紙等）



② 提供可能支援メニュー付箋に記載



女性の起業を支える各種インフラ（託児サービス、資金助成、オフィス提供等）は拡充の余地あり。

既存の創業支援機関の取組が豊富。
女性起業家が相談先を明確にしや
すくするための差別化検討も必要。

第3章 多様なニーズ・課題に対応する支援体制の構築

3-2. キーマン・支援者の発掘・巻き込み

STEP
知る

STEP
見つける

STEP
繋ぐ

STEP
育てる

(1) キーマンの発掘・巻き込み

女性起業家支援の必要性を理解し、地域内のステークホルダーとなる組織などの現状等を整理した後、不足する機能を新設・強化・拡充などして、支援体制を構築する際には、担い手・ハブ役となる「キーマン」の存在が重要となってきます。ここでは、キーマンの発掘・巻き込みについてみていきます。

キーマンは、地域において、[フェーズ0-3]の女性が集うコミュニティ形成など、女性起業家支援体制の構築やその活動の継続・定着をはかっていくにあたり、中心的な役割を担う人または団体のとしての役割を果たします。

新たに女性起業家支援体制を構築しようとする場合など、自ら[フェーズ0,1]支援者を発掘できなくとも、キーマンの人脈をたどることで、早期に、適任者・協力者を発掘・巻き込むことが可能となります。

キーマンの役割

- ・ 官民の起業支援者と繋がりを持ち、必要なステークホルダーへの声掛け・連携の呼びかけを行う。他地域のキーマンとコンタクトをとりながら、ノウハウやリソースを共有する。
- ・ 地域の女性に対し、定期的な交流の機会を創出。支援メニュー・支援者の情報発信や共有を行う。
- ・ 女性起業支援に必要な環境整備を行政等と一緒に考え実行する。

キーマンに必要な要素



(2) 支援者の発掘・巻き込み

女性起業支援体制の構築において、不可欠な存在は、[フェーズ0,1]の支援ノウハウをもつ**[フェーズ0,1]支援者**です。

[フェーズ0,1]支援者は、どのような組織の、どのような人物を巻き込むことが有効でしょうか。

また、女性起業家支援において、気軽に様々な相談ができる、「メンター」や「ロールモデル」としての**先輩女性起業家**も、巻き込むべき重要な存在です。

ここでは、このメンターも含め、どのように[フェーズ0,1]支援者を発掘することができるのか、事例を通じて紹介します。

なお、[フェーズ0,1]支援者となる候補者に、必要なノウハウを習得させるための研修等を実施することも必要ですが、これについては、後の3-4でご紹介します。

先輩女性起業家の役割

[フェーズ0,1]のときの自身の体験談とともに、支援の必要性を論理的に語れる。同じフェーズを経験しているため、参加者のニーズにあったセミナー企画にも貢献。

現在「起業支援者」と呼ばれていないが、 [フェーズ0,1]女性の応援・ニーズに応えられる 支援者候補とは

- ・ 先輩女性起業家（起業塾OG生、ビジネスプランの受賞者・ファイナリスト）
- ・ キャリアコンサルタント
- ・ 地域と繋がりが多くある人。地元のキーマンを知っている人（例：まちづくり団体、NPOセンター等）
- ・ コワーキング運営事業者
- ・ ママの復職支援等の取り組みを行っている事業者・サークル団体等
- ・ 地域で活動する女性団体や、女性の働く・起業を応援したいと考えている女性等
- ・ 起業検討段階のテストマーケティング実践の場をもつ、マルシェやイベント実施団体
- ・ 子育て支援センター

※平成30年度第2回全国連絡会議における、各地域ネットワークの意見のとりまとめ

POINT!

① 不

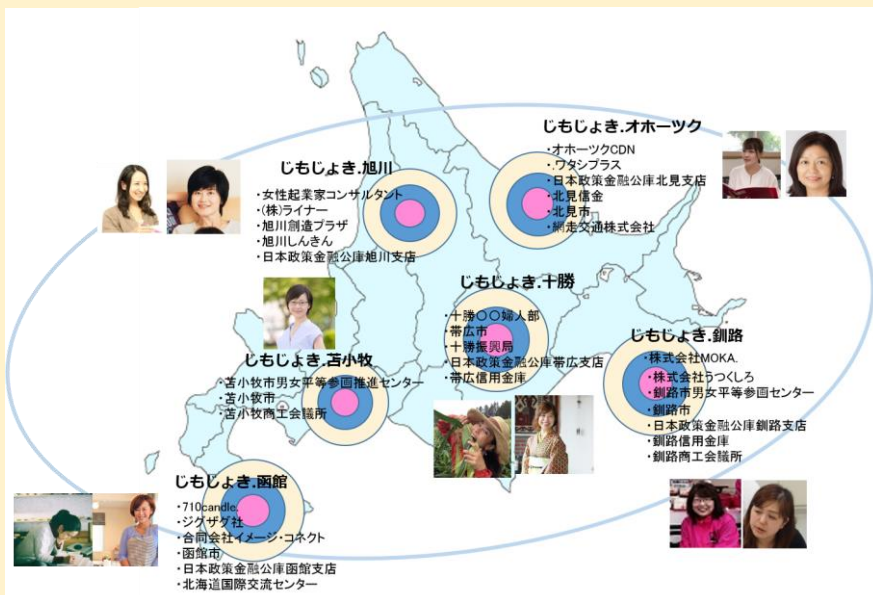
- キーマンの発掘方法の一つとして、地元の女性起業家コミュニティ、関心者、地元の人脈を辿る方法。
- キーマンは「起業支援者」と呼ばれていない人でもなりうる。キーマンを中心に、その地域で女性起業を応援出来るコミュニティを組成。

By 北海道女性起業家支援ネットワーク（公益財団法人さっぽろ青少年女性活動協会（札幌市））



北海道女性起業家支援ネットワーク（ほくじょき.net）は、平成28～30年度、公益財団法人さっぽろ青少年女性活動協会（札幌市）を中心に、道内の女性起業家コミュニティ、金融機関、創業支援機関、コワーキングスペースなど多様な機関と連携することで、各機関のノウハウを共有し女性起業家支援の体制を構築。

道内の各地に、女性起業家コミュニティを中心にキーマンを発掘。キーマンを核とした支援体制を「じもじよき.net」と名称付けて構築。事務局機能をもつ「ほくじよき.net」と連携しながら、各地で「じもじよき.net」が女性起業家支援を展開。平成28年度は十勝と釧路、2牧）地域で発足。



各地の地域の特性やキーマンとの出会い方の違いにより、じもじよき.netの作り方を、下記の三つのタイプに分類。こうしてキーマンを発掘し、地域の支援機関と連携して活動を展開。さらに、各じもじよき.netが、さらに周辺地域にキーマンを探しその輪を拡大。

じもじょき説明会を開催し、関心のある人が集まりネットワーク化。

キーマンの発掘は、地元の女性起業家と話す中で見つかることもあります。詳しくみていきましょう。



POINT!

②地域でお店をやっている女性起業家もキーマンの候補

- ノウハウをもつ他地域の女性起業支援者の力を借り、自治体とともに動き、地域のキーマンを発掘し、女性起業家コミュニティを作ることも可能。
- 地域の女性起業家が運営している「カフェ」や「雑貨屋」等。地域のそうしたお店に出向き、女性起業家に実際に会って話すことで、地域の「フェーズ0,1」の女性の存在の情報を得たり、繋がりを把握。



東北起業女子応援ネットワークの「キャラバン隊」の取り組みとは

東北6県で構成する東北起業女子応援ネットワーク（特定非営利活動法人福島県ベンチャー・SOHO・テレワーカー共働機構がハブ役を担う）の起業支援経験豊富な女性起業家をチームとして構成した「キャラバン隊」。

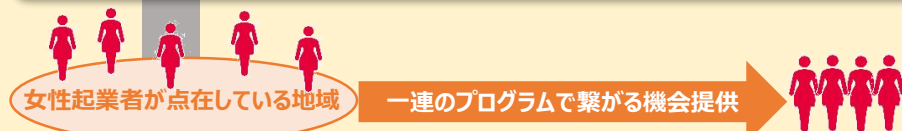
キャラバン隊が女性の起業支援が手薄な地域に赴き、「講演会」「女性起業家による個別相談会」をセットにしたプログラム、「3ステッププログラム」を企画・実施。過去2年間で、5県10地域で、キャラバン隊を実施。



キャラバン隊での派遣地域でキーマンの発掘の仕方

東北起業女子応援ネットワーク担当者が訪問。その地域の自治体や支援機関を訪問し、現状・課題意識をヒアリング。自治体担当者等から、その地域で人脈を持っている人を紹介してもらう。その地域の「女性が集まりやすい場所（開催場所の検討）」や開催時期（その地域の行事）などを一緒に相談して決定。

その地域に、キャラバン隊が赴きプログラムを実施（女性特有課題にフィットしたプログラム）⇒「フェーズ0,1」女性の顕在化・把握



キャラバン隊in北上の様子

キャラバン隊派遣（ハードルを下げ、点在する潜在的な女性起業家を発掘）

【メンバー】

構成機関の先輩女性起業家



竹下 香織 氏



伊藤 理恵 氏

【内容】

女性活躍の講演＆女性起業家による個別相談会

テーマは、女性の生き方や働き方、自分軸の大切さとし、自分の強みを活かす起業をイメージしてもらえるようにする。

ステップアップサロン＆ランチ交流会
（事業を学び、繋がる）

【講師】

構成機関の先輩女性起業家



稲葉 雅子 氏

【内容】

起業塾＆人前で話す場提供（ランチ交流会）



東北起業女子応援フェア

【メンバー】

構成機関の先輩女性起業家



【内容】

実践の場＆個別指導＆相談



背広不着用で
気軽に相談

キャラバン隊の派遣により、その地域の「フェーズ0～3」の女性を顕在化

参加者同士、自治体や支援者との繋がりが生まれ、ランチ会などの自主企画が生まれる

⇒支援ニーズの把握

そこでできた、コミュニティの担い手になる「キーマン」を発掘。東北起業女子ネットワークに参画し、情報・ノウハウを共有

[フェーズ0,1]支援者が少ない地域では、他地域のリソースも活用することが有効です。
この場合、ロールモデルを紹介しているWEBページを作成することも効果的です。

POINT!

③先輩女性起業家の巻き込み・ロールモデル・リソースの共有

- 先輩女性家は、[フェーズ0,1]の女性にとって、良き相談相手・身近なロールモデルである。そのロールモデルを自地域で見つけるのは難しい場合は、広域で情報共有・女性起業家を見える化。
- WEBを活用することで[フェーズ0,1]の女性が、自分でメンターやロールモデルをWEB上で見つけて知ることが可能。

【事例】 「花ひらメンターサーチシステム」 By 四国女性起業家等ネットワーク『花、ひらくプロジェクト』

「花ひらメンターサーチシステム」は、四国4県の女性起業家がメンターとして登録。前向きにワタシらしく働くを実現している女性起業家の経験が、これから一歩踏み出そうとしている女性[フェーズ0,1]が自分に近い事例をオンライン上でみつけ、そこからヒントを得て進んでいける機会提供を行っている。



花ひらメンターとは

- ・自分の経験や得てきた知識・ノウハウを共有することで、後続く女性の成長を応援する、先輩女性起業家。
- ・相談者の話に同じ目線で耳を傾け、支え、力になる存在の[フェーズ0,1]支援者。



Pick up 花ひらメンター



花ひらメンター同士の繋がりも生まれる

- ・なかなか交通事情上、会う機会が少ない四国4県の女性起業家が繋がることできる。
- ・女性同士のつながりから掘り起こす、広げていく仕組みとしても有効。
- ・支援者がロールモデルとなる女性起業家を探すツールにもなる。

広報・普及

メンターサーチシステムを活用した広報・普及

メンター登録

メンターの周りへの拡散

新たな女性発掘

新たなメンター登録

第3章 多様なニーズ・課題に対応する支援体制の構築

3-3. [フェーズ0,1]と[フェーズ2,3]の連携体制構築

STEP
知る

STEP
見つける

STEP
繋ぐ

STEP
育てる

女性起業家支援においては、[フェーズ0～3]の支援者が連携し、それぞれがもつ支援メニューや、支援者1人1人がもつ強みを活かし、女性の悩みや相談に応じた適切なサポートやチャンスの獲得に繋がるよう、女性の希望に合う支援先を紹介できること、支援者同士で繋ぎあうことが女性が相談しやすい環境を整えることになり重要な要素です。

[フェーズ0,1]と[フェーズ2,3]の支援機関・支援者同士が連携し、効果的な活動を実施していくためには、連携のメリットを明確にすること、それぞれの相互理解を図ること、事業のビジョン・目的を共有・共感した上で協業の仕組みをつくること等が必要となります。

ここでは、本事業を通じて実施・共有した、連携体制の構築方法を紹介していきます。

(1) 地域における、フェーズを超えた連携体制構築

[フェーズ0,1]と[フェーズ2,3]の官民の多様な支援機関と一緒に地域で連携し、効果的な支援を行うには、具体的にどのような取り組みを行っていけばいいのでしょうか。

ここでは、「チーム相談」や「共同広報」等の具体的な取組事例や、連携によって構築された充実した支援体制をわかりやすくPRしている事例等を紹介するとともに、連携において大切となるポイント等を紹介します。

事例①

チーム相談

男女センター	[フェーズ0,1]
創業支援機関	[フェーズ2,3]
金融機関	[フェーズ2,3]
等が連携	

事例②

1か所で全フェーズの 相談できる窓口の設置

男女センター	[フェーズ0,1]
キャリアコンサルタント	[フェーズ0,1]
創業支援機関	[フェーズ2,3]
金融機関	[フェーズ2,3]
等が連携	

事例③

行政・NPO・金融機関の 協業による女性起業家 応援プロジェクト

MPO	[フェーズ0,1]
自治体	[フェーズ0～]
金融機関	[フェーズ2,3]
等が連携	

事例④

創業支援事業計画へ位置付け [フェーズ2,3]支援機関との接続を確保

先輩女性起業家	[フェーズ0,1]
自治体	[フェーズ0～]
等が連携	

事例⑤

フェーズ毎の相談先がわかる パンフレットの作成

男女センター	[フェーズ0,1]
金融機関	[フェーズ2,3]
創業支援機関等	[フェーズ2,3]
等が連携	

(2) 地域を超えた、広域の連携体制構築

県単位、市町村単位等の地域を超えて、広域の複数の地域の支援機関等が連携するメリットとしては、他の地域で行われている、先進事例や多様な支援ノウハウを共有することができるということがあげられます。

また、支援者やロールモデル等のリソースを共有する場合には、一地域では困難な、支援の質の向上が可能です。ビジネスプラン発表会等イベントを開催する場合であれば、規模が大きい方が、サポーターやスポンサー等にもメリットが多く、多様な協力者を得ることができるようになります。また、支援を受ける女性にとっても、ビジネスチャンスが広がるというメリットもあります。ここでは、こうした広域な連携事例を紹介します。

事例①

LED関西 女性起業家応援プロジェクト

2府5県で連携。
広域連携で、多彩なサポーター・
参加者・メンターを実現。

事例②

起業ステージ別 女性起業家支援機関一覧表

3県で連携。
県を越えて広域での支援機関の情
報が一覧で掲載されているため、居
住地域以外での起業や活動拠点を
広げたい場合等にも活用が可能。

事例③

「花ひらメンター サーチシステム」(再掲)

4県で連携。
支援者が少ない地域でも、広域的に
連携することで支援者を共有するこ
とが可能。(P39参照)

STEP
知るSTEP
見つけるSTEP
繋ぐSTEP
育てる

(1) 地域における、フェーズを超えた連携体制構築

POINT!

①「創業支援の専門性」+「当事者性・ジェンダーの視点」両方の専門性

それぞれの専門性を持った支援者がチームとなり相談を受けることで、女性が相談しやすい環境を整えつつ、起業の専門的な相談も可能。

【事例】ほくじょき「チーム相談」 By北海道女性起業家支援ネットワーク（ほくじょき.net）

【メンター研修の経緯と意図】

[フェーズ0,1]女性への
創業支援に必要な両輪

専門性

創業支援の専門家

- ・ 経済・商業セクター
- ・ 創業支援機関
- ・ 金融機関

当事者性
ジェンダー視点

- ・ 女性の視点に立っている
- ・ 女性のニーズや課題を理解している

- ・ 女性起業家コミュニティ
- ・ 男女センター



女性相談者

支援者の方が使う言葉の意味がわからないときに、さりげなく、女性相談員が確認してくれて、質問しやすい雰囲気を作ってくれました。



女性起業家の相談を「チーム相談」で対応

女性相談者の対応には、「創業支援の専門性」と「当事者性・ジェンダーの視点」の両方が必要だが、両方を兼ね備えた支援者はなかなかいない。そこで、それぞれの専門性を持った支援者がチームとなって相談対応する「チーム相談」を実施。



チーム相談の様子

【「当事者性・ジェンダーの視点」の支援者の役割】

ときに難しい用語やそもそもの言葉の意味が女性相談者が理解できているか一緒に確認をしたり、なかなか思いを言葉にできないところをしっかりと質問で促しながらじっくり聞く。

POINT!

②男女共同参画センター・よろず支援拠点が連携した相談窓口

女性のための相談窓口であることを明確にすることや、女性相談員がいることを明確化することで、支援機関への相談のハードルを感じにくくすることが可能。

【事例】女性のための起業チャレンジを応援します By石川県女性センター×石川県産業創出支援機構石川県よろず支援拠点



ワンストップで女性の相談を受けられる3名の相談員体制

- ・ 起業したい女性のための個別相談（石川県女性センター）と起業の手続きに関する個別相談（石川県産業創出支援機構石川県よろず支援拠点）が1枚のチラシで相談窓口を紹介。
- ・ 家庭や育児等と両立しながら、自分のアイデア・スキルを活かして起業にチャレンジしたいという『夢』の実現に向けて、一歩踏み出したい女性のための相談窓口。
- ・ 相談員は、女性起業家であり、女性のキャリア支援・働き方支援のアドバイザー2名と、よろず支援拠点の女性の税理士。起業するにあたって、必ず壁にぶつかる「税務」相談したいというニーズが多く女性税理士が窓口対応。毎月定期的に開催。
- ・ よろず支援拠点などの支援機関に行くのが敷居が高いと感じる女性も、**起業したい女性のための個別相談**から自然に繋いでもらえることで、ハードルを感じずに相談することができる。



何でも相談させていただくことができました。どこに相談にいったらよいかわからなかったけど、相談内容にあった相談者が対応してくれました。



女性相談者

POINT!

③[フェーズ0,1]から[フェーズ2,3]までの官民の支援者同士の関係づくり

- 支援機関同士が連携していく上で、1人1人の支援者が、地域の女性の起業を応援するプロジェクトを通じた目標と役割を考え共有し、一緒に参加することが重要。
- 金融機関、支援機関は、起業塾等に参加する際、支援する側としてではなく、仲間として女性受講生と一緒にグループワークに参加することで、女性受講生たちとの繋がり・関係性の構築が可能。



行政・NPO・金融機関で協業するポイントは、関係性の構築

【事例】女性起業家応援プロジェクト『女性のための起業セミナー』

By 山梨中央銀行×NPO法人bond place×山梨県信用保証協会×日本政策金融公庫×山梨県



- ・ 女性起業家応援プロジェクト「女性のための起業セミナー」を企画する段階で、各支援機関・山梨県・女性起業家等が集まり、1年後・3年後・5年後の理想の姿を共有する。
- ・ プロジェクトを通じて、ステークホルダー同士が一緒になって成長できる関係性ができることで当事者意識が育まれ、シームレスな支援の土台が構築。
- ・ 女性が起業したいと思ったときに、地域でチャレンジできる環境が整えられるよう、プロジェクト期間でなくても、いつでも、女性が気軽に相談できる、金融機関や行政の支援機関と繋がりが重要。プロジェクトでは、ワークショップの中で、女性と地域の支援機関の温かい繋がりを築けるような場づくりの工夫を行う。

女性起業家応援プロジェクト「目指したいゴール」

長期アウトカム	山梨が本気で元気になる事業に志金が巡り、起業が持続可能(文化)になる		
中期アウトカム	今は無い事業が主体的に生まれている		
短期アウトカム	フェーズ0→1→2→3 多種多様な起業コミュニティが緩やかにネットワーキングされている		
それぞれのアウトカム	女性	山梨県	支援機関
	問題解決の戦略を立て、行動している Uの谷上がり始めている(やる理由やらない理由わかっている)	山梨県は起業にチャレンジしやすい県だと認知されている 全国に起業支援事例を発信している	議員全員が当たり前に女性向け支援に対応できている 相談内容によってオーダーメイドの支援ができている
アウトプット	講座参加回数 人数 事前事後アンケート	投稿数 リーチ数 メディア紹介数 ショキコン	支援数 勉強会実施回数
アクティビティ	事業に必要なスキル講習 個別相談 プレゼンテーション	コースゴトSNSでリアルタイムに情報発信 事業紹介冊子作成 ショキコン応募	女性起業家5人へのゼミ方式の伴走支援 ノウハウオープンソース

- ・ プロジェクト開始の前に、ステークホルダーが集まってロジックモデルを作り、共通のアジェンダや共有された評価・測定システムを互いに確認する。
- ・ 何人・何回という参加人数や開催の回数という結果だけではなく、受講した女性や山梨県や支援機関が、どのような変化を目指すのかという指標で表す社会的インパクト評価を取り入れている。

STEP
知るSTEP
見つけるSTEP
繋ぐSTEP
育てる

POINT!

④女性起業応援コミュニティと自治体の創業支援体制を構築

[フェーズ0,1]の取り組みを、自治体の創業支援事業計画に位置付けてもらうことによる持続的な連携の仕組みづくりを実施。



自治体と女性起業支援連携事業を実施

【事例】沖縄県八重瀬町における、女性起業応援拠点としての町との連携

By八重瀬町×沖縄ガールズスクエア×沖縄ガールズビレッジ×沖縄女性起業サポーターネットワーク

八重瀬町における、女性起業応援拠点として町との連携について

輝き女性塾「女性起業サポーター研修」
@沖縄ガールズスクエア

沖縄ガールズビレッジ「はたけかふえ。」



サポーター養成研修受講した女性が、八重瀬町で2016年オープン。カフェを拠点に“新しいことを始めたいママが一歩踏み出せる環境づくり”を行っている。）

八重瀬町の創業支援事業計画

市区町村	八重瀬町																								
認定連携創業支援事業者	八重瀬町商工会、琉球銀行、沖縄銀行、沖縄海邦銀行、沖縄振興開発金融公庫、沖縄・ビジネスインキュベーション・プラザ																								
概要	八重瀬町においては、創業希望者の相談を商工会を中心に、地域金融機関等、町行政がそれぞれ対応していたが、八重瀬町観光振興課にワンストップ相談窓口を開設し、商工会による「創業セミナー」の実施等、創業支援体制を整備することで、年間7件の創業の実現を目指す。 平成29年～平成32年にかけて、創業希望者に対して、窓口相談、事業計画作成指導、金融相談等による支援を実施します。																								
年間目標数	創業支援対象者数:38件 創業件数:8件																								
特徴	八重瀬町では、ビジネスモデルの構築、資金調達など創業に必要な要素に応じて、関係機関の強みを生かした適切な創業支援の提供を行います。 <table border="1"> <tr> <th colspan="4">創業前</th> <th colspan="4">創業後</th> </tr> <tr> <th>地域連携</th> <th>事業計画</th> <th>資金調達</th> <th>人材確保</th> <th>地域金融機関</th> <th>事業計画</th> <th>資金調達</th> <th>人材確保</th> </tr> <tr> <td>八重瀬町商工会 八重瀬町振興課 八重瀬町観光振興課</td> <td>八重瀬町商工会 八重瀬町観光振興課 八重瀬町観光振興課</td> <td>八重瀬町商工会 八重瀬町観光振興課 八重瀬町観光振興課</td> <td>八重瀬町商工会 八重瀬町観光振興課 八重瀬町観光振興課</td> <td>八重瀬町商工会 八重瀬町観光振興課 八重瀬町観光振興課</td> <td>八重瀬町商工会 八重瀬町観光振興課 八重瀬町観光振興課</td> <td>八重瀬町商工会 八重瀬町観光振興課 八重瀬町観光振興課</td> <td>八重瀬町商工会 八重瀬町観光振興課 八重瀬町観光振興課</td> </tr> </table>	創業前				創業後				地域連携	事業計画	資金調達	人材確保	地域金融機関	事業計画	資金調達	人材確保	八重瀬町商工会 八重瀬町振興課 八重瀬町観光振興課	八重瀬町商工会 八重瀬町観光振興課 八重瀬町観光振興課	八重瀬町商工会 八重瀬町観光振興課 八重瀬町観光振興課	八重瀬町商工会 八重瀬町観光振興課 八重瀬町観光振興課	八重瀬町商工会 八重瀬町観光振興課 八重瀬町観光振興課	八重瀬町商工会 八重瀬町観光振興課 八重瀬町観光振興課	八重瀬町商工会 八重瀬町観光振興課 八重瀬町観光振興課	八重瀬町商工会 八重瀬町観光振興課 八重瀬町観光振興課
創業前				創業後																					
地域連携	事業計画	資金調達	人材確保	地域金融機関	事業計画	資金調達	人材確保																		
八重瀬町商工会 八重瀬町振興課 八重瀬町観光振興課	八重瀬町商工会 八重瀬町観光振興課 八重瀬町観光振興課	八重瀬町商工会 八重瀬町観光振興課 八重瀬町観光振興課	八重瀬町商工会 八重瀬町観光振興課 八重瀬町観光振興課	八重瀬町商工会 八重瀬町観光振興課 八重瀬町観光振興課	八重瀬町商工会 八重瀬町観光振興課 八重瀬町観光振興課	八重瀬町商工会 八重瀬町観光振興課 八重瀬町観光振興課	八重瀬町商工会 八重瀬町観光振興課 八重瀬町観光振興課																		
<全体像> ※下図は特定創業支援事業	JA東風平、JA具志頭、港川漁港 ・地域資源活用 八重瀬町 ・相談窓口の設置 ・観光拠点施設における販売 データ収集、分析、提供 ・ふるさと納税に関する情報の 収集、分析、提供 創業希望者、創業者 地域金融機関 沖縄振興開発金融公庫 ・創業資金相談 ・創業者支援資金融資 ・融資実行後のフォローアップ 沖縄・ビジネスインキュベーション・プラザ ・女性向け創業セミナー実施 八重瀬町商工会 ・創業希望者へのアドバイス ・創業セミナー開催 ・創業事業計画書作成支援 ・創業後のフォローアップ並びに各 種情報提供																								

「輝きフェスティバル」in八重瀬町

自分のアイデアや、やりたいことをまずはやってみる場・実践の場を創出する場「輝きフェスティバル」を八重瀬町で開催。八重瀬町も広報等で協力。



各自治体の「創業支援事業計画」に、女性起業家支援を入れ込むことにより自治体との連携体制を構築。沖縄女性起業サポーターネットワークのノウハウを元に、「沖縄ガールズビレッジ」の活動を八重瀬町の創業支援事業計画における女性起業支援連携事業として提案。2017年に八重瀬町の創業支援事業計画に参画。

STEP
知るSTEP
見つけるSTEP
繋ぐSTEP
育てる

POINT!

⑤ 女性相談者が活用しやすく見えるツール・WEBを活用

フェーズ毎に支援機関を一覧にすることで、女性が希望にあった相談先を活用することが可能。

【事例】 女性のためのパンフレット配布（石川県版・富山県版）By ほくろく起業支援ネットワーク

あなたの起業を応援するサポートメニュー

ステージ0 起業前 起業後1年未満 スタートアップ

ステージ1 起業後1年未満 起業後2年未満

ステージ2 起業後2年未満 起業後3年未満

ステージ3 起業後3年未満 起業後5年未満

1 女性のための起業相談窓口

2 よろず支援拠点

3 女性キャリアサポート石川

4 おしゃべり起業セミナー

5 創業支援サポートデスク

6 中小企業基盤整備機構

7 県内各自治体、商工会、農工会、中小企業団体中央会との相談窓口

8 日本政策金融公庫 相談窓口

9 県内各自治体、商工会、農工会などの「創業塾」

地域の女性起業希望者
向けツール

- 地域の様々な支援情報が、女性の起業フェーズ毎に記載。
- 今の自分のフェーズや希望にあった相談先・イベントが探しやすくなる。
- これを見ながら、地域の支援機関を活用しながら、次のステップに進むツールとなる。

セミナーに参加してこのパンフレットをもらいました。どれも行ったことがなかったので上から順番に行ってみたら丁寧ないろいろな教えてもらえました。



女性相談者

【事例】 わたしの起業応援net地域ネットワークページ

女性にも支援者にも支援機関の
情報を見やすく掲載

- 起業フェーズのマークをつけることで、対象フェーズを知ることができる。
- 各地域の支援機関のサポート内容を写真で見れることでどんなところなのか安心感。
- 支援機関の連絡先と担当者名を記載することで誰に連絡・問い合わせすればよいかわかる。
- 子連れOKやプチ起業などのトピックスも追加することで、支援内容だけでなく、女性が気になるポイントを記載。



【本サイトのURL】
<https://joseikigyo.go.jp/>

for



『「働く」を通してママが自分サイズで働く』を理念とし、ママになったからこそ「働く」が楽しいと感じられる社会を目指し、講座や行政と連携したプロジェクトを展開。



株式会社eight

【子連れOK】 【プチ起業】 【プランづくり】 【キャリア相談】

所在地 愛知県豊田市西町2丁目33番地1 都築ビル3階

URL <https://8eight.jp/>

連絡先 tel:0565-41-8871, mail: info@8eight.jp

担当 前田

for



市内で『特定創業支援事業』を実施しているのは、市と名古屋商工会議所だけです。申請し証明を受けると法人を設立する際の登録免許税が半額になる等の特典があります。



名古屋商工会議所（愛知県商工会議所連合会）

【プランづくり】

所在地 愛知県名古屋市中区栄2-10-19（名古屋商工会議所内）

URL <http://www.nagoya-cci.or.jp/keiei/>

連絡先 tel:052-223-5757

担当 白井厚

for



市と民間企業連携が特徴的なビジネス相談所です。創業相談のうちに女性が5割を超え、相談員及びスタッフに女性を積極的に配置し、女性が利用しやすい環境を整えています。



岡崎ビジネスサポートセンターOKa-Biz

【子連れOK】 【プチ起業】 【プランづくり】 【自宅開業】

所在地 愛知県岡崎市康生通4丁目7番地1 岡崎市民会館交流プラザ・りふら2F

URL <http://www.oka-biz.net/>

連絡先 tel:0564-26-2231, mail: info@oka-biz.net

担当 松下静美（まつした まつみ）



Message for 叶える



Message for ワンモアステップ

(2) 地域を超えた、広域の連携体制構築



POINT!

① 県域を超えた行政、創業支援機関、金融機関、民間企業と先輩女性起業家等が協業し、「女性起業家応援プロジェクト」を運営

近畿2府5県で頑張っている女性を応援する広域的なプラットフォームを構築。半年間ともに学び成長をしていくプロジェクトを通じて多様な支援機関の協力を得ることが可能。また、各地からの女性起業家が参加。



女性起業家が次の女性起業家を育てるエコシステムを構築

【事例】LED関西 女性起業家応援プロジェクト By 関西女性起業家応援プロジェクト&ネットワーク

近畿2府5県にて、ビジネスプラン発表会出場（ファイナリスト）を目指す女性起業家（起業を目指す女性）と、出場後（アンバサダー）をサポート（民間企業）パートナー（行政、各地域の支援機関等）と連携し、継続的にサポートする女性起業家支援のエコシステムを構築。

近畿2府5県で頑張っている女性を応援する広域的なプラットフォームを構築。
半年間ともに学び成長をしていくプロジェクト

裾野の拡大

サポート

ロールモデル
の輩出

2府5県でのイベント・セミナー連携



- ・ 近畿2府5県で、各地域の支援機関と連携したイベント・セミナー事業。各地域のパートナー、アンバサダーと一緒に実施。
- ・ サポーター、パートナー、アンバサダーが集まるキックオフ会議を実施。
- ・ 各地で支援機関が集まってエリア会議を実施・イベント企画等。

LED関西のエントリー

- ・ セミファイナリスト30名に対するブラッシュアップ研修を実施（集合・個別）。
- ・ 事務局が、サポートデスクと連携してブラッシュアップ。
- ・ 相談できる場所の必要性からサポートデスクを設置。
- ・ LED関西のエントリーを目指す女性を各地の支援機関がサポート。

LED関西ビジネスプラン発表会



- ・ サポーター企業が、自社ができる女性起業家を応援するサポート賞を提供。継続的に事業成長をサポート。
- ・ 女性起業家のコミュニティ・ロールモデルが輩出。
- ・ アンバサダー（LED関西ビジネスプラン発表会のファイナリスト）が運営をサポート。ファイナリストのメンターとしてサポート。

STEP
知るSTEP
見つけるSTEP
繋ぐSTEP
育てる

POINT!

② 広域でのフェーズ毎の支援機関情報の見える化

県を越えた支援機関の情報がフェーズ毎に掲載されており、女性の起業準備の活動範囲を広げることが可能。

【事例】 起業ステージ別女性起業家応援機関一覧表

By Myスタイル起業/東海3県女性起業家等支援ネットワーク



起業ステージ別に支援機関を一覧

- ネットワーク内の支援機関をフェーズ毎に一覧化。自分のフェーズに合わせた支援先が把握できるため、相談への心理的ハードルを下げる事が可能。
- 支援機関の専門性も見てわかるため、ニーズに応じた相談先の選択が可能。
- 女性が次のフェーズに進む際に誰に相談すべきか分かりやすい。
- 支援機関側も女性のニーズに合わせた支援機関を紹介でき、つながりやすい。
- 県を越えて広域での情報が掲載されているため、居住地域以外での起業を希望する場合や活動拠点を広げたい場合等にも活用が可能。



POINT!

③ フェーズ毎に女性の起業の課題・支援者の課題を見える化・共有

広域連携することで、限られた支援者を共有。また地理的要因を気にせずロールモデルを探すことが可能。

再掲 【事例】「花ひらメンターサーチシステム」 By四国女性起業家等ネットワーク『花、ひらくプロジェクト』

- 支援者が少ない地域でも、広域的に連携することで支援者を共有することが可能。
- 先輩女性起業家の経験やノウハウが共有されていることで、[フェーズ0,1]の女性が自分に近い事例を見つけ、ヒントを得て進むことが可能。
- また、オンライン上でロールモデルが探せることで、地理的要因による弊害も解消。



第3章 多様なニーズ・課題に対応する支援体制の構築

3-4. [フェーズ0,1]と[フェーズ2,3]の連携構築のための支援者育成



連携により支援体制を構築していく上で、各支援機関等の支援者に必要な支援スキルはどうすれば身につけられるでしょうか。

本事業では各地域で、構成機関の支援者向けに「メンター研修」を実施してきたほか、先輩起業家を支援者として育成する研修等を行ってきました。

研修方法としては、女性起業家支援実績の豊富な支援者や女性起業家支援コンテスト（ジョキコン）の受賞支援機関が講師をつとめるなどして、ノウハウの共有をし、女性起業支援策向上を図るもの等があります。具体的には、[フェーズ0,1]の女性の特徴理解とその支援の意義、求められる対応スキル、連携によりどのように女性の可能性や視野を広げることができるか等を内容としています。

また、研修の開催方法としては、各地域のネットワークの[フェーズ0,1]と[フェーズ2,3]の支援者が集まる連絡会議として行うケースや、他地域のノウハウをもつ支援者を招いて、伴走してもらう形で、OJTにより人材育成を行っているケースなどがありました。

メンター研修の主な目的

- 各フェーズの女性が抱える課題を的確に把握し、様々な背景（生活環境やキャリア経歴、ビジネスに対する志向等）を踏まえた上で、解決策を検討し、女性のニーズにあわせた適切な窓口につなぐ。
- [フェーズ0,1]の女性特有の起業時の特徴・課題に対するコミュニケーション力を身につけ、[フェーズ0～3]の伴走型サポートスキルを身につける・磨く。
- [フェーズ0,1]と[フェーズ2,3]の支援者同士の「顔の見える化」をはかり、関係性を構築し、全体として目指すビジョン・目的を共有。

事例①

女性起業サポーター養成研修

対象	先輩女性起業家等
内容	自分の住んでいる地域で、女性と同じ目線で一緒に考えて行動するサポーターとなるための研修。 輝き女性塾の受講生と一緒に学び、考えるOJT実習が中心のカリキュラム。

事例②

チームMyスタイル起業研修

対象	先輩女性起業家
内容	女性起業支援について学び、メンターとして育成。 「オンラインサロン」でメンターとなり、[フェーズ0,1]女性の相談役となる。

事例③

起業アテンダント養成研修

対象	先輩女性起業家
内容	起業経験のある地域の女性起業家等が起業支援スキルを学ぶプログラム。 [フェーズ0,1]と[フェーズ2,3]を繋ぐスロープ役となる。

事例④

模擬実践研修

対象	創業支援機関、金融機関等
内容	実際に起業を希望する女性の協力を得て、フェーズの異なる支援者が、グループを作って模擬面談を実施。 結果をフィードバックし、寄り添い型の支援ノウハウを習得。

事例⑤

フェーズ毎の相談・課題共有型研修

対象	創業支援機関、金融機関、行政NPO、女性キャリア支援関係者等
内容	フェーズの異なる支援者が、相互理解、定期的な情報交換、連携策の検討等を行う。

事例⑥

OJT研修

対象	女性起業支援者
内容	先進地域の女性起業家支援者が、女性起業家支援に悩む地域の課題を聞き出し、必要な支援をOJT型で支援。

STEP
知るSTEP
見つけるSTEP
繋ぐSTEP
育てる

先輩女性起業家が応援する役割を担い手となり、[フェーズ0,1]の支援者として活動しています。

POINT!

① [フェーズ0,1]の女性が気軽に相談できる場所や仲間づくりの場が必要 県内各地で女性の起業を応援するひと＝「サポーター」を育成

【事例】 女性起業サポーター養成研修の実施 By 沖縄ガールズスクエア

「女性起業サポーター」の育成と 応援コミュニティづくり

- 地域で新しいことにチャレンジする女性を応援する『ガールズスクエア認定女性起業サポーター』養成研修を実施。
- [フェーズ0,1]の女性には、上から目線ではなく、女性と同じ目線で一緒に考えて行動するサポーターの存在が必要。
- サポーター養成研修受講後は、自分の住んでいる地域で、応援拠点の役割を担う。サポーターが経営しているゲストハウスやカフェなどのスペースで、各地域の女性の起業応援コミュニティづくりを行う。



サポーター養成研修のプログラム実施方法

- 「輝き女性塾」OJT実習と、起業実践サポートOJT実習のカリキュラムで実施。
- 「輝き女性塾」を受講している新しいことを始めたい（起業したい）女性とともに、コンセプトづくりや、想いを実現する商品やサービスづくり、テストマーケティングの準備・実践などに取り組み、[フェーズ0,1]の女性を応援する実践研修を実施。
- 受講生と一緒に学び、考え、実践して「女性の起業サポートの本質」を理解し、自分自身の応援スタイルを見出すことが目的。



※サポーター募集チラシ

POINT!

② 先輩女性起業家がメンターとなって、起業希望者とオンラインで繋がる

【事例】 オンラインサロン「チームMSK」By Myスタイル起業／東海3県女性起業家等支援ネットワーク

フェーズ間のつながりは、緩やかな 伴走支援で、先輩女性起業家と 起業希望者が繋がる

- [フェーズ0,1]から[フェーズ2,3]の飛躍には、大きなステップが必要である。[フェーズ0,1]女性が[フェーズ2,3]支援機関のセミナーや相談支援を効果的に受けられるよう、[フェーズ0,1]女性が、起業の悩みを気軽に相談できる場を提供する。複数のメンターが支えることで、誰か一人のメンターに偏らない総合的な支援を可能とする。
- 女性起業支援について学ぶ「チームMyスタイル起業研修」の受講を通じて、支援者への学びと機会を創出。受講生の中から数名の女性先輩起業家をチームMSKのメンターとして任命。

H30年9月～12月までの3ヶ月間、オンラインサロン「チームMSK」プロジェクトを実施。

メンティ（女性起業家）やメンター（サポーター）がFacebookグループ上で繋がり、気軽に相談できる場「オンラインサロン」を作った。



チームMSKの
成果発表会

STEP
知るSTEP
見つけるSTEP
繋ぐSTEP
育てる

POINT!

③[フェーズ0,1]から[フェーズ2,3]段階までの女性起業支援の「スロープ体制」

- [フェーズ0,1]と[フェーズ2,3]の連携のためには、それぞれを繋ぐ「スロープ役」の存在が必要。
- 地域の「キーマン」を育成・キーマン同士の繋がりをつくる研修を実施。

【事例】起業アテンダント養成研修（[フェーズ0,1]の支援者の育成研修） By 東北起業女子応援ネットワーク

スロープ体制の担い手＝アテンダント

東北起業女子応援ネットワークが目指した支援体制は、[フェーズ0,1]から[フェーズ2,3]段階までの女性起業支援の「スロープ体制」。その担い手になる地域のキーマンをキャラバン隊派遣を通じて発掘してきた。

その中でキーマンとなる、カフェ・お店を創業した地域の女性起業家が「0,1支援者」の成り手になるにあたっての育成の必要性を感じ、「アテンダント研修」を企画・実施。19名のアテンダントが30年度東北ブロックから誕生した。



アテンダント研修のプログラム内容

女性の起業を応援している方へ

女性の能力発揮、自己実現の場としての就業を支援し、「創業から経営」段階との間、ほぐすを支える標準型支援体制の充実を図るため、マルチに等と関係している女性を対象に支援体制構築研修を実施します。

受講無料 (参加費等別途)

起業アテンダント養成研修

主催：平成30年度女性起業家等支援ネットワーク構築事業 東北事務局
(特定非営利活動法人 福島県ベンチャー・SOSH・テレワーク共創機構)

アテンダント研修では、「プチ起業の事業成長ポイント」や「起業支援施策の方法」などを伝えることで、自分らしい起業支援スタイルを考えることや、今までの活動を地域の支援機関との連携策など、すぐに実施できるアクションプランまで考えるようなプログラム。

講師は、今まで起業支援にあたってきた先輩女性起業家、日本政策金融公庫、一般社団法人JBIA等。

対象 貴方も対象かも！
女性から起業の秘訣を
学べるチャンス！
・マルチに等と関係している女性
・起業支援に興味のある女性

内容 講師は起業支援のプロ
・起業支援のノウハウを伝授
・女性起業の現状や背景
・ネットワーク構築
・補助事業やイベント参加のサポート

メリット 自らの活動に役立ち！
・起業支援者としての認定
・起業支援機関との認知
・支援機関と連携した活動
・イベント等のレベルアップ

★開催日時：平成31年1月19日(土)13:30開始～20日(日)15:20終了予定
★対象者：女性から起業の秘訣を学べるチャンス！
★場所：KYOU BAR LOUNGE&INN (宮城県仙台市太白区現在町5丁目2-4)
★参加費：受講無料 (但し、食費代として12,000円を当日お支払い下さい)
★定員：15名(先着順) ★締切：平成31年1月10日(木)17時迄
お申込み・お問合せ先 裏面をご覧ください。

★受講条件★
PC基本操作が可能な方
PCメールアドレスがある方
2日間受講できる方
受講の時間的制約がない方
社会的活動がしたい方



これから、自分の事業であるカフェスペースを使って、地域の女性が集まったり、ワークショップができる場をつくれます。自己流・自分の価値観をおしつけてはいけな等様々な対応学びました。



アテンダント受講者

POINT!

④[フェーズ0,1]の女性の相談を模擬実践

【事例】 支援者向けメンター研修
(平成29年度第1回地域連絡会議内)
By北海道女性起業家支援ネットワーク



フィードバック

- 従来の創業支援機関、金融機関が、女性起業家コミュニティや男女共同参画センター職員と一緒に面談を経験することで、[フェーズ0,1]の女性相談者にとって話しやすい雰囲気づくりの理解を深める機会として実施。
- 面談後にフィードバックを行うことで、支援者が一方的に説明していないか、寄り添い型の支援に必要な傾聴や受容の姿勢ができているかについて再確認・学ぶ機会になる。



【フェーズ0,1】女性の相談を実際に模擬でやってみて、それぞれの支援者同士でフィードバックしあう

【メンター研修内容】

「模擬面談とグループワーク」

- ① 模擬面談：実際に起業を希望する女性が協力。構成機関がグループを作って実際の相談を実施。支援者2名が相談員となり、他の支援者はオブザーブ。
- ② 振り返り：模擬面談での対応（傾聴や寄り添い、配慮など）について、グループのメンバーでフィードバックを実施。
- ③ 支援計画づくり：模擬面談での気づきを踏まえ、起業女性にどのような支援を行うか、グループで計画を作り、全体で共有。
- ④ 最後に、[フェーズ0,1]の女性からのフィードバック

POINT!

⑤フェーズ毎に女性の起業の課題・支援者の課題に見える化・共有

【事例】 ミニウーマンミーティングin浜松
By NOKIOO×静岡県×浜松市の支援機関
×広域関東圏女性起業家サポートネットワーク

浜松を中心に活動する創業支援者、行政、NPO、女性起業家等が集まり、[フェーズ0,1]の女性の特徴・課題や、[フェーズ0,1]と[フェーズ2,3]支援者それぞれの感じる「女性の起業の壁と可能性」について意見を出し合う。ファシリテーターが意見を起業フェーズ毎にまとめていく。



支援現場、女性起業家の声をフェーズ毎に見える化することで、フェーズ間の繋ぎの重要性が見えてくる



【内容】

- ① [フェーズ0,1]の民間支援者とフェーズ2以降の支援者である金融機関2名と女性起業家によるトークセッション
- ② 参加者全員での意見交換「私の考える女性の起業の壁、[フェーズ0,1]の課題」「パネリストへの質問」

お互いにそれぞれの支援現場、女性起業家からの立場から、どのような相談が多いか、どんなこと取り組み工夫をしているか、さらに必要な支援について意見を出し合い、相互理解・課題共有。こうした定期的な情報交換と具体的な連携策の検討の必要性を共有。



⑥ 女性起業家支援ノウハウをもつ支援者によるノウハウの展開

ネットワーク内の構成機関が抱える、地域の女性の起業課題や支援者が抱える課題・ニーズに対し、他地域のノウハウをもつ支援者をアドバイザーとして派遣し、情報提供・ノウハウ提供・協業のサポートを行うことで、支援ノウハウをOJTで展開。

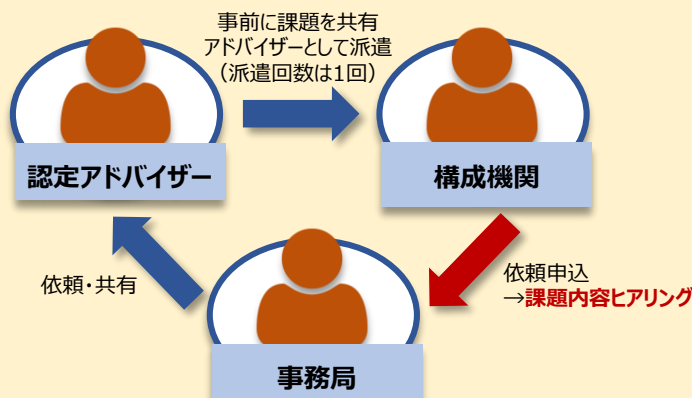
【事例】「認定アドバイザー派遣」の実施による他地域への[フェーズ0,1]支援ノウハウの展開 By 広域関東圏女性起業家サポートネットワーク



ネットワークの中から[フェーズ0,1]女性支援ノウハウをもつ支援者をアドバイザー認定

認定アドバイザーのアドバイス分野

- ① [フェーズ0,1]の女性に対する相談対応スキル支援研修
- ② [フェーズ0,1]の女性向け起業支援体制の拡充の取り組み手法支援
- ③ [フェーズ0,1]と[フェーズ2]以降の支援者を繋ぐコミュニティ形成手法支援



広域関東圏の1都10県の地域の支援体制拡充・自立化のため、「認定アドバイザー」となった女性起業支援者がネットワーク内の構成機関が抱える、それぞれの地域の女性起業家や支援者が抱える課題・ニーズを踏まえた、情報提供・ノウハウ提供・協業のサポートを行う。

構成機関から相談を受けた事務局が、ヒアリングをし、適した支援ノウハウをもつ認定アドバイザーに依頼。認定アドバイザーが構成機関を訪問するなどして、その課題解決支援を行う。



地域の事情により内容はそれぞれ。その地域の支援者と一緒に考える

【依頼元の支援者が抱えていた課題】

県内には、様々な起業塾があるが、起業塾を卒業した後、事業をスタートさせ、事業が軌道に乗せることができず、1人で悩んでいる女性が多い。

一人でまずは小さく事業を始める女性が多いが、そのような起業してまもない女性たちに、仕事の実績・経験を積み販路を拡げる事業の支援ができるチーム体制を作りたい。

事務局より依頼

＜認定アドバイザー＞
株式会社bizホープ
寺田望氏

【アドバイザー派遣の実施内容】

- ・ 依頼元の（一社）茨城県女性起業家支援ネットワークに対し、寺田氏より、コトスラボモデルの事例や、こうしたモデルの作り方・実施における支援ポイントを共有。その中で、地元企業や行政・商工会議所等の支援機関との連携・一緒に取り組む重要性を学んだ。
- ・ 地元の商工会議所とのミーティングを実施。地元企業とのコラボ事例や導入手法を学び、茨城モデルの構築にむけた、アイデア出し・意見交換を実施。
- ・ 行政への訪問、サポートの依頼時に、他事例を紹介。意義を説明



- ・ 地域状況や進めやすい方向性をヒアリングしていただき、一緒に考えてもらうことができ、これから新しい取り組みをスタートさせます。
- ・ 行政支援機関との連携を促す際のハブ役となっていたこと、いろいろな方に協力・共感頂くことができました。



アドバイザー派遣
利用した構成機関の声

付 録

カルテ活用のポイント

カルテを活用するときの、支援者が気を付けるポイントをみていきましょう。



POINT!

女性相談者との面談時に気を付けるポイントを事前に確認

- 傾聴・関係づくり、話しやすい環境づくりがポイント。支援者自身の目線や口調、服装も大事な要素。
- 女性相談者の思いを受け止めた後は、やりたいことを可視化。
- その対話の過程の中で出てきた内容を、カルテにまとめていき、伴走支援ツールとして活用。

カルテを活用する、女性相談対応時のポイント

相談者の思い・現状を知る

- ・ 相談者の背景を知る。イメージを共有する。こちらのイメージに合わせない。
- ・ 分からない点は思い込まず、確認し、相手の言葉で理解する。
- ・ 傾聴・カウンセリング能力が重要。途中で話を挟まない。自分の意見を押し付けずに、相手への共感が必要。
- ・ 共感と承認。一回受け止める。

関係づくり（ラポールの形成）

- ・ 最初から本音は話してくれない。まずは信頼関係づくりからスタート。
- ・ 話を聞いてもらえることが相談者の安心感に繋がる。
- ・ 上から目線や質問ばかりではなく、支援者側も自己開示をする。
- ・ 相手に敬意をもち、否定しない。

やりたいことを可視化する

- ・ 数字も用いて考える。やりたい事のイメージと、なりたい自分・現実がマッチしていない場合はそれに気付いてもらう。
- ・ ゴールが1つと決めつけない。
- ・ 視野を狭くしない、様々な事業の広げ方もあるなど事例・情報を提供。足りないことは、情報収集を提案。
- ・ 支援者用語を使わない。一方的な支援情報の提供は求められていない。

場づくり・環境づくり

- ・ 相談の段取り、所要時間を決める。
- ・ セカンドオピニオンとして、他支援機関の情報提供も有効。
- ・ 一問一答、尋問のような一方通行の会話になっていないか。
- ・ 開放的な場所や、相談者が話しやすい環境づくりを心掛ける。

支援者としての服装・姿勢をセルフチェック

☐	表情	親しみやすい目、口角をあげる。
☐	服装	スーツの相手に話すのが不慣れな女性も多く、緊張度を高めることもある。
☐	姿勢	腕組や反り返った姿勢をしていないか。向き合って座る際は、真正面よりも少し斜め45度がベスト。

※平成30年度第1回メンター研修における各地域ネットワークの意見のとりまとめ

相談カルテ項目

女性相談者との相談時に、どのようなことを聞いたらよいのか、一緒に対話をしながら、聞くポイントを相談カルテにまとめていきましょう。



カルテは一緒に対話をしながら、相談者のことを理解するためのツール

- 支援者が聞きたいことを聞くのではなく、相談者のことを知るために、内面にある思いや考えを引き出すことが重要。
- アンケート形式等、形式的な質問を繰り返すのではなく（一方的に答えさせない）、コミュニケーションを通じて信頼関係を構築。

一緒に対話をしながら、支援者として理解すべきポイント

思い

- どんなことをしたいのか、目標
- 誰のどんな問題を解決したいのか
- どんな人にサービスを届けたいのか
- 価値観、大事にしたいこと、きっかけ
- 事業にかけられる状況（時間・場所）
- 不安なこと

未来像

- 事業化した後のイメージ、目標
- 何を叶えたいか、誰に届けたいか（地域・社会におけるサービス提供したい範囲と効果）
- いつ頃までにどうしたいか、起業する時期、準備スケジュールのイメージ
- 最初の目標と期限、進捗の共有方法

現状

- 働きたい時間・曜日
- モヤモヤ、ひっかかっていること、不安・課題
- 家族の理解度、協力者の有無
- 用意できる資金－最初の段階で必要（今後の指針になる）

知る（自己理解・他者理解）

- 自身の性格をどう捉えているか
- どんなことをしてきたか
- 何にわくわくするか
- 大切にしたい時間
- 得意なこと、苦手なこと

※平成30年度第1回メンター研修における各地域ネットワークの意見のとりまとめ

カルテ例 (初回・基本情報)

ほくじょき.net 相談カルテ (フェイスシート)

相談者情報

氏名									
年代	～20代	・	30代	・	40代	・	50代	・	60代～
居住地									
現在の状況	起業準備中 (年後起業予定) 起業している (形態 : 創業 : 年)								
起業の形態	株式会社 ・ 合同会社 ・ 合名会社 ・ 合資会社 ・ NPO法人 ・ 個人事業主 ・ LLP ・ ワークスコレクティブ ・ その他 ()								
雇用の有無 ※起業している方	雇用している (人数と雇用形態 :) / 雇用していない								
世帯状況	○婚姻状況 : 独身 / 既婚 ○子ども : あり () / なし								

事業分野	①医療・福祉 ②環境 ③情報・通信 ④人材・教育 ⑤子育て	⑥まちづくり ⑦生活・文化 ⑧デザイン ⑨農業・農産物加工 ⑩その他 ()
------	---	--

相談者のやりたいこと／想い

--

起業の動機

--

その他特記事項

--

カルテ例 (初回用)

ほくじょき.net 相談カルテ（相談シート 回目）

相談日 年 月 日

相談者氏名		相談回数	回目
相談対応者名 (機関名・氏名)	/	相談時間	時 分～ 時 分

相談内容	①キャリアについて	⑥人材・雇用	⑪その他（ ）
	②起業全般について	⑦ビジネスプラン作成	
	③資金調達	⑧財務・会計	
	④支援制度・機関について	⑨IT関係	
	⑤営業・マーケティング	⑩法律関係	

相談内容詳細

相談対応

今後必要な支援（①～④のうち、該当するものを○で囲んでください）

- | | |
|--|---------------------------|
| ①引き出す（やりたいこと、アイデアを引き出し、事業の種を生み出す支援が必要） | ③試す（事業化体験の場を提供） |
| ②学ぶ（必要なナレッジを提供） | ④磨く（事業化・事業成長に向けたアドバイスが必要） |

具体的な内容

今後、推奨する支援機関（支援者）とその理由

その他特記事項

平成31年 3月

経済産業省 女性活躍推進基盤整備委託事業
女性起業家等支援ネットワーク構築事業

発行：経済産業省 経済産業政策局 経済社会政策室

委託先：株式会社パソナ



女性起業家等支援ネットワーク構築事業
WEBサイト『わたしの起業応援net』
<https://www.joseikigyo.go.jp/>