

## 第9回 ぎふ女性経営者懇談会 概要

日時：平成23年12月19日(月)  
14:00~16:00

場所：岐阜大学 全学共通教育棟  
多目的ホール

### <登壇者>

#### ・モデレーター

岡崎女子短期大学 幼児教育学科 特任教授 古川 芳子 氏

#### ・パネリスト(ゲスト) 五十音順

ガッツ家庭教師(株式会社GUTS) 代表取締役社長 古賀 浩嗣 氏

岐阜大学大学院 応用生物科学研究科1年 谷 早織 氏

名古屋市立大学 経済学部4年 中崎 彩 氏

パブリック・ハーツ株式会社 代表取締役 水谷 香織 氏

### <テーマ>

女子学生等からみたビジネスの創出

### <主な発言>

#### 自己紹介

- ・古賀氏：20歳で起業し、岐阜大学の産学官連携インキュベーション施設で3年間お世話になり、会社を興して10年程になる。学生時代に起業をして、苦しみながらも頑張ってきて、落ち着いてきているところ。男性経営者ではあるが、その間のお話をさせていただきたい。
- ・谷氏：大学ではビフィズス菌の遺伝子組み換えなどについて研究をしている。大学3年時に愛知県のいちじく農家で長期インターンシップをさせていただき、その御縁で現在は東海若手起業塾の事務局をさせていただいている。今日は若者の起業を支援する側からお話させていただきたい。
- ・中崎氏：大学2年時に7カ月の長期インターンシップに参加し、その中で中小企業の経営者さん方にお会いする機会が多くあり、自分も経営者になりたいと憧れて、昨年11月にゼロから飲食店を立ち上げてみた。至らないところがたくさんあったので、そこを中心にお話させていただきたい。
- ・水谷氏：岐大工学部から修士、博士、研究員3年間という長い大学生活を経た後、2006年に株式会社を設立した。今年5月には2人目の子どもを出産し、会社は低空飛行で続けているが、春からはまた頑張るぞと思っている。キーワードは社会的合意形成ということで、追ってお話させていただく。

#### そもそも、起業に至るまでの経緯は

- ・古賀氏：モテたい、目立ちたいという思いが始まり。家庭教師の派遣業を始めた頃、岐大の先生と知り合い、学校評価の事業をやらせていただいたご縁で、岐大のインキュベーション施設に入居させてもらった。家賃が安く、箔もつくということで、下心丸出しの入居であったが、非常によくしてもらえた。教育においては、子どもに夢を持たせ、目標を持たせることが大事だが、同業他社はそれができていない、何とか覆したい、と思ったのだが、一切覆

らず、自分の非力さをまず知った。いろいろな先生に相談をし、教を請うて、今も人材育成術を学んでいる最中だが、知識が少しずつ手に入り、自分のやりたいことが、人に伝わる形に変わってきた感じである。現在の生徒数は150人程だが、2年後には500人、2020年には1万人にして、業界1位を目指したいと企んでいる。

- ・谷 氏：大学2年の夏に母とドイツ旅行へ行ったとき、自分の英語が全然通じずに、挫折を感じた。そこで自分を成長させたいと友人に相談したところ、G-netを紹介され、インターンシップのイベントで触れ合った経営者さんや学生がとてもキラキラして見えて、単純に自分もこうなりたいと思い、いちじく農家で4カ月のインターンシップをさせていただいた。主に営業同行やHP・ブログの更新をさせていただきながら、仕事の仕方、経営者としての考え方、行動の仕方を学べた。人生の師匠ともいべきその経営者さんと出会えたのは大きかった。その後、G-netの学生部でイベント企画や学生相談の仕事をしていただき、大学院に進むと決めた時に、あらためて学生として社会勉強をしながら自分自身でもチャレンジをしたいと考え、その場として東海若手起業塾の事務局を選んだ。
- ・中崎氏：大学受験で希望した大学に行けず、私はこんなものではないという負のエネルギーから始まったと思う。そこで、自分は社会でどれだけ役に立てるのか実力を試すため、7カ月の長期インターンシップに取り組んだ。上司について企業開拓をし、中小企業の経営者さん達にお会いする中で、将来自分も起業したいと話したところ、出資してくれるという方がいて、その時自分にとって身近だったカフェを始めることになった。半年間かけて準備をし、名古屋駅近くの古民家を改装してオープンしたが、飲食店で働いた経験もなく、いろいろな人に助けていただいた。お店の立地がよくなかったので、「古民家改装」「大学生の起業」「地域の活性化」の3つを掲げてプレスリリースしたところ、多くのメディアが取り上げてくれて集客につながった。目指したのは、名古屋の学生が元気だということの発信と、シャッター街となった地域の活性化につなげることだった。
- ・水谷氏：振り返れば高校生の時、長良川河口堰が建設間際になっても賛成・反対の議論がまとまらないのを知って、もっといい進め方があるのではないかと考えたのが始まり。シビル・エンジニアリングという言葉に憧れて大学は工学部土木工学科に入学したものの、構造物のみと向き合うことにそれ程興味はわかなかった。3年生の時、ある教授から海外では市民と一緒に公共事業を計画して進めているという話を聞き、そういう仕事に就きたいと思ったが「ない」と言われ、研究分野としてもなかったため、博士課程に進んだ後にその研究計画を聞いて、晴れて研究員として研究をさせてもらえることになった。結婚し、仕事と家庭を両立する方法として、そのまま大学のスタッフとして残るのも魅力的であったが、自由に自分らしいやり方、働き方をしたいと思い、起業して会社を設立することにした。

何を目的として起業されたのかも含め、起業の経緯について補足を

- ・古賀氏：「総合学習」として小中学校に社会人講師を送りこむことが始まった頃、社会人は忙しいから講師ができないだろうと考え、学生を組織してサークルをつくり、環境・福祉教育等を行った。やってみると子どもが目をキラキラさせて聞いてくれて、教育が面白かった。そんな経験を経て、また、起業したいという思いもあって、既存の家庭教師派遣業に目を向けてみると、

自分の方がうまくできると思えた。子どもには目標を定めさせ、そのために毎日何をするかを決めるのが重要で、それさえ決まればあとは横に先生がついて、わからないところを教えてあげればよい。実際には意欲の問題等で一筋縄ではいかないが、学ぶのは難しいことではなくて、基本楽しいものであると思っているので、マンツーマンで子どもに関わりながら、勉強するのが楽しいとか、知識に対する渴望感を満たせるようなビジネスをつくりたいと思っている。

- ・谷 氏：東海若手起業塾でも、起業したいという学生の相談を受けることがあるが、具体的にどう進めていくのか、資金はどうするのかということで悩む学生が多い。だから、経営者の考え方や資金調達の方法を学ぶ環境が必要だと感じている。実際に起業支援をするのは専属のコーディネーター等で、私が直接支援するわけではないが、どういう貢献ができるかを考えたときに、例えばコーディネーターに言いにくいようなちょっとしたことでも、同じ目線で相談にのれる事務局員になればと思ってやっている。最近感じるのは、学生は就職活動となった時に、例えば農学部ならバイオ研究関係か食品会社、教育学部なら先生、という具合に進路の選択肢が決まってしまうので、そうではなくて、もっといろいろな職業に触れる機会、大人と会って行動や考え方を学ぶ機会が必要だと思っている。
- ・中崎氏：名古屋の学生は、東京の学生に比べて安定志向で内向的なイメージがある。東京に行けば、世界で活躍したいと思っている人がたくさんいるわけで、自分もそういう人たちと戦っていきたい、自分が先頭をきって名古屋を変えたい思いがあった。周りにも起業している学生はいたが、学生内では知られていても社会では知られておらず、世の中にアピールしないと頑張っても意味がないと思い、自分がカフェをやるときには広報に力を入れた。起業においては、ロールモデルは必要で、自分には身近に経営者の知り合いがいたので何でも相談できたが、普通の学生には相談できる知り合いはいない。最近、私のところにもカフェを開業したいという女子大生が話を聞きに来てくれるが、これも世の中にアピールした結果であるわけで、私を踏み台に頑張ってもらえればと思っている。
- ・水谷氏：研究員2年目に、ちょうど大学のインキュベーション施設がオープンする時だったので、そこに入ってみようかなと考えたのが起業するかしないかの分かれ道だった。インキュベーション施設では、起業を練習する機会を多々与えていただいた。2年間の入居期間を終了するときに主に外部の評価委員から事業評価を受けたのだが、一人を除いて皆、事業として成り立たないという評価で、入居の延長は認められなかった。これが悔しくて、ドリームゲートという起業コンテストに応募した。結果、中部で2位となり、名古屋市のインキュベーション施設もご紹介いただいた。風の噂で「助けなくていい。大学を出て起業するなら、それくらいの試練は自分で乗り越えよ」という教官の声を聞き、とても嬉しかった。大学での教育は、そうあるべきだと思う。

今日に至るまで苦労されたこと、若手が起業するのに必要なサポートは

- ・古賀氏：苦労は、やはりお金がないということ。貯金を取り崩していくと1年半で底をついてそれで終わりだと計算しながらやっていた。また、大手企業に就職した友人が少しずつ頑張りだすと、売り上げがあがらない自分は何をやっているのかと正直つらかった。そんな、モチベーションが下がった時

には神社を3か所まわってお詣りしてから仕事にいった。

起業する学生へのメッセージとしては、まず、人は月10万円で暮らせるのでバイトでもいいので10万円を稼ぎながらとにかく続けること。続ければ何らかの形になると思う。それから師をもつこと。大人は、若い人が頼れば意外と受け入れてくれるもの。周囲のサポートとしては、師となる人を紹介してくれるところがあるとよい。また、ビジネスプランを見てくれて、あたたかく訂正してくれる、さらには銀行まで一緒に行って融資の話をしてくれる、そこまでやってくれる人がいればその起業家は成し遂げられると思う。行政には、起業支援の助成の他に、仕事を与えてあげてほしい。安い仕事を与え、それをやってみろという。そうやって契約書のつくり方から覚えられるので、そんなサポートがあるといいと思う。

- ・ 谷 氏：起業家は頑張っているが、一人ではやはり心細いので、メンターと一緒に伴走してくれるコーディネーターなど、応援する環境が整うとよい。学生は、大学やバイト、サークルだけではなく、社会との関わりの中で学ぶこと、大人の考え方、行動の仕方、生き方をみて、自分の人生、将来について考える機会を増やすとよい。  
今の私は起業するつもりはないが、最近、意識が変わってきたことがある。実家が経営している赤字続きの銭湯に、全然関わりたくなかったのだが、起業塾の事務局で、地域について本気で考え、一生懸命事業に結び付けようとしている人たちに触れて、自分も将来、銭湯に絡めて地域のことに取り組むのも楽しいのではと思うようになった。現場のことは何も知らないし、経営もよく知らないが、そうやって実家の銭湯と地域に関わっていきたくらいなと思いはじめている。
- ・ 中崎氏：若者が起業にあたって困ることは、「お金がないこと」「ノウハウ・知識がないこと」「人脈、相談する人がいないこと」の3つ。私はお金に関しては幸せなことに出資して下さる方がいたので困らなかったが、それはそれで、苦勞すべきところを経験しなかったのはマイナスだったと思う。ノウハウについては、コンサルタントしてくれる人が傍にいるといいのだが、普通はどうやって知り合うかがわからない。私はインターンシップで相談できる人に出会っていたのでそこも助かった。事前準備は相談しながらでよかったのだが、オープン日は大変だった。開店時間前にお客さんが並んでくれたので、1時間前にオープンし、回せるはずもないのに一度に17名のお客さんを入れた。せまい厨房に5人もスタッフが入ってグズグズで、食材は途中で切れるし、コーヒーマーカーは壊れるしと悲惨で、早々に店を閉めて号泣し、スタッフと反省した。次の日からは回せるようになったが、事前に営業ノウハウをアドバイスしてくれる人がいたら、サイレントオープンから始めただろうし、地に足のついた営業ができたと思う。
- ・ 水谷氏：私も「仕事を与えること」がよいサポートだと思う。安くても自腹を切って仕事をいただけるのであれば、それだけで感謝であり、そこでやっとサービスの提供、付随する準備、請求書・領収書の発行、経理事務といった一連の流れがわかる。フィードバックをいただければさらにありがたい支援となる。先輩起業家等による伴走型のサポートは私も受けたが、これは一生感謝するほどありがたい。私の場合、先輩と一緒にやろうと声をかけてくださり、市民参加で公共事業の合意形成をするにあたって話し合いをする場の司会進行役を与えていただいた。そうして半年くらい一緒に仕事をさせていただいて、見守っていただきながら必要に応じて厳しいことを

柔らかく伝えていただいた。

苦勞といえば、出産前後の仕事とのバランス。切迫流産になり一生懸命働きたいけど働けない。子どもを産んだら一生懸命働ける、と思ったら子どもは産まれてからが大変だった。ある女性の先輩をロールモデルにしたが、彼女はタフ過ぎて自分に同じことはできなかった。仕事は思うようにいかないし、家事は10倍に増えるし、夫は働き方を変えないし、とイライラしたが一緒に働く先輩のママ達の「私もそうだったよ」という話で癒された。ロールモデルは、自分の働き方・生き方を見つけるための参考となるよう、また男性にも働き方・生き方の幅を持ってもらえるよう、多様な「家族のロールモデル」が必要だと思う。

#### 会場からの質疑応答・意見交換

(一般聴講者：岐大生)

- ・ロールモデルとなる人と出会う機会として、長期のインターンシップの他にはどのような機会がありえるか。それと、東海若手起業塾では、現在、長期インターンシップを5名程に絞って支援されていると思うが、今後増える可能性はあるか。

(谷氏)ロールモデルと出会う機会としては、ネットで検索してセミナーやイベントに参加するのもいいし、大学の教授に経歴や研究の話聞くのもいい。出会う機会はどこにでもあふれているので、つかめるかはその人の感度にもよると思う。それから、起業塾の現状として、コーディネーターの数からしてサポートできるのは現状の人数となっているが、これから起業家を広げていくには足りないと思う。

(中崎氏)できる学生は自分で切り開いていくわけで、気になる会社があればメールを送って社長さんに会いに行く人もいると思う。長期インターンシップにしてもそういう感度が高くないとできないと思うので、何をどうしていいかわからない人には、そういう出会い方から教えてあげることが必要だと思う。また、お会いするにしても理由は必要で、自分が起業したいのでどんな準備が必要かとか、相応の質問を準備するといったことを教えてあげることも大事ではないか。

(委員：林正子氏)

- ・4人のパネリストの方々共通するのは、ロールモデルとの出会いや、数値目標も含め具体的な計画を立てていらっしゃることと、あきらめないその行動力、それから自己相対化ができていらっしゃることだと思う。そういう観点から感銘深くうかがったが、同時に、大学教員としての立場から、学業・研究との両立はどのようになさったか、また、子育てとの両立だとか、起業におけるいろいろな場面での両立は、どのような状況であるかについてうかがいたい。究極的にはこの両立がカギとなって、楽しみながら仕事をなさっていらっしゃるのだと思うが、その原動力について教えていただきたい。

(中崎氏)大学入学時には絶対首席で卒業してやる、成績優秀者になると思い、1年時には本当に成績優秀者になるくらい勉強中心の生活をしてきた。インターンシップをするようになってからは、大学と仕事を両立させ、3年生の前期には4年生のゼミを除きすべての単位を取り終え、それからカフェを立ち上げるために休学し、現在も休学期間中である。私の場合は両立というよりは、勉強する時は勉強、お店をやるときはお店、という感じで、やりたいことをガッツリやるというスタンスであったので、それぞれ集中できたのかなと思っている。

(水谷氏) 両立という考え方はしていなくて、どういう人生を歩みたいかということ必死に考え、やりたいことだけで組み立てているという感じ。私は子どもを、家族を大切にしたい。そのうえで仕事をやりたいとなれば、10時から16時に一生懸命働いて、それ以外は家族のためにつかう。短い仕事時間の中で、いかに楽しく仕事をするか、稼ぐにはどうしたらいいかを考える。それを考える面白さは原動力になっていると思う。

(古賀氏) ダラダラせずに時間をきっちり区切り、家族のための時間をつくるということは心がけている。経営者的に考えると、「情けは人のためならず」で、まわりまわって自分が救われるということで、自分のためではなく、人のために時間をつかうことを心がけている。一日の時間割にも関わってくるが、人のために時間をつかうようにすると経営もうまくと思っている。

(谷氏) 当初、インターンシップは春休みだけにしようと思ったのだが、せっかくやるのなら長い方がいいし、今しかやれる時がないと思ったので長期でやった。学業では院に進み、積極的に学びたいことを学ぶことにしている。自身の変化としては、単位をとるための勉強ではなくて、やりたいこと、学びたいことのための勉強がわかるようになってきた気がする。

(委員：荒木陽子氏)

企業である以上、利益は必要であるが、どの程度の利益を目標にされ、どのように運営されていられるか。また、学業について、自分の学生時代は学業だけで精一杯であったので皆さんの姿を素晴らしいと思いながらも、なぜ今起業した方がいいのか、学生時代に起業をする意義をお教えいただければ。

(古賀氏) 粗利2%を目標にやっている。利益率とは会社に残るお金なので、税金で持っていかれるよりは従業員に還元したいところであるが、企業体として生き残るにはそのくらいは出さないといけない。学生時代になぜビジネスをするか。私自身は工学部で教育とはまったく関係がない。それなのにやっているのは、高校時代には進路が定まっていなかったということ。偏差値だけで大学を選び、何となくモノづくりを選んでみたけれど、それより楽しいと思えることがあったということ。とはいえ、本来は進んだ学部の専門分野を極めるべきとは思っている。

(谷氏) 学生時代に社会との関わりを持つことで、甘えるわけではないが、社会人の方々からよくしてもらえる。アドバイスをしていただきやすいというメリットがあるのではないかと。学業については、熱心に研究をしている学生に比べたら、自分の実験量は足りないと思うが、大学時代にやりたいことを一生懸命やるのもいいのではないかなと思っている。

(中崎氏) カフェをやるからには絶対利益を出すぞと思い、2か月で黒字になり、結局、諸事情で1年後に閉めることになったものの、閉店までは黒字でやることができた。家賃がすごく安かったということも助かった。

なぜ学生時代にビジネスをやるのかについては、私の素朴な疑問として、就職活動をするのに、社会も企業の良さも何も知らないのに、どうやって就職活動をするのかと思う。だから私は社会に出る前に、社会人と触れ合う機会をたくさん作り、その経験をもとに会社の選択に活かしたいし、或いは起業に活かしたいと思ってやっていた。ただし、やってみると、やはりそれなりの土台が必要だということがわかり、学生は学業に専念しないといけないということも身にしみた。だから残り1年ある大学生活の中で、経済学部生として、経済のことや世界情勢、ビジネス視点での授業をたくさん選択し、学びたいと思っている。

(水谷氏) 利益については、経営者となったばかりの頃は、なぜお金儲けなんかしないといけないのかと思い、その葛藤もあったが、最近はお金も必要だと思っている。お金があれば人を雇用したり、サービスを開発したり、よりよいものができるようになったからである。実績としては百万円程度の赤字と黒字を行ったり来たりという感じ。生時代に起業する意義は、なんとなく大学生生活をおくるより、一度思うように思いっきり働いて、学ぶ必要性をひしと感じた時に改めて学んだ方が、貴重な若い時期を有意義に過ごせることだと思う。

(委員：河瀬晴予氏)

- ・普通に勤めていても、出産後復職するのは非常にハードルが高く、起業家ならなおさらだと思う。女性にとって起業と出産についてのタイミングはあると思うか。

(水谷氏) 私は31歳で起業し、34歳で第1子を産んだ。産んでみたらものすごく大変であったので、どうせ思いっきり働けないなら短い時間にしたいと、36歳で2人目を産んだ。若い人に聞かれば、出産、育児も若い時を勧めらると思う。3人目という選択肢もできるだろうし、違う価値観に出会うかもしれない。ただし、もう一回自分がやるとすれば、起業してベースをつかって、何とか動かせるようになったところで出産して育てて、というこのタイミングになると思う。欲しいと思った時に子どもを授かったことは奇跡だし、心身ともにとってもハードなので、正しいかどうかわからないが。

(委員：西村今日子氏)

- ・弊社が上海で受け入れたドイツ人インターンの例をご参考までに紹介したい。彼は、ケンブリッジ大学1年生だが、自分で会社を持っていて、インターンでもどんどん現場に入って改善・提案をし、イギリスに戻った後にはお客さんまで紹介してくれた。彼がこうまでなるには3つの背景があった。まずは中学卒業後に職業訓練を受けていること、それからその職業訓練での人脈を持っていること、もう一つはケンブリッジ大学の仲間、弁護士や会計士などサポーターとなる人が周りにいること、であった。日本でも、今後、無防備に起業するケースがないように、こういう背景、強力な布陣を持てるとよい。それには、大学と企業、教育と職業訓練がもっとランダムに行き来できるようにするとか、大学を出るまで働く経験がないというのではなく、どんなタイミングでも大学に入れ、どんなタイミングでも企業が受け入れてくれる、という環境ができれば、いざ起業をしたときにでも成功しやすいのではないかと思う。

(一般聴講者：岐大生)

- ・今、自分の生活の中でテーマとなっているのが、責任、責任感というもの。私も週末にエクスターンシップという形で社会で勉強させてもらっているが、社会人の方とは責任が違い、学生の私は守られている環境にあると感じている。いずれ社会人となれば責任を持たないといけないわけで、皆さんが責任を感じられた体験をお聞かせいただければ。

(水谷氏) 責任を持つとは、同時に権限を持つこと。それは大変だが気持ちのよいことでもあって、私は代表になってから人に対してこうやってほしいと思わなくなった。結局それは自分の責任であり、人の責任にしなくなったのはとても気持ちがいい。学生時代にはダンス同好会を創設し、その代表をやったが、その時にも責任があった。また、20歳からは親から経済的支援を受けないと決めていたので、自活して自分を「経営」したが、そこにも責任があった。そんな感じで、学生のうちでも責任を感じることはできると思う。

(古賀氏) 責任を感じることはあまりなくて、誰かに責められることは一切な

く、ただ、お客さんに契約を切られたらそれで終わりという世界。自分で生活をちゃんとしないといけないとか家族を食べさせるとか、そういう責任は徐々に伴ってきていると思う。

逆に若い世代から先輩起業家に聞いてみたいこと

(中崎氏)

- ・結婚や出産のタイミングや、仕事との両立について、もし20代に戻ったとしたら、人生のプランを考え直すとしたら、どういう道をすすめるか。

(委員：小栗真理子氏)

私は39期目を迎える葬祭会社を経営しているが、3人の子育て中は、子供と向き合う時間をつくるため、パートに切り替えて仕事をしていた。若い頃に戻ったら、といっても、皆さんのような発想力はなかったし、私の場合は、子供に食べさせるため、とにかく働かざるをえなかったということで、働くことは食べるためというものであった。その他には、天性を磨くために働く、ということもあったと思う。

師が必要というお話があったが、確かにそのとおりで、私は自分の母が経営者であったので、メンターが身近にいたが、今後、私たちが小中学校などに出掛けていって、働くとはどういうことかを語る機会を与えてもらいたいなと思っている。働くことは生きること、真剣なのだということを伝えられたらと思っている。皆さんには自分の人生とあわせ、仕事人生を成功させていただきたいと思う。

まとめ(古川氏)

- ・社会が若い世代に対し、起業についてのきっかけを与えることが、次の学びにつながるという点でも非常に大事である。例えば、インキュベーション施設の提供を県レベルなどで行えるとよい。
- ・私が大学で受け持つ「女性の自立と人権」という講座の生徒に、起業について質問したところ、7割の生徒が具体的にこういう仕事をしてみたいと答えてきた。私の学生時代にはそこまで考えられなかったことであり、具体的な起業のイメージを描けるよう情報をいかに届けていくかがこれからの課題。
- ・これまでの議論の中でもロールモデルやメンターの重要性がでていたが、女性経営者の皆さんに出会える機会の創出や、女性経営者・女性研究者のロールモデル集を統合して誰でもアクセスできる形に整備していくとよいのではないかな。
- ・子育て、介護、看護などライフステージの中のでてくる課題は、もしかしたら新しい起業のヒントになるものかもしれないので、家族だけの問題ととらえないで、そのことを社会で共有し、具体的なサポートシステムをつくるのが若い方のチャレンジへの応援になる。
- ・男性も含め、Face to Faceでそういう問題をどうとらえるのか、どうシェアできるのか、話しあえる場を整備することも今後必要ではないかな。

<会場風景>

