

## 第7回 ぎふ女性経営者懇談会 概要

日時：平成23年10月27日(木)

15:30～17:30

場所：じゅうろくプラザ 中会議室1

### <登壇者>

#### ・モデレーター

森川・鈴木法律事務所 弁護士

森川 幸江 氏

#### ・パネリスト 五十音順

株式会社アースプラン 代表取締役

後藤 三恵 氏

まちおこし高嶋屋 代表

高嶋 舞 氏

有限会社エキップ 代表取締役

西部 美里 氏

セラハックス株式会社 代表取締役社長

早川 美智子 氏

### <テーマ>

女性による創業と女性起業家への支援のあり方

### <主な発言>

#### 自己紹介

- ・森川氏：私も三十数年前、ここ岐阜市で法律事務所を開業し、それからコツコツやってきて、現在は弁護士4人、スタッフ6人の事務所となっている。岐阜は女性起業家の数が少なく、女性の活躍に関する統計においても、全国で下から何番目というものばかり。そんな中、今日は女性起業家のパイオニアから若手まで、様々なお話をお聞かせいただけるということで、また、私自身も共通点を感じているので、非常に楽しみである。
- ・後藤氏：「ホップステップジャンプ」という20ヶ国語に対応した語学スクールをメインとする会社をやっている。もとは、自分の娘に英語を学ばせたいというところから始まったもので、ちょうどアメリカ人のハーフの先生が小さなお子さんを抱えて大変そうだったので、彼女に自宅に来てもらって英語のレッスンをしてもらうかわりに、その間、私が彼女のお子さんの世話をするという形で、ホップステップジャンプ英会話教室の1号店が誕生した。その後、英語を習いたい子たちが集まってきたが、遠くからの送り迎えも大変そうだったので、「おせっかいおばさん」の私は、遠くから通う友人に、近所の子どもを集めて教室をつくろうと働きかけ、いくつか小さな教室をつくった。自宅では狭くて場所がないという時には、地域のためだからと公民館を借りにいくなどして、友人のお子さん達のために始めたようなものである。教室を会社形式にしたのは、外国人の先生のビザは会社組織でないと取れないということだったので、会社にしただけのことで、ビジネスという感覚はあまりない。
- ・高嶋氏：3年前に独立をし、女性や社会的起業をしたいという人を中心にサポートをさせていただいている。その一環として、名古屋のブラザー工業(株)さんのご協力のもと立ち上げられた「東海若手起業塾」において、東海地域の若手起業家を対象とした8カ月の支援プログラム事業等にも携わっている。そもそものきっかけは、学生時代、名古屋の「にっぽんど真ん中祭り」に

参画したことに始まる。ただ、地域活性化に貢献したいという思いで参画したが、祭りという場の提供だけでは地域に貢献できないと感じ、5年程前、事務局を退職し、岐阜の「G-net」という地域活性化に取り組むNPO法人に就職した。あわせて、静岡の起業支援家、小出宗昭さんに弟子入りし、静岡市の創業支援施設で勉強させてもらった。そこでは、相談者の半分以上が女性であり、相談内容も大それた起業の話ではなく、今やっていることをもう少し大きくしたいとか、ビジネス化できないかというもので、こういうことを応援できることがすばらしいと感じた。

岐阜に戻り、様々な産業支援機関をまわって実態を聞いてみたが、相談者のほとんどは男性で、かつ、内容は融資の話ばかりということだった。それでも、静岡にあるニーズは岐阜にもあるはずだと思い、いろいろ聞いて探してみると、確かにそんなニーズはあったので、女性や社会起業家をサポートしたいと思い、G-netの中に創業支援事業を立ち上げ、その後、独立して今に至っている。

- ・西部氏：大学でフランス文学を専攻し、卒業後一旦就職したものの、学んだことを活かしたい、と1年後に退職、語学に磨きをかけるため渡仏した。フランスはフェミニズムの国で、自分も何か一つやらなければならないと刺激を受けた。5年弱のフランス滞在の後、東京でフランス関連のビジネスに就いていたが、両親が年老いたこともあって岐阜へ戻ってきた。しかし、パリ、東京での生活は幻想のようで、地元での30代後半の独身女性への風当たりは厳しいものであった。かろうじて通訳・翻訳業に携わっていたものの、人に遣われて仕事をしていても駄目だと思い立ち、小さな翻訳会社・ビジネスサポート会社「エキップ」を10年前に立ち上げた。主にビジネス関係、契約書などの翻訳、会議の通訳を行っており、フランス語だけではなく英語、中国語、韓国語、タイ語などいろいろな言葉に対応している。そうした中で、県内企業のパリでの展示会のお手伝いさせていただく機会があり、関わっていくうちに、創る側と買う側の間の仲介役が必要だと感じ、それを事業の一つにしようということで、2009年から、「日本の美しいものを世界へ・・・」をキーワードに、パリで和雑貨の販売を始めた。
- ・早川氏：22歳で関西から岐阜に嫁いだが、市役所の職員だった主人が、知り合いからリースキンの代理店をしないかと持ちかけられ、女性でもできる仕事だからと私に任せられ、二人の子どもをかかえながら従業員と3人ではじめたのがハヤックスの始まりである。着実に売上げが伸びて、何とか経営が成り立つようになった頃、また主人が大学の同窓会で、ジョンソンのワックスの販売店を引き受けてきた。当時、ジョンソンのワックスは市場に出回るワックスの3倍くらいの値でなかなか売れず、これは何とかしないといけないと、ジョンソンの営業マンと一緒に考え、あまり水をつかわずにすむ最新のフロアメンテナンスを開発し、銀行、商業施設、病院などの清掃を請け負うようになった。現在では、建物総合管理会社として600人以上の人を雇用している。主人が市役所をやめてからは、2人で代表権を持つことにしたが、振り返ってみると、一緒に経営したというよりは、主人はビルメンテナンス業界の育成に力を注ぎ、私は大阪商人の血のとおり、商売を一生懸命やってきた気がする。

### 起業された事業の目的、意識されていることについて

- ・後藤氏：英会話教室を始めたとき、本屋さんから算数や国語の塾もやったらどうかとかなり口説かれたが、私は、岐阜から世界へ飛び出す人を大勢つくりたいという思いでやっていることなので、そうした塾にはしていない。逆に、この国の言葉を習いたいという要望があれば、先生を探してきて対応してきたので、20ヶ国語にまでなった。少しでも皆さんが世界に向いていただけるようそのお助けになればと思ってやっている。  
また、単に語学だけではなく、先生とのつながりもできて、帰国された後には日本からのホームステイを受け入れてくれたりと、地球はまさしく狭くなったと感じている。そんなつながりもあるので、皆さんが海外で何かやりたいなと思ったときには、お声がけいただければ何かお手伝いができると思う。
- ・高嶋氏：先程お話ししたとおり、私自身、祭りにより、地域のお役にたてなかったという原体験があり、何とか地域のお役にたてるようなことをしたいという思いで、起業家や中小企業者の支援をさせていただいている。  
私は起業だけを働き方としてお勧めしているわけではなく、チャレンジすること、前向きに生きていくことが大切だと思っており、モデルとなるような起業家のチャレンジや成功体験をお伝えすることで、チャレンジできる人が増えていけばいいなと思ってやっている。
- ・西部氏：人とのネットワークづくりである。通訳や翻訳をやってしていると、どうしても閉ざされた世界になってしまいがちである。しかし、お客様やその先にいらっしゃる方々のことも考え、お客様の伝えたいこと、その考え方を理解しなければならぬため、知識だけでなく、いろいろな考え方、価値観を学ばせていただいている。さらには、海外で仕事をするようになり、ビジネスの考え方が国々によって全く異なるということも肌で感じている。やはりアメリカ人はビジネスにシビアであるし、ヨーロッパは日本的で情をわかってもらるところもある・・・という風に。
- ・早川氏：起業の経緯については先程お話ししたとおりであるが、もう一つの活動として、私自身、当時から女性の社会参画促進に尽力しており、労働局の婦人少年室で15年間、協助員を務めた。念願の男女雇用機会均等法が成立して25年になるが、最近では女性の地位も高まり、男女共同というのが当然の雰囲気になってきたかなと思っている。  
ただ一方で、女性の地位が高まれば高まるほど、弊社のような労働集約型産業で女性の割合が多い会社においては、いろいろと雇用体系に制約ができて、経営者としては難しい状況になっているが、そういう中でもがむしやりに頑張っているところである。

### 起業におけるご苦労について

- ・森川氏：私自身、法律事務所を開設した当時、女性弁護士の事務所であるのを知らないで入ってきた人が、私が弁護士ですという、ちょっと急用を思い出したからと出ていってしまわれた経験は、一人や二人ではない。まだ女性弁護士に社会的な信用がないから仕事を任せられないのだなと大変悔しかったことを覚えている。皆さんもそんなご苦労があればお話しいただきたい。
- ・高嶋氏：1年半前に第一子を出産したが、切迫早産で早期入院となり、その時に受けていた仕事を全部キャンセルしなければならなかった。仕事は他の人に

変わってもらったり、プロジェクトのメンバーが一生懸命やってくれて何とかまわっていったが、自分がこの仕事に復帰できるのかとても不安だった。何とか復帰できたものの、次にまた出産を迎えれば同じ状況になるため、今は、受けた事業をどう続けていくのか、また、協力者を日頃からどうつくっていくのかが、重要だと思ってやっている。

- ・西部氏：「エキップ」とは、チームあるいはスタッフという意味で、スタッフ一人一人が自分の得意分野を持ち寄り、会社という法人格を利用して、お客様と仕事をしていくスタイルにしている。そのため、誰も私のフォローはしてくれない。だから、病気になると収入も一切なくなるので、そういう危機感はいつも持っている。「女性だから」という苦労は、逆にOL時代にはいろいろ悩むことがあったが、起業してからは特にそういうものはない。ソフトピアで岐阜IT協同組合の唯一の女性理事をやらせていただいているが、悩みは皆一緒。むしろ、男性の方が本当に些細なことで悩んでいるように見え、自分が励ます立場になっている。
- ・早川氏：資金面も全て自己責任で誰にも甘えられなかった。仕事と家庭の両立といっても、50%ずつというわけではいかず、私の場合は100%仕事モードでやってきたと思う。ちょうど高度経済成長時代で、東京や大阪へも必死で営業に出掛けていた。だから、子どもが小さい頃にはかわいそうだったかなと思っている。でもお陰さまで、知恵はでてくるもので、夜は自宅近くの東海女子短大の学生さんに、子どもと一緒に遊んでもらうなどして、何とかやってこれた。ここまでくるのに本当に苦労もしたが、苦労のし甲斐もあったと思っている。

#### 女性ならではのアイデア・生活感覚と事業との結びつきについて

- ・森川氏：女性の起業というと、有名な葉っぱビジネス「いろどり」や、先日新聞でも紹介され、今日もご参加いただいているかと思うが、お見舞い品や励ましの言葉のアドバイスしてくれる「お見舞いコンシェルジュ」などを思い浮かべるが、これらは日々の暮らしから出たすばらしいアイデアだと思う。私自身も、仕事と子育ての両立に悩んだので、次の世代のために子育て支援をしようと、急に残業等になったお母さん方にかわって、お子さんを保育園まで迎えにいき、家でご飯を食べさせてお母さんの帰りを待つという、そんなNPOを10年くらい前に始めた。順調に件数ものびてきて、最近はお父さんからの依頼もいただいている。  
起業にはこうしたアイデアが必要であるが、女性は日常生活を通じたアイデアをたくさんお持ちだと思う。ただそれをビジネスにするには、これまた大きなハードルがあるわけで、それを飛び越えるという部分について、お話をいただければ。
- ・後藤氏：私の場合は「おせっかいおばさん」で、おたすけマンをやって、「あったらいいな」を形にしていくことが仕事になっている。「あったらいいな」を実現させて40もの小さな教室をつくったが、その他にも、園児を抱える親の負担を減らそうと、幼稚園が終わった後にそのまま教室をお借りしてレッスンを受けられるようにしたり、仕事で忙しい方のためにはスカイプをつかったレッスンを取り入れた。また最近、日野小学校の隣に「インターナショナルスペース岐阜」という英語で生活する家をつくり、子供たちや地域の人達に、クッキングやゲーム、パーティに参加して楽しんでもらいながら英語に触れていただける場をつくった。要は「あったらいいな」

をやるかやらないかなので、是非手を挙げてやっていただきたいと思う。持論であるが、女性の稼ぎは自分の子供の教育費を稼ぐくらいでいいと思っている。子育てが一番で、仕事は二番。子供が小さいうちは手がかかるので習い事の費用程度を稼ぎ、大きくなれば遅い時間まででも仕事ができるので、大学進学のコストを稼ぐ、という具合に、うちのスタッフにもそうしてもらっている。そもそも、女性には「いい嫁であること」「いい親であること」「いい妻であること」「いい女であること」の4つの役割があると思っており、全部を頑張ることは無理なので、その時その時に適度に濃淡をつければよい。その中で、嫁、親、妻の役割はいずれ終わりを迎えるため、最後に残る「いい女」をつくるため、趣味でも仕事でもよいが、磨いておかないといけないと思っている。

- ・高嶋氏：男性相談者は、事業計画書をしっかり示して、こういう事業をこのくらいの資金でやりたいと持ってこられるが、女性の場合、こんな様なことをやりたい、こんなことがあったらいい、ちょっとやってみたらこの後どうしたらいいの、といった相談が多いと感じている。女性起業家や社会起業家は、その思いが先走りがちで、相手に何を求め、何をやるうとしているのか、ビジネスセクターの人達に伝わらないことが多い。だから私たちは、彼女たちがどんなことを考え、何が課題で何を解決すれば次に進めるかを一緒に整理しながら、つなぐ役割をさせていただいている。それにより、アイデアを事業化できたり、中小企業者と連携していい商品づくりにつながったりできるのだと思っている。
- ・西部氏：今やネット社会で、ビジネスにおいてもネットがないと仕事にならない。私がソフトピアで起業したのも、各企業のHPの翻訳をする仕事をしたいとあって臨んだものであったが、当時は、ベンチャー支援審査員の方に、そんなニーズが岐阜であるのかといわれ、東京ではビジネスとして成り立っていると説明して、何とか認めてもらった経緯がある。10年経った今、クライアントからの依頼や翻訳スタッフとのやりとり全てがメールだけということも多々あり、パリでの仕事についても、スカイプ等を使って現地とのテレビ会議を行ったり、現地のお客様と直接やりとりをしており、ネットの利便性をフルに活かしてビジネスを行っている。
- ・早川氏：もともと、家庭用のお掃除器具レンタルで始めた会社であり、そういう中では家事の多くを担う女性の生活感覚はいろいろと活かされてきたと思う。女性感覚を活かした一例をお話すると、清掃業務を担うクリーンレディにかわいらしい洋服を着せて、ポシェットを持たせ、従来のいわゆるお掃除おばさんとは違ったイメージにしたのは私のアイデアである。

## 会場からの質疑・応答

(委員：小栗真理子氏)

- ・起業をされるにあたっては、ビジョンがあって、どこか成功点を目指してやっていらっしゃるのだと思うが、その目指す成功点とはどのあたりなのか教えていただきたい。

(後藤氏)

目指すところは縁をつなぐというところ。私は人と会えば必ず名刺を配り、どこかへお邪魔すればパンフレットをわざわざ置いてくる。そのくらいに縁をつなぎに行く。いかにして縁をつなぐか、また、人と人との縁をつないであげるかが、今後のチャンスをつくることだと考えている。

(西部氏)

成功点はまだ見えていない。とりあえず、自分で食べていこうと思っていたので、それができたのは一つの成功点かと思う。10年仕事をする中で、段々仕事が広がってきており、今後も仕事の幅を広げていながら、次のゴールを見つけていきたいと思う。

(委員：小林月子氏)

- ・創業者がすごい人だからできた、というのではなく、いろいろな壁はあるものの、誰でも普通に創業できるというような、秘訣があれば教えていただきたい。

(後藤氏)

会社は個人のものではないので、私はいつでも誰かに引き継げるようにしたいと思ってやっている。後継者づくりも大事だし、誰でもできるようにしておくことも大事。次の世代の人が会社を繁栄させてくれるよう託したいと思っている。

(早川氏)

現在、商工会議所女性会においても、女性起業家を育てることを重点に取り組んでおり、創業に関する相談を受け付けているところ。最初は「会社ごっこ」かもしれないが、とにかく女性は楽しみながら仕事を始めるのがいいのではないか。

(委員：西村今日子氏)

- ・高嶋さんが女性の起業のサポートをする中で、最初からこれは無理だな、というものもあると思うが、そういうことも含め、サポートをされるにあたっての要点を教えていただきたい。

(高嶋氏)

男女の違いはないと思うが、大きな資金で大きなことを計画される方には、もっとリスクをさげて、やれるところからやりましょうと言っている。また、これは無理だと思うアイデアも中にはあるが、やってみないとわからないので、違う方向性がないかを探らせてもらい、その中でどうお手伝いができるか考えさせていただいている。

(西部氏)

サポートについて、私は起業をするときに相談相手がおらず苦労した。今はいろいろなサポートもあるので活用すべきだし、そのためには自分で情報を見つけていくことが大切だと思う。行政にお願いしたいサポートについては、特に男女の違いはないと思う。女性だから信用が得られづらいことは確かにあるが、熱意や実績を示していくことで、信用は後からついてくる。

(委員：林正子氏)

- ・男女雇用機会均等法ができて四半世紀が経ち、一方で、女性の地位が高まれば高まるほど制約が多くなった部分もあると思うが、果たして男女平等になったのか、或いは男性の側に何か変化は起こっているのか、そういうことについて感じているらっしゃることがあれば教えていただきたい。

(早川氏)

夫婦でも、そうでなくとも、男女はお互いに自立した立場であることで、相乗効果が生まれて、よりより方向に向かうのではないかと思っている。私は関西商人の娘なので、「商いは飽きないように商いしなはれ」という言葉

を教えられたが、女性の起業も同じで、継続は力なりということだと思う。

(高嶋氏)

女性起業家のアイデアを中小企業者と結び合わせることも多く、最初は中小企業者が懸念されることもあるが、実際に商品化してみても消費者に受け入れられると、次も女性の意見を聞いてみようということになり、またそれをみた他の企業が、女性のアイデアを取り入れてみようとなる、そんな動きが増えていることは感じている。

(西部氏)

少しずつ新聞等で私の名前が載るようになってきたり、自活できるということを実証していくことによって、今まで反対してきた親戚も少しずつ応援してくれるようになり、特に、女性の社会進出に否定的だった世代の伯父が、ある程度認めてくれたのか、「保証人になろうか」と言ってくれるようになったという変化はあった。

### これから起業しようという方々へのアドバイスを

- ・後藤氏：男性は会社を大きくするという野心・野望があつて、それもすばらしいと思うが、女性はそんなに大きなことを考えなくていいかなと思っている。抹茶茶碗に例えれば、1個100円のものをいくつも造るのではなく、1千万円になる茶碗を目指し、造っては壊し、造っては壊し、失敗を恐れず、自分の目指すものをどこまで造れるかと、そんな考えでいいかと思う。やりながらヒントもでてくるし、やらなければ何も出ない。また、やれば応援してくれる方、知恵をかしてくれる方がきっと出てくるものである。
- ・高嶋氏：現在は、「上場を目指してこの企業を成功させたい」という人は少なく、むしろ、今やりたいことや、あったらいいなを実現させる観点で起業をする人が増えていると感じている。私自身も子供を産んで仕事のスタイルが変わったが、自分の自由なライフスタイルをかなえられるのであれば、こういう働き方もあるのかなと思っている。大それたことをするのが起業ではなく、自分のやりたいことを実現させるために、また、ワークライフバランスをしっかりと保つために起業するという選択もあるのではないか。
- ・西部氏：やろうとしていることを好きでいること。起業は誰でも出来るが、それを継続していくことは非常に厳しい。しかし、好きだから頑張ろうという気持ちでやってこられたのだと思う。特にこの地方では、まだ「女はいい人と結婚して幸せに暮らせばいい」という考え方が強いかと思うが、結婚しても好きなことならやり続けられると思うので、ぜひがんばってほしい。また、今や男女対等に仕事をするのが当然であるが、給与の面で格差があるのも事実。そこは女性が声をあげないといけないわけで、「女性はこのくらいでいい」という男性の価値観に従うのではなく、自分達で実力を認めてもらえる社会にしていけないといけない。
- ・早川氏：高嶋さんはご主人もNPO法人の代表で、夫婦でジョイントベンチャーをやられている感じで、理想形ではないかと思う。私自身も、主人とのジョイントベンチャーの感覚でここまでやってきた。起業にあたっては、よきパートナーをみつけ、これは女性同士でも男性とでも夫婦でもよいのだが、それぞれが自立しつつも支えあうことで成功につながるのだと思っている。最初は「会社ごっこ」からでもよいので、女性も自立をし、よきパートナーとのジョイントベンチャーの感覚でやっていくのがよいのではないか。

### まとめ（森川氏）

- ・女性はまだまだ会社組織の中では生きにくい現状にある。育児休業にしても、あれだけ男性に取得するよう、国家として働きかけているにもかかわらず、一向に実施されていないというのが象徴的である。
- ・そうした男性社会の息苦しさから抜け出そうと、起業をされる女性もいらっしゃるのではないかと。だから今後、男性社会が変わらなければ、むしろ、女性の起業が増えていくのではないだろうか。
- ・本日まで参加の皆さんの中からも、是非、起業家が出ていただきたい。

### <会場風景>

