## 令和3年度産業経済研究委託事業 (女性起業家支援に係る支援のあり方及び支援者連携スキームに係る調査)

## 事業報告書

2022年3月

EY新日本有限責任監査法人

## エグゼクティブサマリー

- 経済産業省は女性の起業を支援するため、令和2年12月に「わたしの起業応援団」を設立しました。全国250以上の支援機関が会員として登録(令和3年3月時点)している特徴を活かし、本事業において地域やセクターを超えた支援体制を構築し、女性起業家に対する新たな支援モデルを試行しました。
- 本事業における伴走支援の特徴は、①広域連携支援型、②支援チーム型です。地域の枠を超え、複数の支援機関が支援チームとして女性起業家に伴走支援を提供することで、「多様な支援や多様な選択肢を提供可能」であることが実証されました。また、参画した支援機関にとっては、他の支援機関やアドバイザーからの学びや、他機関との連携など、「学びの場」として機能することが分かりました。
- 本事業より得られた知見やノウハウがわたしの起業応援団にフィードバックされることで、さらなるネットワークの機能強化を通じた効果的な 支援の拡充が見込まれます。

### 女性起業家に対する効果

- 複数の支援機関からの助言を受けて、取捨選択等の意思決定を繰り返し経験し、経営者として大事な決断力が培われた。
- 一般的に1対1 (メンターと起業家) のメンタリング形態が多く、相談内容への助言が真に活用できるかの判断が難しい場合もあるが、本事業では多方面より多角的な意見が提供されたため、女性起業家の選択肢が広がるとともに、起業活動にすぐに活かすことができた。

### 支援機関に対する効果

- 他の支援機関と連携した伴走支援が未経験である支援機関も多く、他の支援機関のメンタリングが自身の勉強になったという声が多かった。
- 今回参加した支援機関は、他の支援機関とのネットワークや新たな人脈を形成することができた。伴走支援期間の終了後も、女性起業家に対する伴走支援が継続されており、支援機関同士の関係性も維持されている。

### わたしの起業応援団に対する効果

- 今回の伴走支援より得られた知見やノウハウ、体験談をネットワークに所属する支援機関に共有することで、 各支援機関の知見やスキルの向上に加えて、ネットワーク全体の機能向上に貢献できた。
- ・ 本事業に参加した支援機関に、支援チームによる伴走支援の価値を広めていくアンバサダーのような役割 を付与することで、ネットワーク内での自律的な支援活動の活発化が期待される。

## 目次

第1章	! はじめに	3
1.1	本事業の背景と目的	4
1.2	本事業の全体像	8
第2章	ネットワーク内支援機関による起業伴走支援調査	10
2.1	調査設計————————————————————————————————————	11
2.2	2 調査結果————————————————————————————————————	25
<b>第</b> 3章	「本事業から得られた意見に基づく示唆――――――――――――――――――――――――――――――――――――	-41
	<b>本事業から得られた意見に基づく示唆</b> 広域連携・支援チームのメリットとデメリット	41 42
3.1		
3.1	広域連携・支援チームのメリットとデメリット	-42
3.1	広域連携・支援チームのメリットとデメリット リモートによる伴走支援のメリットとデメリット	-42 -43
3.1 3.2 3.3	広域連携・支援チームのメリットとデメリット リモートによる伴走支援のメリットとデメリット	-42 -43
3.1 3.2 3.3	広域連携・支援チームのメリットとデメリット リモートによる伴走支援のメリットとデメリット 起業家に対する伴走支援の効果を高める方法	-42 -43 -44

# 第1章 はじめに

# 1.1 本事業の背景と目的

## 1.1 本事業の背景と目的:本事業の目的と実施項目

## 令和3年度産業経済研究委託事業 (女性起業家支援に係る支援のあり方及び支援者連携スキームに係る調査)

## <u>目的</u>

女性起業家候補のニーズや課題を的確に捉え、それらに根差した支援提供のあり方を常に見直すことで、それぞれの起業家候補に寄り添いつつ、時代に即した効果的な支援を提供できる体制を整備する

## 実施項目

- 1. ネットワークに参加する全国の支援機関数団体と連携し、起業を志す女性に実際に伴走支援を行い、 効果的なノウハウやスキームを調査する
- 2. その過程で組織を超えた支援ノウハウを、ハンズオン支援を通じて組織を超えた支援ノウハウを共有することで、各支援機関のスキル向上、支援機関同士の連携強化を促す
- 3. 培ったノウハウやスキーム、連携のあり方等を調査報告書として取りまとめ、本ネットワーク内で展開する ことにより、次年度以降も本ネットワークにおいて活用可能なものとする

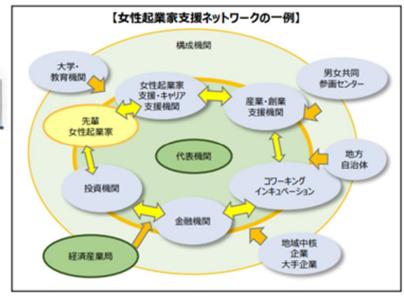
## 1.2 本事業の背景と目的:経済産業省は女性起業家に対する支援施策を各種実行

### 経済産業省による女性起業家支援施策

- 経済産業省は、女性の起業を支援するため、地域の産業・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」を形成し、起業を志すあらゆる段階にいる女性や、事業成長の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います。
- これまでの実施施策として、女性起業家等支援 ネットワークに属する支援機関が行った支援を表 彰する「女性起業家支援コンテスト」、3年間の 事業実施により得られた優良事例をまとめた「ノウ ハウ集」の提供、起業支援に必要な知識やノウ ハウの習得と理解を促す「自治体担当者向け研 修」などが行われてきました。
- 令和2年12月に「わたしの起業応援団」を設立し、全国250以上の支援機関が会員として登録している(令和3年3月時点)。メルマガ配信、オンラインウェビナー開催、公式HP作成等を実施し、支援者同士が連携、ノウハウを共有しているところです。



### 女性起業家等支援ネットワーク



### 経済産業省による各種施策



https://www.meti.go.jp/policy/economy/jinzai/joseikigyouka/pdf/knowhow.pd

出所)経済産業省

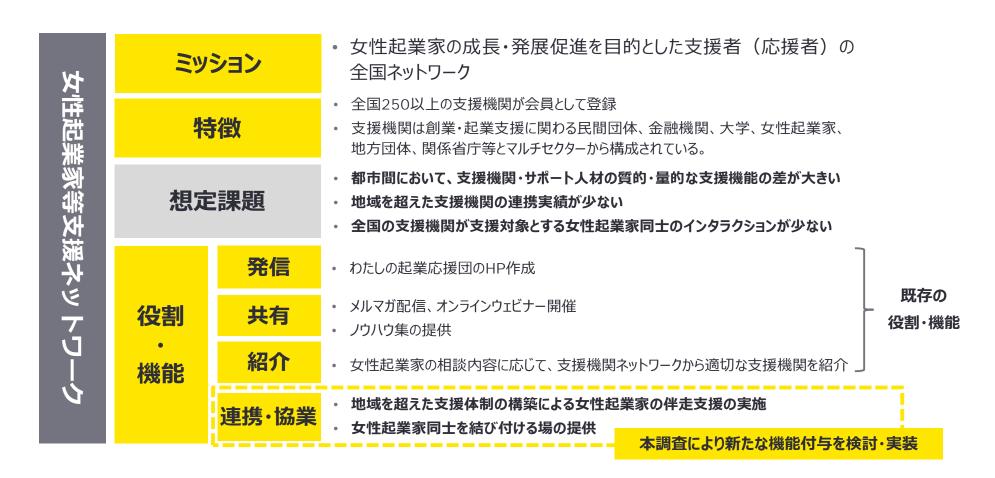
### わたしの起業応援団

## わたしの起業応援団 起業応援団 を建立を提供している。



## 1.1 本事業の背景と目的: 支援機関ネットワークの想定課題を踏まえた機能強化に向けて

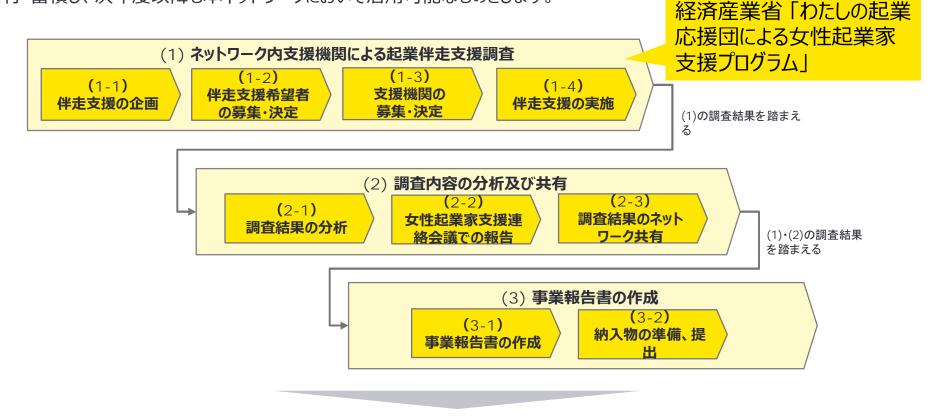
- 本事業において、全国250以上の支援機関が参画している特徴を活かし、地域やセクターを超えた支援体制を構築することで、女性起業家に対する新たな支援モデルを試行します。これにより、女性起業家等支援ネットワークの役割・機能に「地域を超えた連携・協業」を追加し、女性起業家等支援ネットワークの価値向上を図ります。また、得られた課題やノウハウを既存の共有機能を活用し、ネットワーク内で共有します。
- ・ 本事業では、伴走支援の先進事例やノウハウの蓄積が少ないと思われる若年層女性による社会課題解決型の事業による起業を伴 走支援の対象とすることで、スタートアップ・エコシステムが整備されつつある大都市の関心も惹きつけられると考えます。



# 1.2 本事業の全体像

## 1.2 本事業の全体像

・本事業では、(1) ネットワーク内支援機関による起業伴走支援調査、(2) 調査内容の分析及び共有の実施を通じて、効果的なノウハウやスキームを調査し、(3) 事業報告書の作成において、調査報告書としてとりまとめ、支援機関ネットワーク内の知見として共有・蓄積し、次年度以降も本ネットワークにおいて活用可能なものとします。



- 社会課題解決型の事業による起業を目指す若年層女性のニーズ・課題を把握し、効果的な支援策をとりまとめる。
- 複数の支援機関の連携・協業による支援モデルを確立し、支援機関ネットワークの新たな役割・機能として実装する。
- 本支援モデルを、次年度以降の支援機関ネットワークの基盤強化の方針策定や施策立案の検討材料として活用する。

第2章 ネットワーク内支援機関による起業伴走支援調査

# 2.1 調査設計

## 2.1 調査設計:伴走支援体制の考え方

- 現状、女性起業家に対して全国の支援機関により多様な支援が提供されています。これらは主に、下記に示すとおり、1つの支援機関が1人の女性起業家を支援する「A.個別支援型」の取組が大半を占め、ある地域の支援機関が連携した「B.地域連携支援型」の取組も見られるが、地域を超えた支援については先進事例が少ないです。
- そこで、本調査において支援機関ネットワークの強みを活かし、地域ネットワークによる連携をこえた「C.広域連携支援型」による体制を構築し、女性起業家に対する起業支援を多角的・多面的に実施することで相乗効果を生み出し、支援機関ネットワークの機能・役割として支援機関による協業を新たに実装することを目指します。

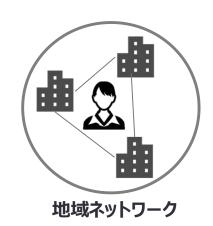
A. 個別支援型

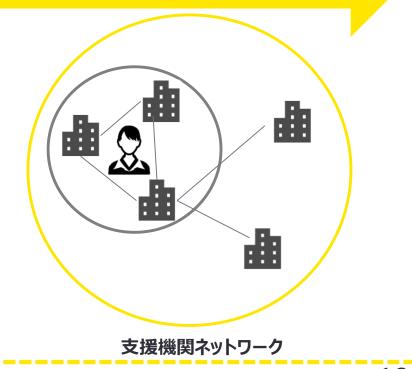
B. 地域連携支援型



本調査のスコープ







## 2.1 調査設計:支援対象の考え方

- 本プログラムの支援対象者は、社会課題解決型の事業による起業を考えている若年層の女性としています。
- 支援対象の女性起業家が抱えると想定される課題としては、若年層であるゆえに①自己分析ができていない、②能力が不足している、 ③人脈・情報に乏しいことが挙げられる。また、社会課題解決型の事業に共通する課題として、④事業化が難しい、という課題につい ても抱えていると想定されます。
- これらの想定課題に応じて、複数の支援機関による提供価値を設定し、最適な支援体制を構築します。

## 支援対象

### 提供価値

### 自己分析が できていない

何から手を付けていいか分からない

想定課題(例)

• 自分が抱えている課題が分からない



による起業を考えている

• 若年層女性

### 能力が不足し ている

- 組織のマネジメントや事業を運営した経験に乏。 しく、経営的視座が不足している
- 自身の活動範囲に応じて、市場ニーズや社会 課題認識の視野が狭い
- 人脈・情報に 起業の経験なし 乏しい 社会課題解決型の事業
- 起業系のネットワークに属していない
- キャリアのロールモデルが少ない
- 相談できる相手が近くにいない

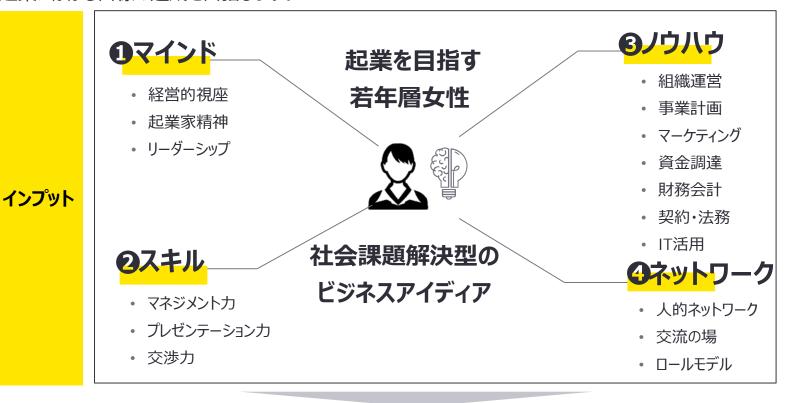
事業化が難しい

- 収益性の高いビジネスモデルの構築が難しい
- 資金を調達しにくい

- ニーズ・課題を発掘する
- ニーズを満たす
- 課題を解決する
- 可能性を広げる

## 2.1 調査設計:伴走支援の考え方

- 起業希望者に対して「支援チーム」が中心となり、経済産業省、事務局とも相談の上、起業希望者と個別に対話しながら、オーダーメイド型の伴走支援を行います。
- 具体的には、マインド、スキル、ノウハウ、ネットワークの4つの側面から「支援チーム」による伴走支援を行い、起業希望者が応募時に 設定した起業にかかる目標の達成を目指します。



アウトプット

**①**女性起業家としての成長



## 2.1 調査設計:支援機関の募集と選定

### 支援機関の募集・選定の考え方

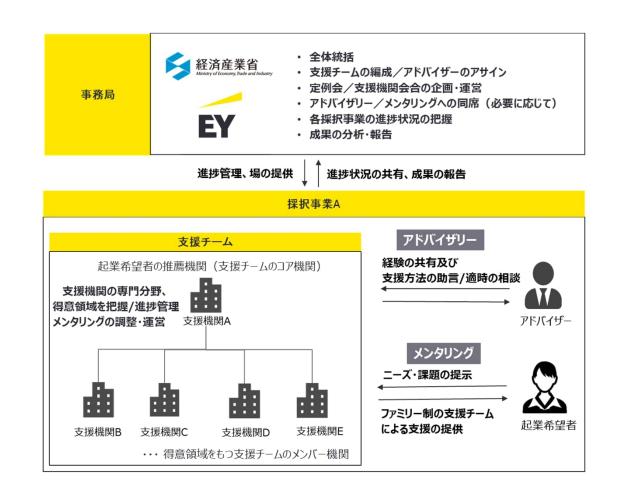
- 1. 起業希望者を推薦した支援機関(コア機関)を核として支援チームを構築します
- 2. 支援チームのメンバー機関となる支援機関は、核となるコア機関で不足している機能を中心に選定します
- 3. 起業家の事業内容や求める支援を提示した上で、支援機関を募集することで効果的なチーム形成を行います

支援機関の機能大分類	グループ <sup>°</sup>	支援機関のカテゴリー
場の提供・ 連携推進	グループ 1	地方自治体 (商工・産業支援部局) (男女共同参画センター)
	グループ2	女性起業家支援団体 地域のNPO コワーキング・インキュベーション
ライフのサポート	グループ3	子育で等の両立支援団体・先輩起業家
	グループ4	総合支援 産業·創業支援機関 商工会·商工会議所
ワークのサポート	グループ 5	専門支援(ビジネスモデル構築など社会課題解決型 起業で特に困難な支援を含む) 金融機関・投資機関等 地域企業・大手企業

支援チームは核となる支援機関で不足して いる機能を補うグループから構成する

## 2.1 調査設計:伴走支援体制の考え方

- ・起業希望者に対して「支援チーム」が中心となり、経済産業省、事務局とも相談の上、起業希望者と個別に対話しながら、オーダーメインを表現の伴走支援を行います。
- 「推薦者となる支援機関(支援チームのコア機関)」は、本プログラムの伴走支援の中心となり、「4者程度の支援機関(支援チームのメンバー機関)」と連携して、「支援チーム」を結成し、起業希望者を起業まで支援します。



## 2.1 調査設計:伴走支援の実施方法

- ・ 伴走支援方法として、(1) メンタリング、(2) 定例会、(3) 支援機関会合、の3つの場を企画し、運営します。これらの会合はすべて、オンライン会議により開催します。
  - ・ (1) メンタリング:起業希望者に対し、支援チームが伴走支援を行うメンタリングを月2回の頻度で実施します。
  - (2) 定例会: 伴走支援プログラムに参加する全ての起業希望者、アドバイザー、支援機関が集う場を設定し、目標設定・進捗状況・最終成果を報告いた だきます。また、ゲストスピーカーを招き、女性起業家の育成に資するテーマでの講演と各事業からの報告内容に応じたディスカッションにおいて助言を行います。
  - (3) 支援機関会合:アドバイザーと支援機関とで、起業希望者に対する支援内容と方法を検討する会合を月1回の頻度で実施します。

伴走支援方法(案)	参加者	開催頻度・時間	開催内容
(1) <b>メンタリング</b>	<ul><li>各起業希望者</li><li>各アドバイザー</li><li>各支援機関</li><li>事務局(必要に応じて)</li></ul>	<ul><li>月1~2回程度 (計5~10回)</li><li>1~2時間/回</li></ul>	<ul> <li>顔合わせ、ニーズ・課題の抽出(第1回)</li> <li>目標設定、計画策定(第2回)</li> <li>目標達成に向けたメンタリング(第3~8回)</li> <li>振り返り(第9回)</li> </ul>
(2) 定例会	<ul><li>全ての起業希望者</li><li>全てのアドバイザー</li><li>全ての支援機関</li><li>ゲスト(有識者・女性起業家)</li><li>事務局</li></ul>	<ul><li>計3回程度</li><li>1.5時間/回</li></ul>	<ul> <li>目標・計画の共有(第1回)セミナー、ディスカッション</li> <li>進捗状況の報告(第2回)セミナー、ディスカッション</li> <li>最終結果の報告(第3回)セミナー、ディスカッション</li> </ul>
(3) 支援機関会合	<ul><li>各アドバイザー</li><li>各支援機関</li><li>事務局(必要に応じて)</li></ul>	<ul><li>月1回程度(計4回)</li><li>1~1.5時間/回</li></ul>	<ul><li>ニーズ・課題の分析と目標案、支援方法の検討(第1回)</li><li>目標達成に向けた支援手法検討(第2~3回)</li><li>振り返り(第4回)</li></ul>

## 2.1 調査設計:伴走支援の実施スケジュール

- 伴走支援の実施スケジュールは下記にて実施します。
  - 各事業の進捗状況や支援チームが提供する支援内容に応じて、メンタリングの回数や時期を調整いただきます。
  - 第1回メンタリングはキックオフとして、事務局で場の設定を行いました。第2回以降はコア機関を中心に日程調整をお願いします。



## 2.1 調査設計:伴走支援の実施内容① 目標設定・計画策定

### 10月~11月上旬

第1回メンタリング (キックオフ)

第2回メンタリング (目標設定・計画策定)

- 支援チームの顔合わせを行い、事業説明やこれまでの支援についてご説明いただきます。
- 目標設定・計画策定につなげるためのニーズ・課題の深堀を行います。
- 伴走支援における大目標、それに紐づく小目標を設定いただきます。
- 目標の達成に向けた役割分担を明確にし、支援計画を作成します。

-

エクセルの管理ツールを提供し、コア機関に記載をお願いしました。とりまとめはコア機関に行っていただきました。

### 11月中旬

第1回支援機関会合(支援チームごとに実施)

• 各支援チームの支援機関・アドバイザーが集い、目標と計画・支援内容に関する説明・課題の共有と質疑応答・意見交換により、支援のブラッシュアップを行います。

### 11月下旬

第1回定例会 (目標・計画の共有)

- 各事業15分程度の時間をとり、事業・チーム紹介、目標と計画に関する説明と 質疑応答・意見交換により事業のブラッシュアップを行います。
- テーマを設定したセミナーを開催し、女性起業家としての成長につなげます。

## 2.1 調査設計:伴走支援の実施内容② 目標達成に向けたメンタリング

### 11月~12月上旬

**第**3~4回メンタリング

12月中旬

第2回定例会 (進捗状況の共有)

12月下旬

第2回支援機関会合(支援チームごとに実施)

目標達成に向けたメンタリングを行います。

エクセルの管理ツールのご提供をお 願いしました。

- ・ 各事業15分程度の時間をとり、 事業・伴走支援の進捗状況に 関する説明と質疑応答・意見 交換により事業のブラッシュアッ プを行います。
- テーマを設定したセミナーを開催し、女性起業家としての成長につなげます。
- ・ 各支援チームの支援機関・アドバイザーが集い、伴走支援の進捗状況・今後の計画に関する説明・課題の共有と質疑応答・意見交換により、支援のブラッシュアップを行います。

12月中旬~1月下旬

**第5~7回メンタリング** 



1月下旬

第3回支援機関会合 (支援チームごとに実施) 目標達成に向けたメンタリングを行います。

エクセルの管理ツールのご提供をお 願いしました。

各支援チームの支援機関・アドバイザーが集い、伴走支援の進捗状況・今後の計画に関する説明・課題の共有と質疑応答・意見交換により、支援のブラッシュアップを行います。

## 2.1 調査設計:伴走支援の実施内容③ 振り返り

# 2月上~中旬 第8回メンタリング 第9回メンタリング (振り返り) 2月下旬 第3回定例会 (振り返り) 3月上旬 第4回支援機関会合 (支援チームごとに実施)

目標達成に向けたメンタリングを行います。

エクセルの管理ツールのご提供をお 願いしました。

- 伴走支援の振り返りを行い、目標と計画の達成度合いについて確認します。
- 伴走支援期間中に直面した課題と解決策、今後のアクションについて整理します。

エクセルの管理ツールのご提供をお 願いしました。

- 各事業15分程度の時間をとり、最終結果の報告、質疑応答・意見交換により 伴走支援を振り返り、課題と解決策、今後のアクションについて整理します。
- テーマを設定したセミナーを開催し、女性起業家としての成長につなげます。
- 各支援チームの支援機関・アドバイザーが集い、最終結果の報告、質疑応答・ 意見交換により伴走支援を振り返り、課題と解決策、今後のアクションについて 整理します。

## 2.1 調査設計:目標設定・役割分担 (エクセル管理ツールのイメージ)

ニース	ニーズ・課題:				
大目	標:				
達成	時期:				
	小目標①:	メンバー機関①:	支援内容①:		
	達成時期:		支援期間・頻度:		
	小目標②:	メンバー機関②:	支援内容②:		
	達成時期:		支援期間・頻度:		
	小目標③:	メンバー機関③:	支援内容③:		
	達成時期:		支援期間・頻度:		
	小目標④:	メンバー機関④:	支援内容④:		
	達成時期:		支援期間・頻度:		

# 2.1 調査設計:目標達成に向けたメンタリング計画の策定と実行(エクセル管理ツールのイメージ)

大目標:				
達成時期:				
小目標①:	メンバー機関の	) •	支援内容①:	
	7.7/\ \\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\	y <b>.</b>	XIXI 100.	
達成時期:			   支援期間・頻度:	
			又报州间"炽反"	<u> </u>
第〇回 メンタリング		第〇回 メンタリング		
時期:		時期:		
計画:		計画:		
				• • •
日時:   実行内容:		日時: 実行内容:		
\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\		XIII III .		
		T. Control of the con		

課題:改善点:

今後のアクション:

## 2.1 調査設計:振り返り(エクセル管理ツールのイメージ)

大目	大目標:				
達成	度合い:				
	小目標①:	メンバー機関①:	支援内容①:		
	達成度合い:		支援期間·頻度: 支援実施結果:		
	小目標②:	メンバー機関②:	支援内容②:		
	達成度合い:		支援期間·頻度: 支援実施結果:		
	小目標③:	メンバー機関③:	支援内容③:		
	達成度合い:		支援期間·頻度: 支援実施結果:		
	小目標④:	メンバー機関④:	支援内容④:		
	達成度合い:		支援期間·頻度: 支援実施結果:		

※大目標、小目標の達成状況と実施状況を振り返り、伴走支援における課題・改善点を抽出

# 2.2 調査結果

## 2.2 調査結果:起業希望者と支援機関の募集と選定

### ① 起業希望者と支援機関(コア機関)の募集

- 支援機関の推薦により起業希望者を募集しました
- 募集期間:2021年8月19日~9月8日

### わたしの起業応援団 経済産業省 令和3年度 わたしの起業応援団による 紀業家支援プログラム

経済産業省は、「わたしの起業応援団」に参加する全国の 支援機関と連携し、起業を志す女性へ伴走支援を提供す るプログラムを実施します。全国の支援機関がそれぞれの 強みやノウハウを出し合うことで、広域的・多角的な支援を 行います。本プログラムを通じて、女性の社会参画を後押 しする一つのきっかけとなることを期待しています。

募集期間

2021.8.19 (木) ~ 2021.9.8 (水) まで (12:00必着)

### 起業希望者と支援機関をペアで募集します!

- 社会課題解決型起業を目指す若年層の女性(チームでも応募可)

- 特に起業を決意し、事業プランを準備し始める段階の方 (参加費:原則無料)

※支援内容により、 別途費用が発生する ②推薦者となる支援機関 場合があります 「わた」のお業体展別会

応募の詳細は 募集要領をご参照ください - 「わたしの起業応援団」会員

- 起業希望者を推薦する機関

- 本プログラムの伴走支援の中心となり、4者程度の支援機関(ネットワーク会員より 募集)と「支援チーム」を結成し、起業希望者のニーズに応じて支援を行える機関

支援 内容 「支援チーム」が中心となり、起業希望者と個別に対話しながら、マインド、スキル、ノウ 八ウ、ネットワークの4つの側面から、「支援チーム」によるオーダーメイド型の伴走支援 を行います。伴走支援をとおして、起業希望者の起業にかかる目標(女性起業家とし ての成長、社会課題解決型の事業化)の達成を目指します。

支援

9月 3月

参加希望者の募集・決定(起業希望者・支援チーム) 10月~2月 伴走支援の実施 伴走支援の成果とりまとめ

### 支援機関側にも参加メリット多数!

参加する支援機関にとっては、伴走支援を通した支援機関同士のネット ワーキング、若年層の女性のニーズ把握、自身の取組等の全国 P R効 果等に加え、事務局が有するノウハウや人脈を活用しながら、支援機関 の知見やノウハウを高めることが可能です。

### 問い合わせ先:

経済産業省 経済産業政策局 経済社会政策室 E-mail: jyoseikigyouka@meti.go.jp 令和3年度「わたしの起業応援団による女性起業家支援プログラム」事務局 EY新日本有限責任監査法人 担当:貝(ベイ)、郷田(ゴウダ)、小知和(コチワ) E-Mail:ey.gps@jp.ey.com



### ② 支援機関(メンバー機関)の募集

- 起業希望者に対して4者程度の支援機関を募集し、支 援チームを構成しました
- 募集期間:2021年9月14日~9月30日

### わたしの起業応援団 経済産業省 令和3年度 わたしの記業応援団による 坐家 支援プログラム

経済産業省は、「わたしの起業応援団」に参加する全国の 支援機関と連携し、起業を志す女性へ伴走支援を提供す るプログラムを実施します。全国の支援機関がそれぞれの 強みやノウハウを出し合うことで、広域的・多角的な支援を 行います。本プログラムを通じて、女性の社会参画を後押 しする一つのきっかけとなることを期待しています。

### 募集期間

2021.9.14(火)~ 2021.9.30(木)まで

本プログラムによる支援事業を決定しました!全国ネットワークの強みを活かした広域的・多角的 な支援を展開するため、地域を超えた全国の支援機関からの応募を広くお待ちしています!

- 〕オンライン発信による「秋田県内フラワーロス&隠れ食品ロス削減」と、実店舗による 「由利地域回遊促進&地域経済活性化」を目指す、セレクトショップオープン事業 ② 災害リスクの低い山林を増やすため、山林を活用し、災害リスクの低い山の基準の設計 や林業の関係人口を増やす事業 ③ 学生向け福祉体験の情報サイトを提供し、福祉人材不足の解消に貢献する事業

募集 支援機関

- 「わたしの起業応援団」会員
- 上記3つの支援事業のいずれかを支援する機関(複数の支援事業への応募も可)
- 「支援チーム」のメンバー機関として、起業者のニーズに応じて支援を行える機関

1事業あたり4者程度の支援機関を採択し、「支援チーム」として結成します。採択機 関は、本プログラムの伴走支援の中心となる「推薦者となる支援機関」と連携し、「支 援チーム」のメンバー機関として、起業希望者の起業にかかる目標(女性起業家として の成長、社会課題解決型の事業化)の達成を目指します。

支援 期間

9月 10月~2月 3月

参加希望者の募集・決定(支援チーム) 伴走支援の実施 伴走支援の成果とりまとめへの協力

支援機関莫集要領を こ参照ください

### 「支援機関側にも参加メリット多数!

参加する支援機関にとっては、伴走支援を通した支援機関同士の地域を 超えたネットワーキング、若年層の女性のニーズ把握、自身の取組等の 全国PR効果等に加え、事務局が有するノウハウや人脈を活用しながら、 支援機関の知見やノウハウを高めることが可能です。

### 問い合わせ先:

経済産業省 経済産業政策局 経済社会政策室 E-mail: jyoseikigyouka@meti.go.jp 令和3年度「わたしの起業応援回による女性起業家支援プログラム」事務局 EY新日本有限責任監査法人 担当:貝(ベイ)、郷田(ゴウダ)、小知和(コチワ) E-Mail: ey.gps@jp.ey.com



## 2.2 調査結果:採択事業・支援チームのご紹介

- ・ 募集の結果、3つの起業希望者とコア機関のペアを採択し、4~5者のメンバー機関から構成される支援チームを構成しました。
- さらに、支援チームによる伴走支援を助言する立場としてアドバイザーを各事業に配置し、協力を得ながら進めました。

(敬称略)

No	事業名	代表者	コア機関	メンバー機関	アドバイザー	活動地域
1	オンライン発信による『秋田県内フラワーロス&隠れ食品ロス削減』と、実店舗による『由利地域回遊促進&地域経済活性化』を目指す、セレクトショップオープン事業	_	由利本荘市商工会松尾 圭祐	<ul> <li>株式会社キャリア・ジョセフィーヌ</li> <li>Be linked</li> <li>株式会社ゆいネット</li> <li>ドルフィンワークス株式会社</li> <li>弁護士法人リーガルジャパン 東京事務所</li> </ul>	伊藤 智久明星大学経営学部経営学科 准教授	秋田県
2	災害リスクの低い山林 を増やすため、山林を 活用し、災害リスクの 低い山の基準の設計 や林業の関係人口を 増やす事業	奥川 季花	公益財団法 人わかやま産 業振興財団 小原 誠司	<ul> <li>株式会社プレシャス・キャリア</li> <li>女性起業家応援プロジェクト&amp;ネットワーク 運営事務局/DISCOVER MYSELF</li> <li>WEConnect International</li> <li>株式会社コマドデザイン</li> </ul>	増田 拓也株式会社シグマクシスプリンシパル	和歌山県
3	学生向け福祉体験の 情報サイトを提供し、 福祉人材不足の解 消に貢献する事業	鈴村 萌芽	学び舎mom 矢上 清乃	<ul> <li>株式会社eight</li> <li>MUSASHi Innovation Lab CLUE</li> <li>エマーブル経営法律事務所</li> <li>特定非営利活動法人bond place</li> </ul>	松葉 由紀子 EY新日本有限責任監 査法人 スーパーバイジ ングアソシエート	愛知県

※代表者はお名前掲載のご承諾をいただいた方のみ掲載しています

## 2.2 調査結果:キックオフ会合の開催

- ・ 伴走支援の開始時に、女性起業家、コア機関、メンバー機関、アドバイザーの顔合わせの場として、事務局の調整によりキックオフ会合を開催しました。開催日時と開催概要は下記のとおりです。
- ・ 女性起業家と支援チームの皆さまが初めて集う機会のため、自己紹介時にアイスブレイクを設けるなど、お互いの人となりが分かるような発言を促す工夫をしました。

### <開催日時>

- 事業① 10月26日(火) 10:00-11:30
- 事業② 10月29日(金) 10:00-11:30
- 事業③ 11月1日(月) 10:00-11:30

### <開催概要>

No	プログラム	詳細	担当
1	ご挨拶		METI
2	本日の進め方・伴走支援の進め方		EY
3	自己紹介	<ul><li>・女性起業家</li><li>・推薦者となる支援機関</li><li>・メンバー機関</li><li>・アドバイザー</li></ul>	各参加者
4	質疑応答•意見交換	<ul><li>・期待する支援内容</li><li>・ニーズ・課題の深堀</li><li>・大目標・小目標の検討</li><li>・コミュニケーション方法の検討</li></ul>	各参加者
5	今後の進め方	・今後の予定・進め方の確認	EY
6	ご挨拶		METI

- キックオフ会合後は、コア機関が中心となり、5か月間の伴走支援において女性起業家に対するメンタリングを実施しました。
- メンタリングの実施にあたり、各事業において、女性起業家のニーズ・課題を踏まえて、支援チームの大目標と大目標の達成時期、各メンバー機関の小目標と小目標の達成時期を設定いただきました。
- コア機関がこれらの目標設定を行うにあたり、普段からの女性起業家とのやり取りに加え、本事業におけるキックオフ会合やメンタリング、 支援機関会合の場をご活用いただきました。

### <各事業のニーズ・課題、大目標、大目標の達成時期>

	事業①	事業②	事業③
ニーズ・課題	経営に対しての知識や経験が不十分な中で、複数のサービス展開を一人体制で行っていくためには綿密な事業計画と準備が必要不可欠である。経営者としての自覚や心構えを身につけながら、明確なマーケティング戦略を打ち出すことで事業継続性を高めていかなければならない。	「ビジネスモデル」の確立、「事業計画書」のブラッシュアップ、「資金調達」 「マーケティング」等。	A)ビジネスモデル(優位性/マネタイズ)の検討/事業リスクの洗い出しと対応のサポートB)ネットワークづくりC)ビジネスコンテストへのサポート
大目標	起業準備の充実及び事業展開の経 営計画策定(戦略の明確化)	「資金調達」「プレマーケティング」まで 到達	よりよい実証実験のために
大目標の達成 時期	2022年2月(店舗プレオープンまで)	2022年2月末	2022年3月31日

- 事業①の大目標の達成に向けた、各メンバー機関の小目標と支援内容は下記のとおり計画されました。
- ・ 本計画に基づき、計7回のメンタリングが実施されました。

	事業①					
大目標	起業準備の充実及び事業	美展開の経営計画策定 (単	战略の明確化)			
大目標の達成時期	令和4年2月(店舗プレス	オープンまで)				
メンバー機関	メンバー機関①	メンバー機関②	メンバー機関③	メンバー機関④	メンバー機関⑤	
	株式会社キャリア・ジョセフィーヌ 関優子 氏	Be linked 鈴木 尚登 氏	株式会社ゆいネット稲葉雅子 氏	ドルフィンワークス株式会社 西田 ミワ 氏	弁護士法人リーガルジャ パン 東京事務所 伊奈 さやか 氏	
ニーズ・課題	【マインド】起業家精神の醸成	【ノウハウ】ビジネスモデル の作成	【ノウハウ】プレマーケティン グ	【ノウハウ】潜在顧客へ のアプローチ方法(オ ンライン広告・発信)	【ノウハウ】法務	
小目標	経営ビジョンの策定と自 律性向上	地域状況を踏まえた事業展開の再考	事業展開に合わせたター ゲット及びアプローチ方法 の細分化	SNS他活用ツールの 取捨選択	事業計画に則した法律 知識の習得	
小目標の達成時期	令和4年2月	令和4年1月	令和4年2月	令和4年2月	令和4年2月	
支援内容	起業家としての考え方 や姿勢について、「現状 分析・課題抽出」から 「ビジョン策定」まで段階 を踏みながらアドバイスし ていく。伴走型ステップ アップ支援。	同地域在住という利点 を活かし地域状況を他メ ンバー機関へ伝えながら、 軸事業となる部門の事 業展開(事業計画)を ブラッシュアップ。	軸事業となる部門につい てのターゲティング支援。	ターゲティングに合わせ た情報発信ツールの提 案と取捨選択支援	ブラッシュアップした事業計画について必要な法律知識と備えるべきリスクへのアドバイス支援	
支援期間・頻度	4回~5回、毎月1回目 安	現地視察含め3回~4回	現地視察含め3回~4回	30~40	事業展開再考後より2回~3回	

- 事業②の大目標の達成に向けた、各メンバー機関の小目標と支援内容は下記のとおり計画されました。
- 本計画に基づき、計13回のメンタリングが実施されました。

	事業②				
大目標	「資金調達」「プレマーケティング」	まで到達			
大目標の達成時期	2022年2月末				
メンバー機関	メンバー機関①	メンバー機関②	メンバー機関③	メンバー機関④	
	株式会社プレシャス・キャリア中村 晶子 氏	女性起業家応援プロジェクト &ネットワーク運営事務局/ DISCOVER MYSELF 井本 達也 氏	WEConnect International 鈴木 世津 氏	株式会社コマドデザイン 福井 千波 氏	
ニーズ・課題	今後事業を進めていく上で、 新たな事業を生み出すのに必 要な勇敢さや挑戦する姿勢を 醸成したい。	ビジネスモデルの作成・見直し 等を行いたい。	木材製品における市場戦略・製品戦略・販売戦略について、広報も含めたアドバイスをいただきたい。	木材製品における市場戦略・製品戦略・販売戦略について、広報も含めたアドバイスをいただきたい。	
小目標	起業家にとって、本当に重要な根本にある要素・マインドは何であるかを考える。	LED関西での発表に向けて 実施する。	自社を取り巻く現状を客観視し、自社に関する情報を 正確に分析し、価格以外の 部分で競合との差別化を図 るようにする。	自社を取り巻く現状を客観視し、自社に関する情報を 正確に分析し、価格以外の 部分で競合との差別化を図 るようにする。	
小目標の達成時期	令和4年2月末	令和4年3月上旬	令和4年2月上旬	令和4年2月上旬	
支援内容	メンバー機関からマンツーマン で、スタートアップ時の体験談 を聞く。	聴講者に訴求しやすいよう、 事業内容及び経営課題を 整理する。	3 C分析で自社の現状を 把握、4 P分析で自社の製品・サービスを把握する。	3 C分析で自社の現状を 把握、4 P分析で自社の製品・サービスを把握する。	
支援期間・頻度	月に1回程度	月に1回程度	月に1回程度	月に1回程度	

- 事業③の大目標の達成に向けた、各メンバー機関の小目標と支援内容は下記のとおり計画されました。
- 本計画に基づき、計10回のメンタリングが実施されました。

		事業③	
大目標	よりよい実証実験のために		
大目標の達成時期	2022年3月31日		
メンバー機関	メンバー機関①	メンバー機関②	メンバー機関③
	株式会社 eight 鬼木 利瑛 氏	MUSASHi Innovation Lab CLUE コミュニティマネージャー 玉谷 幸代 氏、鈴木 隆文 氏	エマーブル経営法律事務所 代表弁護士・中小企業診断士・産業カウンセラー 中澤未生子 氏
ニーズ・課題	B)ネットワークづくり	B)ネットワークづくり	A)ビジネスモデルの検討(優位性/マネタイズ)/事業リスクの洗い出しと対応のサポート
小目標	実証実験に協力してくれる福祉介護事業 者、学生・学生団体、行政への橋渡し	実証実験に協力してくれる福祉介護 事業者、学生・学生団体、行政への 橋渡し(連携・協働できるネットワー クづくり)	オリジナルプログラム策定/事業リスクの 洗い出しと対応のサポート
小目標の達成時期	2022/3/31	2022/3/31	2022/3/31
支援内容	・福祉に興味がある学生、学生団体/シンボリックな福祉介護事業者/行政担当者(福祉人材)を繋ぐ ・女性起業家の東海地区での認知度をあげる	・福祉に興味がある学生、学生団体/シンボリックな福祉介護事業者/行政担当者(福祉人材)を繋ぐ・女性起業家の東海地区での認知度をあげる	<ul><li>・申請関係、利用規約、プライバシーポリシーの確認</li><li>・事業リスクの洗い出し、対応サポート</li></ul>
支援期間・頻度	2021/11/1~2022/3/31	2021/11/1~2022/3/31	2021/11/1~2022/3/31

## 2.2 調査結果:定例会の開催

・ 伴走支援期間中、計3回の定例会を開催しました。第1回定例会、第2回定例会の開催概要は下記のとおりです。

### ① 第1回定例会 (2021年11月15日)

- 各事業からの事業内容とチーム紹介に加え、本プログラムにおけ、 る伴走支援の目標と計画を共有いただきました。
- セミナーにおいて、事業①のアドバイザーである明星大学の伊藤 先生より、ビジネスモデルに関するご講演をいただきました。

FΥ

### 第1回定例会 2021年11月15日(月) 10:00-11:30

1.ご挨拶 経済産業省

2. 本日の進め方

3. 事業・チーム紹介① 事業(1)

事業(2) 4. 事業・チーム紹介②

5. 事業・チーム紹介③ 事業③

6.セミナー、質疑応答 伊藤 智久先生

7. 今後の進め方 ΕY

8.ご挨拶 経済産業省

### ② 第2回定例会 (2021年12月13日)

- 各事業より設定した目標と計画について進捗状況を共有いただき ました。
- セミナーにおいて、事業②のアドバイザーである株式会社シグマクシ スの増田氏より、マーケティングに関するご講演をいただきました。

### 第2回定例会 2021年12月13日(月) 10:00-11:30

1.ご挨拶 経済産業省

2. 本日の進め方 ΕY

3. 進捗状況共有(事業①) 事業(1)

4. 進捗状況共有(事業②) 事業(2)

5. 進捗状況共有(事業③) 事業③

6. セミナー、質疑応答 増田 拓也 氏

7. 今後の進め方

8.ご挨拶 経済産業省

ΕY

## 2.2 調査結果:定例会の開催

伴走支援期間中、計3回の定例会を開催しました。第3回定例会の開催概要は下記のとおりです。

### ③ 第3回定例会(2022年2月24日)

- 各事業より、事業の成果及び伴走支援の成果に関してご報告をいただきました。最終報告におけるコア機関からのコメントについて、 次頁以降に掲載します。
- セミナーでは株式会社abaの宇井吉美氏にご登壇いただきました。宇井氏は35歳未満の若きイノベーターの発掘を目的とした国際アワードである「Innovators Under 35」を受賞されており、「テクノロジーで誰もが介護できる社会」を目指した事業創造の経緯や女性起業家としての思いについてご講演いただきました。

### 第3回定例会 2022年2月24日 (木) 13:30-15:00

1. セミナー登壇者のご紹介 **EY** 

2.セミナー、質疑応答 株式会社aba

代表取締役兼CEO 宇井 吉美 氏

3. 最終報告(事業①) 事業①

4. 最終報告 (事業②) 事業②

5. 最終報告 (事業③) 事業③

6. 今後についてのご案内 EY

7.ご挨拶 経済産業省

### 第3回定例会 最終報告(17分)

- 1. 女性起業家より(5分)
  - ✓ 事業成果報告
  - ✓ 本事業を通して成長できたこと
- 2. コア機関より(5分)
  - ✓ 伴走支援成果報告
  - ✓ 本事業を通しての気付き、ご自身の成長、女性起業家に対するメッセージ等
- 3. メンバー機関・アドバイザーより(5-7分)
  - ✓ 本事業を通しての気付き、ご自身の成長、女性起業家に対するメッセージ等

## 2.2 調査結果:支援機関会合の開催

- メンタリングの実施にあたり、支援機関とアドバイザーのみが集い、伴走支援の計画や進捗状況を共有しつつ、意見交換や相談、助言を行う場として、支援機関会合を開催しました。伴走支援期間中、事業別に3回の支援機関会合を設定しました。
- 第1~3回支援機関会合の開催概要は下記のとおりです。

### <支援機関会合の開催概要>

	内容	開催日時
第1回支援機関会合	・全体の目標と支援の役割分担の共有 ・目標と支援内容・計画の共有 ・質疑応答、意見交換、アドバイザーからの助言 ・全体の支援内容・計画の調整	事業① 2021年11月11日 (木) 10:00-11:30 事業② 2021年11月8日 (月) 10:00-11:30 事業③ 2021年11月12日 (金) 13:30-15:00
第2回支援機関会合	・全体の計画と進捗状況の共有 ・各メンバー機関の計画と進捗状況の共有 ・質疑応答、意見交換、アドバイザーからの助言 ・全体の支援内容・計画の調整	事業① 2021年12月23日 (木) 15:00-16:30 事業② 2021年12月24日 (金) 10:00-11:30 事業③ 2021年12月21日 (火) 13:30-15:00
第3回支援機関会合	・全体の計画と進捗状況の共有 ・各メンバー機関の計画と進捗状況の共有 ・質疑応答、意見交換、アドバイザーからの助言 ・全体の支援内容・計画の調整	事業① 2022年1月26日(水) 10:00-11:30 事業② 2022年1月28日(金) 10:00-11:30 事業③ 2022年1月28日(金) 13:30-15:00

## 2.2 調査結果:支援機関会合の開催

- 第4回支援機関会合については伴走支援の振り返りの位置づけとして、3事業の支援機関・アドバイザーの皆さま方にお集まりいただき、座談会形式でディスカッションをいただく会を開催しました。
- 第4回支援機関会合の開催概要は下記のとおりです。(ディスカッションのテーマについては次頁に記載)

第4回支援機関会合 2022年3月10日 (木) 15:00-16:30		
1.ご挨拶	経済産業省	
2. 本日の進め方	EY	
3. ディスカッション①		
4. ディスカッション②		
5. ディスカッション③		
6.事務連絡	EY	
7.ご挨拶	経済産業省	

## 2.2 調査結果:支援機関会合の開催

第4回支援機関会合では、下記の3つのテーマを設定し、ディスカッションにおいて意見交換を行いました。本会合で得られた意見につ いては、次章で言及します。

#### **テーマ①** 広域連携・支援チームでのリモートによる伴走支援について

- ▶ 伴走支援を円滑化するポイント(経済産業省・コア機関・支援機関に求められる役割)
  - ▶ 起業家と支援機関との信頼関係の構築方法
  - ▶ 支援機関より複数の意見が出されたときの考え方、対応方法
- ▶ 広域連携・チームによる伴走支援のメリット・デメリット(活用方法・克服方法)
- ▶リモートによる伴走支援のメリット・デメリット(活用方法・克服方法)

#### テーマ② 若年層女性に対する伴走支援について

- ▶ 支援対象が若年層女性であることにより工夫したこと・配慮したこと
- ▶ 支援対象が若年層女性であることにより苦労したこと・疑問・悩み
  - ▶ 属性別でのご意見(学生・社会人・主婦)
  - ▶ 起業フェーズ別でのご意見(起業前・起業後/法人化前・法人化後)

#### テーマ③ 本事業を踏まえた今後の展開に向けて

- ▶ 本事業のプログラムに対するご意見
  - ▶ 伴走支援期間、体制・アドバイザーの配置、目標、スケジュール・頻度、管理ツール等
- ▶ わたしの起業応援団によるサステナブルな女性起業家支援に向けて
  - ▶ 経済産業省の次年度構想に対するご意見(ネットワークの強みを活かして女性起業家 を支援する方法)
  - ▶ 女性起業家の発掘方法、PR方法
  - ▶ 支援機関が提供するサービスの範囲(有償・無償)
  - ▶ チームで支援を実施する場合に必要な情報・機能(起業家・支援機関)

# 2.2 調査結果:事前・事後調査の実施

- 女性起業家、支援機関の皆さま方のご協力を得て、伴走支援の前後に事前・事後調査を実施しました。支援機関に対する事前調査については計10名、事後調査については計7名より回答をご提出いただきました。回答表に記入をいただいた結果を下表に整理します。回答数が少ないため、人数を示しています。
- ご自身のスキル・ノウハウについて、支援機関に対する事前調査においては「不足している」「やや不足している」と答えた方は少なかったものの、本調査をとおしてこれらのスキル・ノウハウを「向上できた」「やや向上できた」と答えた方の割合が多いため、本事業が支援機関のスキル・ノウハウの向上に貢献できた可能性を示しています。ネットワークについては支援機関に対する事前調査において、「必要がある」「やや必要」があると回答された方が大半であり、本事業を通して「充足できた」「やや充足できた」と回答された方の割合が大きく、一定程度、ニーズを充足できたと考えられます。

#### <支援機関に対する事前・事後調査の結果>

大項目	中項目	事前調査	事後調査
	ニーズ・課題の把握(課題発	ある(4名)、ややある(2名)、やや不足している(3	向上できた(4名)、やや向上できた(2名)、
	見力、ヒアリングカ)	名)、不足している(1名)	どちらでもない(1名)
	目標・計画の策定(立案力、	ある(3名)、ややある(2名)、どちらでもない(2名)、	向上できた(2名)、やや向上できた(4名)、
	判断力)	やや不足している(2名)、不足している(1名)	どちらでもない(1名)
スキル・ノウハウ	メンタリングの実施 (実行力、	ある(1名)、ややある(5名)、どちらでもない(2名)、	向上できた(4名)、やや向上できた(2名)、
	判断力、課題解決力)	やや不足している(1名)、不足している(1名)	どちらでもない(1名)
スイル・プラバラ	女性起業家との接し方(傾聴	ある(8名)、ややある(1名)、やや不足している(1	向上できた(2名)、やや向上できた(4名)、
	カ、コミュニケーションカ)	名)	あまり向上できなかった(1名)
	他機関との連携(発言力、協	ある(2名)、ややある(2名)、どちらでもない(2名)、	向上できた(2名)、やや向上できた(4名)、
	調性、コミュニケーションカ)	やや不足している(2名)、不足している(2名)	あまり向上できなかった(1名)
	他機関との情報共有(発信力、	ある(1名)、ややある(3名)、どちらでもない(1名)、	やや向上できた(4名)、どちらでもない(2名)、
	コミュニケーションカ)	やや不足している(4名)、不足している(1名)	あまり向上できなかった(1名)
ネットワーク	支援機関同士の人的ネットワーク	必要がある(3名)、やや必要がある(7名)	充足できた(1名)、やや充足できた(5名)、あまり充足できなかった(1名)
イットソーソ	支援機関同士の交流の場	必要がある(5名)、やや必要がある(4名)、どちらでも ない(1名)	充足できた(2名)、やや充足できた(3名)、どちらでもない (1名)、あまり充足できなかった(1名)

## 2.2 調査結果:事前・事後調査の実施

- 事前調査では、女性起業家、支援機関の皆さま方に、本事業を通して成長・向上させたいスキル・ノウハウ・ネットワーク等について 自由回答にてお伺いしました。回答結果を下記に整理します。こちらには、アドバイザーの方々からいただいたご回答も含めています。
- ご自身のスキル・ノウハウの向上やネットワークの構築に加え、本事業の特徴である支援チームの効果を活かし、学ばれようとしている 姿勢がうかがえました。

#### く本事業を通して成長・向上させたいスキル・ノウハウ・ネットワーク等>

大項目	事前調査
女性起業家	スキル・ノウハウ • 事業計画の作り方を具体的に進める方法、実体験としてして知見を深めたいです。
支援機関 (アドバイザー を含む)	<ul> <li>スキル・ノウハウ</li> <li>対象企業の課題(短期・長期)整理、ビジネスマッチング。</li> <li>起業・創業支援後の経営についての知識等を向上させたいです。</li> <li>事業開始前に気をつけることについて、さらに知識を得たいです。</li> </ul>
	<b>ネットワーク</b> • 他の支援機関等がどのような活動をされているのか情報交換をさせていただき、ネットワークを構築したいです。
	<ul> <li>支援チームの効果</li> <li>他機関と支援連携することで生まれる効果《支援力アップ等》を直に感じ、今後の参考にしていきたいです。</li> <li>支援機関同士の横のつながりも非常に重要なのではないかと思います。お互いに情報共有することで、女性起業家にとってプラスになるサポートができれば良いです。</li> <li>時代に合わせたツールを選定し、全国各地にエリアを超えて参加できる環境を整備することが、本ネットワークのバリューとなると感じています。</li> <li>地域の事業創出に係るネットワークを広げて行きたいです。お互いのネットワークの強みを活かして、相乗効果を生み出せればと考えております。</li> </ul>

# 2.2 調査結果:事前・事後調査の実施

- 事後調査では、女性起業家、支援機関の皆さま方に、本事業を通して成長・向上できたことについて自由回答にてお伺いしました。回答結果を下記に整理します。こちらには、アドバイザーの方々からいただいたご回答も含めています。
- ・ 伴走支援を通して、支援機関の皆さま方は他の支援機関の方々との協働から刺激を受けられたことが分かりました。また、主にコア機関が支援チームの管理・運営を担当されることにより、調整能力や複数の意見をとりまとめて創業者へ伝える技術を培えたとの意見も得られました。

#### <本事業を通して成長・向上できたこと>

大項目	事前調査	
女性起業家	<ul><li>歩み寄ることの大切さを学びました。</li><li>このようなプログラムを企画して頂きありがとうございました、これからも頑張ります。</li></ul>	
支援機関 (アドバイザーを 含む)	<ul><li>伴走支援からの学び</li><li>・ 若年層女性に対する伴走支援について、実践を通じて、大変学びが多かったです。</li></ul>	
	<ul> <li>他の支援機関からの学び</li> <li>他の支援機関の先生のスキルを目の当たりにして、自分も大変学びが大きかったです。支援スキルやアドバイスするときのあり方等々、勉強になりました。</li> <li>日程が合わずに参加できないこともありましたが、その時その時で出てきた課題について支援機関の皆さまで話をしながら進めていくことの重要性を感じました。</li> <li>普段お仕事などでご一緒できる機会のない方の支援についてのお話を聞く機会があったことで、他のメンター(支援者)が使っている表現や話し方が参考になりました。</li> </ul>	
	<ul> <li>支援チームの管理・運用からの学び</li> <li>Web会議のホスト経験がなかったため、日程調整や議題などアジェンダ組みの経験を積めました。</li> <li>複数の専門家からの提案や意見を取りまとめ、内容を咀嚼しやすいよう創業者へ伝える技術(理解力、咀嚼力、伝達力)を培えました。</li> <li>1人の起業家を複数人で支援する場合における主体性の重要度、チーミングの段階について学ぶ事ができました。</li> </ul>	

第3章 本事業から得られた意見に基づく示唆

## 3.1 広域連携・支援チームのメリットとデメリット

本事業は、女性起業家に対して複数の支援機関による支援チームにより、地域の枠を超えた広域連携にて支援を提供することを特徴としています。この広域連携・支援チームによる伴走支援のメリットとデメリットについて、本調査で得られた意見に基づきまとめています。 (注:今回のプログラムに関するコメントに基づき作成しており、広域連携・支援チームでの支援全般に当てはまるものではありません。)

## 広域連携・支援チームのメリット

#### 女性起業家に対するメリット

- 地域のしがらみがなく相談しやすい。
- 通常のメンタリングでは1対1 (メンターと起業家)の相談が多く、相談した 内容に関してのフィードバックが果たして本当に活用できるフィードバックなのか を判断することが難しいという課題がある。しかし、今回は様々な業種の方々 が多方面からの意見をくれるため、すぐに活かすことができる。

#### 伴走支援におけるメリット

- 得意分野も活動地域もさまざまであるため、経験やスキルも多様化で、アイデアの拡散に役立つ。
- 単独で支援するよりも多様な視点で起業支援を行える
- 1機関ではなく支援チームのため、支援可能な幅が広がる
- 他地域の情報を得られる
- 違う土地の人からの意見は外からの目線で参考になる
- 近いと競合になってしまうが、他の土地の成功モデルを横展開できる

#### 支援機関に対するメリット

- 人的ネットワークが広がる
- 普段接点のない専門家とつながりを持つことができ、考え方や視点の幅が広がる
- 他の支援機関のアドバイスが参考になる

#### 広域連携・支援チームのデメリット

#### 女性起業家に対するデメリット

メンタリングに複数の参加者があるので、女性起業家が心理的に発言し にくい。

#### 伴走支援におけるデメリット

- 広域ということで距離があるため、一堂に集まることが難しく、チームづくり に時間を要する。
- 意見の相違を嫌い、専門家(支援機関)同士が本音での意見を話し にくい。ベーシックな提案のみとなりかねない。
- 地域情報(地域特性や傾向などの地域性)を理解してもらいにくい。
- 起業者の起業地についての情報を地図や人口などの数値データでしか 把握できないので、支援者が日ごろ支援している地域の視点からアドバイスをすると危険である。
- 複数意見が出た場合の意見集約に難儀する。
- 複数機関の日程調整が大変である。

#### 支援機関に対するデメリット

- 遠方にお住まいの方は現地に行きたくても行けない。
- 民間の機関・個人の専門家にとっては、通常、有償で提供している支援 サービスを無償で提供するプログラムのため、趣旨に賛同していてもボラン ティアとなり、時間的にも本業の顧客を優先せざるを得ないという限界が ある。

# 3.2 リモートによる伴走支援のメリットとデメリット

本事業は、女性起業家に対して複数の支援機関による支援チームにより、地域の枠を超えた広域連携にて支援を提供することを 特徴としており、伴走支援におけるメンタリングのほとんどをリモートで実施しました。このリモートによる伴走支援のメリットとデメリットに ついて、本調査で得られた意見に基づきまとめています。

## リモートによる伴走支援のメリット

#### 女性起業家に対するメリット

- 遠方の方とつながれる。つながりができたあとも、SNSにより簡単に連絡がとれる時代のため、人間関係を継続でき、相談できる相手が増える。
- 物理的な移動がない分、メンタリングの回数が多く取ることができる。
- 各地の支援機関の方々が毎回集まり、ご意見をいただく場というのは リモートでなければ実現は難しい。

#### 伴走支援におけるメリット

- 場所の制約がなく参加しやすい。
- 日程を合わせやすく、また、費用(交通費、会場代)がかからないので、手軽に開催できる。
- 移動時間が省略できる。
- 広域連携が可能となる。
- 記録(録画)により欠席者へ共有できる。

#### 支援機関に対するメリット

• 普段はお会いすることのない遠方の方と交流ができる。

#### リモートによる伴走支援のデメリット

#### 女性起業家に対するデメリット

- 実際にお会いしたときに感じる雰囲気や人柄がリモートだと伝わりに くい。
- 初回の顔合わせからリモートのため、初日からお会いできていればも う少し早い段階から打ち解けたお話ができた可能性がある。

#### 伴走支援におけるデメリット

- 最初のコミュニケーションが難しい。 (ただし、回数を重ねるうちに気にならなくなった)
- 通信状況が安定しない場合、メンタリング・セッションにアウェイ感が でてしまう。
- メンバーが移動中であったりということもあり、落ち着いてじっくり考えることが必要な場合には不向きである。
- 音声や映像の接続不良によるタイムラグなどの会議遮断が生じる
- Web会議の経験不足・知識不足によるタイムロスが生じる

・定例会や支援機関会合、事前・事後調査等で女性起業家、支援機関、アドバイザーの皆さま方よりいただいたご意見を踏まえ、 女性起業家に対する伴走支援で直面する課題と課題に対する処方箋をとりまとめました。

#### 伴走支援で直面する課題

- 女性起業家と支援機関との信頼関係の構築が 難しく、時間を要する※
- 支援機関より複数の異なる意見が出されたとき にどの意見を採用してよいか分からない
- 3 起業家が認識している課題の優先順位と支援 機関の認識とにギャップがある
- 広域連携による伴走支援では、起業者の地域の 情報を理解することが難しい

#### 課題に対する処方箋

- ① メンタリングに入る前に交流の機会を設定する
- ② 傾聴や和やかな雰囲気を心掛け、心理的安全性を担保する
- ③ 起業家と支援機関との個別メンタリングを設定する
- ④ コミュニケーションツールを用いて情報を共有し、進捗を見える化する
- ⑤ 対面の機会を設けることで起業家との距離を縮める
- ① 最終意思決定者は女性起業家であることを共通認識とする
- ② 女性起業家が優先順位付けができるよう意見の整理をする
- ① 初動時のヒアリングを丁寧に行い、お互いの共通認識を醸成する
- ② メンタリング開始前に支援機関側で意見のすり合わせを行う
- ③ 起業家は相談事項を明確化し、事前に資料やデータを準備
- ① 地域の実態について把握可能な写真や動画を提供する
- ※ 前提として、オンラインによる伴走支援を想定しているため、対面の場合はこの限りではありません。

#### 伴走支援で直面する課題①

## 女性起業家と支援機関との信頼関係の構築 が難しく、時間を要する

- 起業家との信頼関係が構築されてから本格的な支援が開始できる。
- 最初から支援者を信頼する起業家は少ない。
- リモートによるコミュニケーションでは、日常の雑談等の余白 を生み出すことが難しい面がある。
- メンタリング開始前は、支援チームのメンバー機関同士もお 互いのことを知らない。
- 起業家が安心して話をできないと、遠慮をして深い相談をすることができない。

信頼関係を構築できていない状態で、厳しいことを伝えると起業家が折れてしまうことがあります。信頼関係があれば、多少強く言っても大丈夫な場合があります。



支援機関



起業家

こちら側から会社の課題を素直に伝えられるかがとても重要だと思いました。ご支援くださった皆さんが私の意見を重視してご意見やアドバイスをくださっていたので、素直に会社の資金繰りや経営方針等深い課題について相談することができました。

#### 課題に対する処方箋①

#### ① メンタリングに入る前に交流の機会を設定する

- オンラインランチのような交流の場を最初に設定する。
- プロジェクトの最初にお互いを理解し合うアイスブレイクを目的とした懇親会を設ける。
- メンタリング開始前の関係性の構築が重要である。

## ② 傾聴や和やかな雰囲気を心掛け、心理的安全性を担保する

• 起業家が発言しやすいよう傾聴を行ったり、和やかな雰囲気をつくることで、起業家は 安心して相談ができるようにする。

#### ③ 起業家と支援機関との個別メンタリングを設定する

• 大人数で開催するメンタリングに加え、1対1や1対2などの少人数で話す個別セッションの場を設定する。起業家が安心して話せるようになり、信頼関係が構築される。

## ④ コミュニケーションツールを用いて情報を共有し、進捗を見える化する

• お互いの理解を促進するために、情報共有と進捗の見える化が重要である。情報 共有を利用すると便利である。

#### ⑤ 対面の機会を設けることで起業家との距離を縮める

• 非対面支援での信頼構築には限界があるため、全員ではなくとも一度は対面機会を 設けることで距離が縮まる。

リモートだけでは、信頼関係の構築はリアルよりも時間がかかるかもしれません。女性起業家と対面でお会いしてから、一気に前に進んだような気がします。



支援機関

リモートでもメンタリングの回数を重ねることにより、少しずつ起業家や支援機関との信頼関係が構築されていったと思います。

#### 伴走支援で直面する課題②

## 支援機関より複数の異なる意見が出された ときにどの意見を採用してよいか分からない

- 支援チームによる伴走支援を実施しているため、各支援機関から複数の異なる意見が出てきたときの考え方や対応が難しい。
- どの支援機関の意見を最も参考とすべきかの判断を行い、 優先順位をつけることができない。
- 複数の支援機関がいることから、支援機関側の合意形成をどのように行っていくかも検討しなければいけない。

支援チームによるメンタリングにおいて、複数 の意見が出た場合の意見集約に難儀する ことがありました。



支援機関



起業家

支援チーム全体でのメンタリングでのご発言 内容と、個別のメンタリングでのご発言内容 が異なる場合がありました。支援機関の 方々はプロフェッショナルであるため、お互い を立てているように思えました。

#### 課題に対する処方箋②

## ① 最終意思決定者は女性起業家であることを共通認識とする

- 取組むかどうかの最終的な判断は「起業家がする」と支援機関の共通認識として 事前に確認した上で、一方的な意見の押し付けとならないよう、提案としての伝え 方を意識する。
- 異なる考えや意見が出た場合でも起業家の意向を最優先とした取組と方向付けることで支援機関にも理解してもらい進めていく。

## ② 女性起業家が優先順位付けができるよう意見の整理をする

- 支援チームのコア機関が調整役に回る。
- 課題の再認識から、解決策への優先順位をつけるなどして、視点を広げながら意見の整理をすることで対応する。

支援機関はあくまで第三者の意見なので、最終的には起業家の方に 選択していただくことになりますが、そのために、それぞれの意見のメリット、デメリットを支援機関側で整理できると良いと思います。



支援機関

#### 伴走支援で直面する課題③

# 起業家が認識している課題の優先順位と支援機関の認識とにギャップがある

- 起業家の課題設定に曖昧さがあり、起業家本人が考える優先順位と支援機関が考える優先順位に相違がある。
- 支援機関が起業家に対してどこまで言ってよいのか、責任 の範囲はどこまでなのかを悩む。起業家に迎合して良いの か、厳しい言葉を伝えてよいのかのさじ加減が分からない。

起業家は抱えている問題に対してHowを知りたいが、支援機関はHowではなくWhy、What (対象顧客、提供価値は?) を考えてほしい。HowとWhat, Whyのギャップがありがちです。



支援機関



第1・2回のメンタリングの時点では、支援機関の皆さま方に自分がやりたいことを伝えることがとても大変でした。

起業家

## 課題に対する処方箋③

#### ① 初動時のヒアリングを丁寧に行い、お互いの共通認識を醸成する

- 初回のメンタリングの際に、状況確認ならび起業家と支援機関が共に状況を認識するために、起業における押さえておくべき事項等について、進捗がわかるようなヒアリングシートを利用する。
- 本メンタリングの目的、意味、方法など、起業家、支援者側とも齟齬がないように、 冒頭にお互いの共通認識を行う。

## ② メンタリング開始前に支援機関側で意見のすり合わせを行う

- メンタリングの開始前に、支援者側での会合をもち、自己紹介、コミュニケーション、メンタリングの進め方等についての検討合意を行った上で進める。
- 課題の再認識から、解決策への優先順位をつけるなどして、視点を広げながら意見の整理をすることで対応する。

#### ③ 女性起業家は相談事項を明確化し、事前に資料やデータを準備

- 起業家は打ち合わせの前に、こちら側が何を相談したいのか、何に困っていて、何を一緒に考えてほしいか等のアドバイスをいただく点を明確にしておくことが重要である。
- 事前に進捗をまとめた資料や議論をするために必要なデータ等を用意し、打合せに臨むことで的確なアドバイスが入手できる。

冒頭のルール決め、メンタリング設定、内容などについては、好事例を 事務局から提示いただけると良いです。



支援機関

#### 伴走支援で直面する課題4

# 広域連携による伴走支援では、起業者の地域の情報を理解することが難しい

- リモートによる広域連携型の伴走支援の場合、自身が訪れたことのない土地の起業家を支援することになる。
- 起業者に共通する課題が場所を問わないこともあるが、場所に特有の課題も存在する。出店する場所、駅からのルート、周辺にどのような人や風景画あるかも現場に行かないと分からないことがある。

#### 課題に対する処方箋4

#### ① 地域の実態について把握可能な写真や動画を提供する

• 住民数や駅の乗降数等の数値データのみならず、その土地の写真や動画など、 起業者が在住する地域の特性や環境に関する情報提供を行い、支援者の理解 を促す。



支援機関

起業者の起業地についての情報を、支援者側がどれくらい理解しているのか疑問でした。リモートでは、その地域特性について、地図や人口などの数値データでしか把握できないので、支援者が日ごろ支援している地域の視点からアドバイスをすることがとても危険だと思います。

## 起業家に対する伴走支援において特に工夫・留意すべき点

## ① 寄り添い型の支援を心掛ける

- 起業家に教えるのではなく、起業家の困りごとを聴きながら、 一緒に考えるようにする。
- 意欲減退を防ぐため、批判的にならず肯定文での会話を行う。
- なるべく専門用語は使わず、分かりやすく説明する。
- 意見の押し付けにならないよう、想いや考えを優先的に聞く。
- 支援チームで伴走支援を行う場合、支援機関同士も対立せず、支援チームとして和やかな雰囲気を作り出すことで、起業家に安心感を与える。

# ② 起業家のリソースや知識レベルを配慮してアドバイス内容を検討する

• 起業家に対して伴走支援する時は、起業家側の立場で物事を考えると良いが、その際に起業者のリソースと知識レベルについても配慮する必要がある。支援者側は当事者のスペックと立場を精査した上で、アドバイスすると良い。

# ③ 起業家の納得度合いについて、表情や表現に着目して判断する

• 年齢が若い方の場合、支援機関の担当者がすべて年上となるため、アドバイスに対して一律に「YES」といいがちな傾向がある。しかし、その時の表情や表現によって、本当に納得したかどうかが分かるため、伴走支援をする際には、相手の反応を見て納得度を判断すると良い。

## ④ ノウィング・ドゥイング・ギャップを埋める

• 若年層女性は起業や組織を経営する経験に乏しいため、メンタリング等で話して伝えることに加えて、実際にやってみてもらうことも重要である。ノウイング・ドゥイング・ギャップがあるので、自らやらないと納得までいかないこともある。

# ⑤取り返しのつかないアラートのラインを設定しつつも、ある程度の失敗は許容する

- 若年層女性だからこその可能性が豊富にあり、その可能性を伸ばしていく価値がある。支援する側のスタンスとして、取り消すことができない重要な点については最低限アラームするように設定し、支援を進めると良い。
- アラームする時も、他者の事例等を紹介しながら、本人に自分で気付いてもらうことのほうが有効である。

#### ⑥ ワークライフバランスやご家族について考慮する

- 起業家が主婦の方などで、家庭との両立を重視している場合、起業家の意向のみならず家族の意向やサポートが重要な意思決定の判断基準になる。そのため、家族の意見についても確認しながら進める。
- 家族への影響を減らすため、連絡時間について配慮する。

第4章 今後の展望

# 第4章 今後の展望

- 本事業において、わたしの起業応援団が保有する全国規模の支援機関ネットワークの強みを活かし、広域連携・支援チームによる伴走支援を実施しました。
   今後は、わたしの起業応援団に所属する支援機関が、本ネットワークを通して全国の女性起業家とつながり、自発的、自律的に伴走支援を提供できる仕組みを整備する方向性が考えられます。
- 本事業では、伴走支援の対象とする女性起業家は支援機関の紹介により接点を得ましたが、今後、わたしの起業応援団に所属する支援機関と全国の女性起業家とをどのように結び付けるのかが課題です。本事業において、女性起業家に対して起業支援に関する情報入手方法をたずね、また、支援機関に対して女性起業家の発掘・PR方法についての意見を聴取しました。女性起業家につながるハブ機関として、女性起業家との距離が近い銀行等のタッチポイントを中心に、わたしの起業応援団から情報共有を行うことが考えられます。また、支援機関側も女性起業家との接点を増やすために様々な工夫をしていることから、女性起業家を対象にわたしの起業応援団の広報やイベント開催を行うことにより、本ネットワークの認知度が高まり、女性起業家による本ネットワークを通した伴走支援の利用につながることが期待されます。
- ・また、女性起業家が困りごとを誰に相談すれば良いのかが分からないという課題が指摘されています。そのため、適切な支援機関を検索できるよう、各支援機関が提供可能な支援に関する情報収集を行い、これらをカテゴリー化したメニューを提示する方法が挙げられます。本事業において、支援機関は組織としてではなく、個人としてメンタリングを担当することが多く見受けられました。そのため情報提供にあたっては、機関リストではなく、支援機関の担当者の顔写真、スキルや特徴を示した自己紹介文を掲載するなど、顔の見える情報提供を行うことが実態に沿っており且つ効果的であると考えます。その際には、本事業でコア機関やメンバー機関を担当された方にアンバサダーのような役割を担っていただき、支援チーム型の伴走支援をさらに拡充していくことが期待されます。

#### 女性起業家の発掘・PR方法 (支援機関の現状)

- 創業セミナーを開催(女性限定などの受講者制限を設けて開催)
- 体験談メインのショートセミナーを開催
- インキュベーションプログラムを開催
- 女性起業家が登壇するイベントを行い、 ほかの女性起業家との出会いのきっかけを 作る
- 支援機関等からの紹介
- ビジネスプランコンテストの審査員

#### 起業支援に関する情報入手方法 (女性起業家の現状)

- 商工会からの情報入手
- 融資を受けている銀行からの声がけ
- 官公庁や民間企業が実施する アクセラレーションプログラムの参加

#### 今後、求められる取組

- 女性起業家に繋がりやすいハブ機関(例:銀行、起業家ネットワーク等)を対象に、わたしの起業応援団より情報共有
- 本ネットワークの認知度を高めるための、女性起業家向けの広報やイベントの開催
- 女性起業家が誰に聞けばよいのかが分かるプラットフォームの構築。女性起業家ならではのニーズに対応したカテゴリーメニュー、支援者のスキルや特徴を明記
- メンタリングの品質向上、支援機関の動機付けをするため、メンター表 彰制度を創設
- 本事業を体験した支援機関をアンバサダーとした支援チームによる伴走 支援の拡充

参考資料

# 参考資料1: 申込フォーム(女性起業家・支援機関(コア機関)向け)

女性起業家の選定にあたり、女性起業家・コア機関の募集時に用いた申込フォームは以下のとおりです。

	経済産業省 「わたしの起業応援団による女性起業家支援プログラム」 申込フォーム	A4 社会課題解決への思い 解決したい社会課題と社会課題を解決することへの思いについて記載してください。また、事業の対象として設定する社会課題について、独自 の報点がある場合はご記入ください。		B0 支援機関の応募資格  応募資格  応募資格  応募資格  ぶチェックがない場合、応募を受け付けできません。  ぶチェックがない場合、応募を受け付けできません。  ※チェックがない場合、応募を受け付けできません。  およる方式を表する。  およっというない場合、応募を受け付けできません。  おおいる方式を表する。  おいる方式を表する。  まれる方式を表する。  まれる方式を表する。 まれるるるるるるるるる。まれるるるるるるるるるるるるるるるるるるるるるるる	
i Tou					
			ふりがな	現住所	
	希望者の応募資格 □ 個人	A5 事業内容	機関名	₹ -	
5募形式		事業内容、社会や市場・顧客に対する提供価値について記載してください。また、社会課題の解決手段としての独自性、新たなサービス・製品	放例右		
	ロ チーム メンバー数 名	としての革新性、社会に対するインパクト、将来的な波及効果などが見込まれる場合は、ご記入ください。起業予定時期・創業予定地・自己資 金等想定しているものがあれば、可能な範囲で記載してください。	ふりがな	部署	
- 募資格	□ 募集要項に記載する「応募要件」を満たす。 ※チェックがない場合、応募を受け付けできません。		担当者	役職	
	□ 募集要項に記載する「留意事項」を了承する。 ※チェックがない場合、応募を受け付けできません。		氏名	3	
1 応募	者基本情報(起業希望者、チームで応募する場合、その代表者)		ご連絡先	TEL E-mail	
りがな	生年月日 西暦 年 月 日(満 歳)			E-mail	
名	現住所	A6 支援を期待する項目	URL		
	T -	支援を期待する項目(ビジネスモデル、事業計画、資金調達、マーケティング、知財等)とその理由を記載してください。また本事業期間中の	B2 推薦3		
いりがな		ゴールイメージ(事業計画書作成、資金調達、プレマーケティング等)を記載ください。(本内容に沿って、支援機関を選出します。なお、本ネット ワークでの検討により、ご提供する支援が変更となる可能性や、一部希望に沿えない可能性もある旨ご了承ください。)		『ジネス面と人物面に分けて記載してください。 見た起業家の特徴を記載してください。また、現在の女性の起業	『フェーズ等を記載してください。
所属					
"職業	□ 学生 □ 会社員 □ 自営業 □ その他 ( )				
			B3 推薦#	者が予定している支援内容	
連絡先	TEL	A7 こうしみ こめ 71 間 73 音 起業に向けてこれまでに行った活動等を記載してください。他の類似プログラムへの加入実績や、ビジネスプランコンテストでの出場・入賞実績	推薦者が予定	定している支援内容とその根拠を記載してください。これまで起	業希望者に対して実施した支援があれば、内容及びその成果や課
	E-mail	があれば、ご記入下さい。また、現在の起業フェーズを記載ください。起業フェーズの詳細は募集要項のP2をご参考ください。	題等を記載く	7:31.	
人以外	氏名 TEL				
)緊急連 8先	E-mail				
2 事業	名		B4 推薦者	者から見た支援を期待する項目	
例:所在地	容、想定している提供価値を要約してください。 周辺の授某金の世蓋及び設備状況を検索可能なアプリ開発による子育ての利便性への貢献、地域の空き家利活用によるワー 促進とコミュニティ活性化)	A8 起業における心配点、気になっていること、大事にしたいこと 起業における心配点、気になっていること、大事にしたいことを記載してください。 また、生活面での不安や事業の成長スピードと生活スタイルのパランス等、気になっていることを記載してください。	ください。また 「4者程度のま	-本事業期間中のゴールイメージ(事業計画書作成、資金調達、 支援機関」を選出します。なお、本ネットワークでの検討により、	業計画、資金調達、マーケティング、知財等)とその理由を記載して 、プレマーケティング等)があれば記載ください。(本内容に沿って、 ご提供する支援が変更となる可能性や、一部希望に沿えない可能
			注もめる目こ	「了承ください。)	
	s対象ゴール 対応するSDGsのゴールをすべて選択してください。※SDGsの詳細については外務省ホームページ				
	w.mofa.go.jp/mofaj/galko/oda/sdgs/index.html)をご参照ください。	A9 自己PR・その他		コグラムを通して達成したいこと	
□ 1:貧目	图 □ 2:飢餓 □ 3:保健 □ 4:教育 □ 5:ジェンダー □ 6:水・衛生	自己PR、女性起業家としての成長意欲、その他に記載したい事項がありましたら、記載してください。		の支援に関する課題、本プログラムに対する期待や熱意、支援・ グラムにおいて他の支援機関とどう連携するか、イメージがあれ	
ロ 7:エキ	トルギー □ 8: 経済成長と雇用 □ 9: インフラ、産業化、イノベーション				
□ 10:不					
- 40 A	(候変動 □ 14:海洋資源 □ 15:陸上資源 □ 16:平和 □ 17:実施手段				

# 参考資料2: 申込フォーム(支援機関(メンバー機関)向け)

支援チームの構築にあたり、メンバー機関の募集時に用いた支援機関向けの申込フォームは以下のとおりです。

	「わたしの	経済産業 D起業応援団による女性 申込フォーム(支援	生起業家支援プログラム」	C3 応募対象の選択理由 応募対象の事業を選択した理由について記載してください。複数の事業を選択された場合は、順位付けの理由を含め、それぞれの選択理由について希望順にご記入ください。(例:第1希望の理由、第2希望の理由、第3希望の理由)
人下の項	[目に記入いただき、	ご応募ください。		
0 支援	機関の応募資格			
- 吉次+4	□ 募集要領に記載す	る「応募要件」を満たす。	※チェックがない場合、応募を受け付けできません。	C4 応募者が予定している支援内容
<b>苏</b> 資格	□ 募集要領に記載す	る「留意事項」を了承する。	※チェックがない場合、応募を受け付けできません。	応募者が予定している支援内容と期待される効果を記載してください。なお、起業希望者が期待する支援以外に、独自の観点からの支援内容が
1 応募	者情報 (支援機関)			」 あればご提案ください。複数の事業を選択された場合は、それぞれの支援内容についてご記入ください。(例:第1希望の支援内容、第2希望の支援内容、第3希望の支援内容)
りがな		現住所		
関名		〒 -		
関種別	□ グループ1 □ グループ2 □ グループ3 □ グループ4 □ グループ5 □ その他( ) ※グループの詳細については、募集要領のP2をご参照ください。		一プ4 ログループ5 ロ その他( )	C5 本プログラムを通して達成したいこと
りがな		部署		応募者自身の支援に関する課題、本プログラムに対する期待や熱意、支援機関としての成長の方向性について記載してください。
!当者 :名		役職		
連絡先	TEL			
连帽儿	E-mail			C6 これまでの活動実績
RL				直近3年間において、女性起業希望者に対して実施した支援があれば、対象、内容、成果等を記載ください。特に、社会課題解決型もしくは若年
	• • • • • • • • • • • • • • • • • • • •		引する場合は、第2希望、第3希望も選択してください。	層の女性起業希望者に対して実績した支援があれば、その旨を明記してください。過去に他の支援機関と連携実績があれば、記載ください。
1希望:	選択してください	第2希望: 選択してください	第3希望:選択してください	

## 参考資料3: 伴走支援における留意事項

・ 伴走支援の実施における留意事項を下記のとおりとりまとめ、女性起業家、コア機関、メンバー機関、アドバイザーに共有しました。

募集要領に記載の応募要件、参加費、留意事項に加えまして、機密情報の取り扱いにご留意ください。

#### <募集要領>

- ●応募要件
- 本プログラムを最後まで遂行する意志があること。
- 本事業が提供するプログラムに原則としてすべて参加できること。
- 法令等または公序良俗に反する行為を行っていないこと。
- 応募内容に不備がある場合または虚偽の情報・申告を行っていないこと。
- ●参加費
- 応募者(起業希望者、支援機関)に対する資金の提供は含まれません。
- 通信費に関わる費用等は応募者のご負担となります。
- 起業希望者に対し有償支援サービスの提供が必要となる場合は、必要性をアドバイザー及び「支援チーム」内で検討し、起業希望者の合意のもと提供すること。
- ●留意事項
- 申込フォームに記載いただいた個人情報については、本プログラムに関わる目的以外には使用いたしません。
- 採択された場合、ご提供いただく個人情報を含む応募情報は、経済産業省、本ネットワーク及び本プログラム事務局において必要な範囲で共有され、事前の 承諾なく第三者に提供することはありません。また、提出いただいた資料類は返却いたしませんので、あらかじめご了承ください。
- 申込フォームの記載内容に虚偽があることが判明した場合、その採択を取り消すことがあります。

#### <機密情報の取扱い>

本事業で取り扱う採択事業及び支援機関の情報や個人情報につきましては、当事業に関わる業務に使用する目的以外には使用しないことをご了承ください。

# **参考資料4:** FAQ

・ 伴走支援の実施にあたり想定される質問について下記のとおりFAQとしてとりまとめ、女性起業家、コア機関、メンバー機関、アドバイザーに 共有しました。

#### <参加者・事務局の役割について>

Q1. 起業希望者は本事業で何ができますか。	A1. メンタリングにおいて、コア機関、メンバー機関、アドバイザーの支援を得ながら、事業を進めます。必要に応じて、コア機関、メンバー機関、アドバイザーに対して適時の相談を行うことも可能です。定例会において、情報の共有や意見交換を行います。伴走支援終了後、事務局が作成した成果報告の確認を行います。各事業の最終意思決定者は起業希望者となります。
Q2. コア機関の役割を教えてください。	A2. 支援チームのコア機関として、伴走支援の進捗管理とメンタリングの調整・運営を行います。なお、コア機関が支援内容の一部を担うメンバー機関としての役割を兼ねる場合があります。定例会や支援機関会合において、情報の共有や意見交換を行います。伴走支援に関するエクセルの管理シートの記載をメンバー機関に依頼し、とりまとめて更新し、月に1回の頻度で事務局に提出します。伴走支援終了後、事務局が作成した成果報告の確認を行います。
Q3. メンバー機関の役割を教えてください。	A3. 支援チームのメンバー機関として、伴走支援の目標達成に向けた支援内容の一部を担います。メンタリングにおいて、起業希望者に対する支援を行います。各メンバー機関は、自らが想定する支援内容について、対応可能な範囲をすべて提案することとします。他のメンバー機関と支援内容が重複する場合は、「Q13. 意見の食い違い時や支援の必要性に疑義が生じた時、推薦者となる支援機関や起業希望者が適切に判断できない場合はどうしたらよいですか。」の回答のとおり)のように定めます。定例会や支援機関会合において、情報の共有や意見交換を行います。また、起業希望者からの適時の相談を受け、支援を行います。伴走支援に関するエクセルの管理シートを更新し、コア機関に提出します。伴走支援終了後、事務局が作成した成果報告の確認を行います。
Q4. アドバイザーの役割を教えてください。	A4. 定例会において、起業希望者・支援チームに対する助言を行います。支援機関会合において、支援チームに対する助言を行います。必要に応じて、メンタリングの同席や支援チームのコア機関・メンバー機関から適時の相談を受け、経験の共有及び支援方法の助言を行います。伴走支援終了後、事務局が作成した成果報告の確認を行います。
Q5. 事務局の役割を教えてください。	A5. 定例会・支援機関会合を主催します。必要に応じて、メンタリングに同席します。各事業の進捗状況について把握し、必要に応じてフォローやリマインドを行います。起業希望者・コア機関・メンバー機関・アドバイザーからの伴走支援に関する問い合わせに対応します。必要に応じて、全体に通知を行います。伴走支援終了後、成果報告の作成を行います。

# **参考資料**4: FAO

## <伴走支援の進め方について①>

Q6. 伴走支援の全体管理はどこが行いますか。	A6. 支援チームのコア機関が伴走支援の全体管理を行います。必要に応じて、事務局が全体管理のフォローやリマインドを行います。
Q7. 第1回のメンタリングはどこが主導して実施しますか。	A7. 事務局が主催し、日程調整と進行を行います。
Q8. 第2回以降のメンタリングはどこが主導して実施しますか。	A8. 支援チームのコア機関が主催し、日程調整と進行の役割を担います。ただし、各回の支援内容に応じて、メインとなるメンバー機関が主導して日程調整や進行を行うことも可能です。
Q9. メンバー機関あるいは起業希望者がメンタリングに 出席できなくなりました、どうすればよいですか。	A9.コア機関に連絡をし、 チームで相談のもと、日程を適宜再調整してください。
Q10. 定例会・支援機関会合に出席できなくなりました、どうすればよいですか。	A10. 事務局に連絡をしてください。起業希望者あるいはコア機関の担当者が参加できなくなった場合は、事業内容や支援内容を説明できる代わりの方が説明してください。会合終了後、出席者は欠席者 (企業希望者あるいはコア機関)に対して、会合で得た意見等を共有してください。
Q11. 起業希望者が希望する支援内容を変更したい場合は、どうしたらよいですか。	A11. 支援機関が対応可能な範囲の変更の場合は、支援チーム内で相談し、支援機関・起業希望者双方の合意のもと、変更してください。支援機関の変更や中止を伴うような支援内容の大きな変更については、事務局にご相談ください。
Q12. 各メンバー機関が計画していた支援内容や時期を変更したい場合は、どうしたらよいですか。	A12. 各メンバー機関はコア機関と起業希望者に相談し、支援機関・起業希望者双方の合意のもと、変更してください。
	A13. 支援チームのコア機関がアドバイザーあるいは事務局に相談した後、コア機関は起業希望者に打診し、最終的には起業希望者が決定します。決定事項について、コア機関がメンバー機関に起業希望者の意思を伝達します。
Q14. 費用を要する支援内容を実施したい場合は、どうしたらよいですか。	A14. 起業希望者に対し有償支援サービスの提供が必要となる場合は、必要性をアドバイザー及び「支援チーム」内で検討し、起業希望者の合意のもと提供してください。

# **参考資料**4: FAO

## <伴走支援の進め方について②>

215. 起業希望者、コア機関、メンバー機関、アドバイ ザーとのやりとりは、どうしたらよいですか。	A15. 電話、メール、SLACK上でのやりとりを想定します。メール、SLACKについては、情報共有が適切に行われるよう、起業希望者・支援チーム・アドバイザー・事務局を含めてやりとりをしてください。
216. 支援チーム内のやりとりには事務局を含めるので しょうか。	A16. 各事業の進捗状況を事務局で把握するため、メールやSLACKに事務局を追加してください。ただし、事務局へ明示的な打診があった時以外、基本的には発言はしません。事務局の宛先や担当者について、別途ご連絡します。
217. エクセルの管理ツールはどのように利用するので しょうか。	A17. 伴走支援のフェーズに応じて、指定のエクセルフォーマットに情報を記載いただきます。コア機関にとりまとめていただき、以下のタイミングで事務局にご提出ください。 ①目標設定・役割分担・②メンタリングの計画 →①・②を第1回定例会の開催後を目途に提出 ③メンタリングの実行状況 →月1回(月末)に提出 ④振り返り →第4回支援機関会合の開催後を目途に提出