

2020 年度調査研究事業
女性の労働に関する調査研究事業
起業女性のニーズ調査
～起業準備段階から軌道に乗るまでの課題と
求められる支援に関して
(最終報告書)

一般財団法人とよなか男女共同参画推進財団

2021 年 3 月 30 日

2020 年度調査研究事業

女性の労働に関する調査研究事業

起業女性のニーズ調査

～起業準備段階から軌道に乗るまでの課題と求められる支援に関して
(最終報告)

■ 目次 ■

1. はじめに	p 1
1 調査の背景	
2 目的	
3 想定	
4 調査の概要	
2. 追跡アンケート	p 7
1 概要	
2 回答	
3 まとめ	
3. グループインタビュー	p 17
1 概要	
2 結果の概要	
3 まとめ	
4. 個別インタビュー	p 26
1 概要	
2 結果の概要	
3 まとめ	
5. 調査結果	p 31
6. 総括	p 32
7. 附属資料	p 34

1 はじめに

1. 1 調査の背景

<「結婚・出産等で離職した女性の就労促進事業」業務の受託>

一般財団法人とよなか男女共同参画推進財団は、2016年度から2018年度にかけて地方創生推進交付金事業「結婚・出産等で離職した女性の就労促進事業」業務を受託した。女性の世代別労働力率は結婚・出産を機に下がり、子育てが落ち着いた頃に上がるいわゆる「M字カーブ」を描く。そうした「M字カーブ」の谷間にあたる世代の女性を対象として再就職支援と起業支援を実施した。

再就職支援「お仕事リターンズ・プロジェクト」は、就労経験の浅い女性やブランクのある女性を雇用労働につなげることを目標としてプログラムを提供した。起業支援「起業スターターズ・プロジェクト」は、専門スキルや就労経験を活かして社会参画をめざす女性に、事業計画作成や販売戦略など実践的な内容を中心に事業を展開した。

<自由度が高く専門性を活かせる働き方としての起業>

現在、就業者の中で最も多くを雇用労働者（2019年女性90.9%・男性88.0%）が占め、自営業主の割合は少ない（2019年女性4.6%・男性10.6%）。¹

しかしながら、近年のインターネットの発達によって少額の投資で起業できる環境が整ってきており、起業への関心が高まっている。第2次豊中市男女共同参画計画改訂版においても女性の起業支援は重点的に取り組む施策となっており、働き方の一つとして定着しつつある。

雇用労働者はさまざまな法律に守られているが、労働時間や勤務場所などの自由度は少ない。一方で、自営業主は収入が不安定といったデメリットがあるが、自分の裁量で働く時間や場所を設定できるメリットもあり、働く意欲や高い専門性を持ちながら、家事・育児・介護および夫の転勤などを理由に雇用労働に留まることが難しい女性にとって、自分の裁量で働くことができる起業のメリットは大きいと考えられる。

また、家事・育児・介護を女性が一手に担うことを前提として、時間や場所を過剰に制限する働き方につながる可能性もある。

こうしたことを背景として、財団では起業支援「起業スターターズ・プロジェクト」を実施した。

¹ 『令和2年版厚生労働白書』 厚生労働省 2020年

＜受託事業「起業スターターズ・プロジェクト」の概要＞

当財団が管理・運営をしている「とよなか男女共同参画推進センターすてっぷ」では、設立当初から女性の就労支援を実施していたが、起業をめざす女性を対象とした事業についてはしばらく実施していなかった。そのため、受託事業「起業スターターズ・プロジェクト」の実施にあたり、外部の関係機関などの協力を得て近年の女性起業家の傾向をつかみ、プログラムの構成や講師の人選などを検討しつつ事業を展開した。

＜実施期間＞

2016 年度から 2018 年度の 3 年間

- ・2016 年度 11 月～2017 年 3 月
- ・2017 年度 9 月～2018 年 2 月
- ・2018 年度 10 月～2019 年 1 月

＜プログラム詳細（年度単位）＞

- ・女性の起業プレ講座（全 1 回）…起業した女性の体験談を聞く講座
- ・女性の起業連続セミナー（全 10 回）
- ・グループ相談会（全 7 回）
- ・個別相談（全 2 回）
- ・出店フェア（2016 年度と 2017 年度 1 回・2018 年度 2 回）

＜参加者＞

	参加人数			
	2016年度	2017年度	2018年度	計
女性の起業プレ講座	40	37	36	113
女性の起業連続セミナー	35	35	27	97
グループ相談会	66	38	35	139
個別相談	13	9	10	32
出店フェア	24	24	65	113
計	178	143	173	494

1. 2 調査の目的

＜受託事業「起業スターターズ・プロジェクト」のプログラムの有用性の検証＞

実際に起業している女性が少ない中で、起業をめざす女性たちに必要なものとして

基本的なノウハウに加えて「専門家からのアドバイス・先輩女性起業家との出会い・起業をめざす仲間とのつながり」を想定し、3年間の事業を実施してきた。参加者にとって効果的なプログラムを提供できたのか検証する。

＜女性の起業に必要な支援を知る＞

起業をめざす女性や起業したばかりの女性が抱えている課題を探る。どのような支援が必要とされているか知り、今後の事業を考える手がかりとする。

1. 3 想定

＜抱えている課題の想定＞

起業（自営）が雇用労働と異なる点として、就労時間を自身で設定できること、収入が一定ではないことが挙げられる。起業が軌道に乗るまでは、就労時間や収入が希望よりも少なくなる可能性がある。

- ①起業をめざす女性や起業を始めたばかりの女性は、雇用労働とは異なる働き方の中で家族に起業に対する理解や協力を求めにくい状況にあるのではないかな。
- ②女性が家事・育児を中心となって担うのが現状である社会の中で、起業をめざす女性や起業を始めたばかりの女性は、家事・育児を自身が担うことを前提に事業内容を決めているのではないかな。また、起業という働き方を選ぶ背景になっているのではないかな。

＜必要とされる支援の想定＞

- ③起業をめざす女性への支援として、事業計画の立て方や資金調達といった基本的なノウハウが必要とされているのではないかな。
- ④起業は経営判断を自身で行うため、手本となる事例やネットワークづくりが支援として求められるのではないかな。
- ⑤起業をめざす女性や起業を始めたばかりの女性が育児中である場合、子どもの預け先が課題になるのではないかな。

1. 4 調査の概要

＜調査の流れ＞

2016 年度 地方創生交付金事業一億総活躍社会実現のための豊中市チャレンジ就労支援事業「結婚・出産等で離職した女性の就労促進事業」業務として「女性の起業連続セミナー」を実施（2016 年度～2018 年度）

2018 年度

「女性の起業連続セミナー」修了生への
追跡アンケート



「女性の起業連続セミナー」修了生への
グループインタビュー

中間報告（１）



2019 年度

「女性の起業連続セミナー」修了生への
個別インタビュー

中間報告（２）

2020 年度

本報告

<調査の対象>

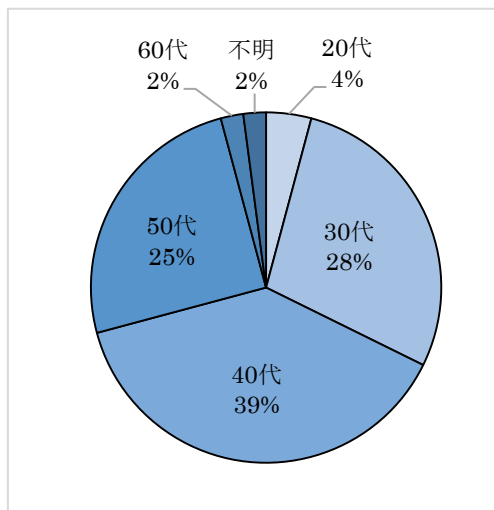
2016 年度～2018 年度に財団が実施した豊中市の「地方創生推進交付金事業一億総活躍社会実現のための豊中市チャレンジ就労支援事業『結婚・出産等で離職した女性の就労促進事業』業務」である「起業スターターズ・プロジェクト」のメイン事業「女性の起業連続セミナー」の修了生を対象とする。

<受講者数> 単位：人

	1 期（2016 年度）	2 期（2017 年度）	3 期（2018 年度）	計
受講者数	35	35	27	97

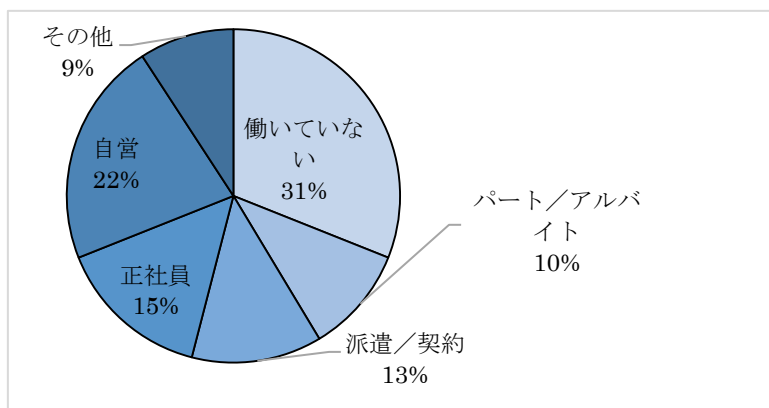
<受講時の年齢> 単位：人

	1 期（2016 年度）	2 期（2017 年度）	3 期（2018 年度）	計
20 代	2	1	1	4
30 代	9	8	10	27
40 代	9	18	10	37
50 代	14	6	4	24
60 代	1	0	1	2
不明	0	1	1	2



＜受講時の就労状況＞ 単位：人

	1 期 (2016 年度)	2 期 (2017 年度)	3 期 (2018 年度)	計
働いていない	13	9	5	27
パート／アルバイト	1	3	5	9
派遣／契約	1	1	9	11
正社員	8	3	2	13
自営	3	11	5	19
その他	0	6	2	8



＜各調査の目的と手法＞

①修了生への追跡アンケート

目的：「女性の起業連続セミナー」のプログラムの効果を確認し、修了生の現状を把握する。

手法：往復ハガキでのアンケートとセミナー終了時のアンケート

②修了生へのグループインタビュー

目的：修了生の起業に向けた動きや抱えている課題、目標とその達成に必要な要素を知る。

手法：座談会形式

③修了生への個別インタビュー

目的：修了生が起業するにあたり、家庭環境や家事育児の影響を明らかにする。また、ワーク・ライフ・バランスをどのように捉えて実践しているかを明らかにする。

手法：個別の聞き取り

2 追跡アンケート

2. 1 概要

<対象>

「女性の起業連続セミナー」修了生（初回のみの参加者は含めず）95 人

- 内訳 1 期生（2016 年度受講）35 人
- 2 期生（2017 年度受講）33 人
- 3 期生（2018 年度受講）27 人

<実施方法>

- 1 期生・2 期生：往復ハガキでのアンケート（ハガキ返送、もしくはメールフォーム送信での回答）
- 3 期生：講座終了時のアンケート（アンケート用紙記入での回答）

<実施期間>

- 1 期生・2 期生：2018 年 12 月 3 日～12 月 25 日
- 3 期生：2019 年 1 月 10 日（講座終了時）

<質問事項>

調査目的に沿って以下の質問を設定した（質問項目の詳細は附属資料参照）

- ・ 起業に対しての現状を確認する質問
 - ①現在では起業についてどのような段階か
 - ②どんな分野の起業か
- ・「女性の起業連続セミナー」のプログラムが効果的だったかを確認する質問
 - ③女性の起業連続セミナーで役立ったもの
 - ④セミナーで③の項目以外に取り上げて欲しかったこと
- ・ 今後の調査への協力の呼び掛け
 - ⑤グループインタビュー協力について

2. 2 回答

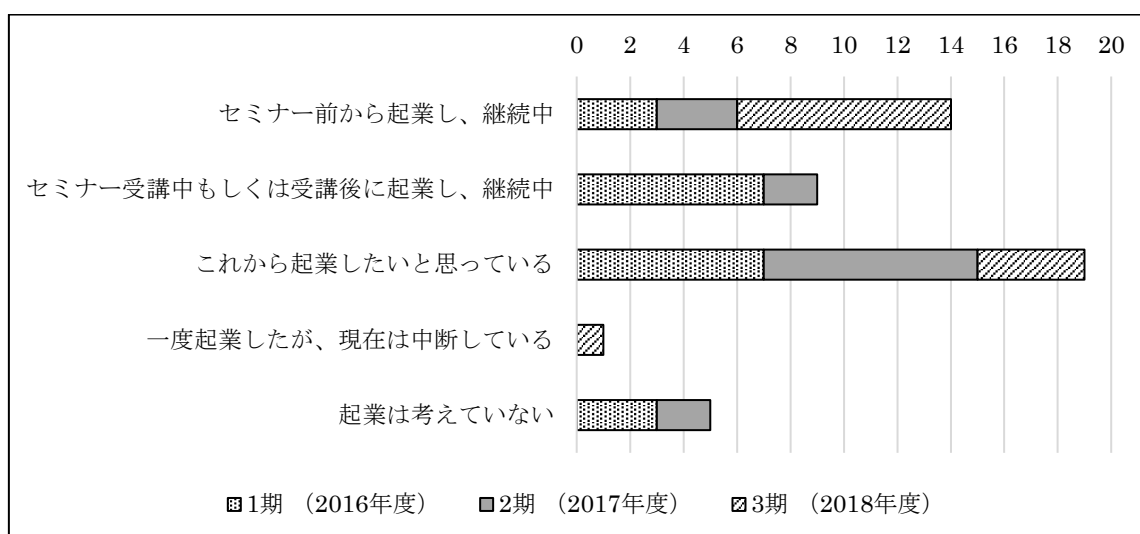
<回答数>

単位：人	1 期 (2016 年度)	2 期 (2017 年度)	3 期 (2018 年度)	計
受講者数	35	33	27	95
回答数	20	15	13	48
無回答	15	18	14	47
回答率	57.1%	45.5%	48.1%	50.5%

※初回のみ参加者は調査せず

<回答時の起業状況>

単位：人	1 期 (2016 年度)		2 期 (2017 年度)		3 期 (2018 年度)		計	
セミナー前から起業し、継続中	3		3		8		14	
セミナー受講中もしくは受講後に起業し、継続中	7	計 10	2	計 5	0	計 8	9	計 23
これから起業したいと思っている	7		8		4		19	
一度起業したが、現在は中断している	0		0		1		1	
起業は考えていない	3		2		0		5	



<回答の傾向とそこから考えられること>

「これから起業したいと思っている」との回答が48件中19件と最も多くなった。3期生は受講後まもない調査だったため、今後起業に至る修了生が増えると考えられる。

追跡調査の時点で起業している修了生のうち、「セミナー受講前から起業し、継続中」の回答が14件で、「セミナー受講中もしくは受講後に起業し、継続中」の回答9件より多かった。

<起業内容（ジャンル別）>

※起業内容はアンケートの回答のまま記載。

<小売>

受講前に起業し、継続中	2期生	ハンドメイドの販売
受講中、もしくは受講後に起業し、継続中	1期生	ハンドケアサロンとオリジナル香水の販売
		学生服のリユース
これから起業したいと思っている	2期生	キャラクターグッズの制作販売

<サービス>

教室、講師業	受講前に起業し、継続中	1期生	フラワーアレンジメント教室
		1期生	講師業
		3期生	抱っこ講習
	受講中、もしくは受講後に起業し、継続中	1期生	料理教室
		2期生	英会話レッスン
	これから起業したいと思っている	1期生	学習教室
		1期生	サービス業
		1期生	塾、ソーシャルコミュニティ
		1期生	講師業（マネジメント業）
		2期生	お菓子の教室
サロン、技術提供	受講前に起業し、継続中	1期生	鍼灸院
		3期生	エステサロン
		3期生	カラーセラピー、パワーピアス®セラピー
		3期生	カリグラフィによる筆耕
		3期生	撮影
		3期生	グラフィックデザイナー、イラストレーター
		3期生	ペーパーを使用したチラシ・結婚式招待状のデザイン

	受講中、もしくは受講後に起業し、継続中	1 期生	フットケア、足育、シューフィッター
		2 期生	撮影もできるフリーライター、フードコーディネーター（日本酒利酒師）
	これから起業したいと思っている	2 期生	健康美容栄養サロン
		2 期生	社労士
		3 期生	アロマトリートメント
	一度起業したが、現在は中断している	3 期生	ヘナアート
カウンセリング、コンサルタント	受講前に起業し、継続中	2 期生	女性、特に主婦の起業支援
		2 期生	女性の働く支援
		3 期生	カウンセリングとセラピー
	受講中、もしくは受講後に起業し、継続中	1 期生	整理収納サポート（サービス業、コンサル）、講師業
		1 期生	心理カウンセリング
		1 期生	ウェブコンサルタント
	これから起業したいと思っている	1 期生	女性の心身の健康
		1 期生	メンタルヘルス、予防医学、介護予防
		2 期生	コンサルタント
		3 期生	EC コンサル
		3 期生	コーチング、カウンセリング
他	これから起業したいと思っている	1 期生	飲食
		2 期生	考え中(セミナー終了後にコンサル入ってもらってます)
		2 期生	技術習得のため勉強中で具体的な方向性を模索している
		2 期生	コミュニティ
		3 期生	家での保育

<回答の特徴とそこから考えられること>

回答数 43 件のうち 39 件をサービス業が占めた。サービス業のうち、教室・講師業、サロン経営・技術提供、カウンセリング・コンサルタント業の割合が同程度となった。

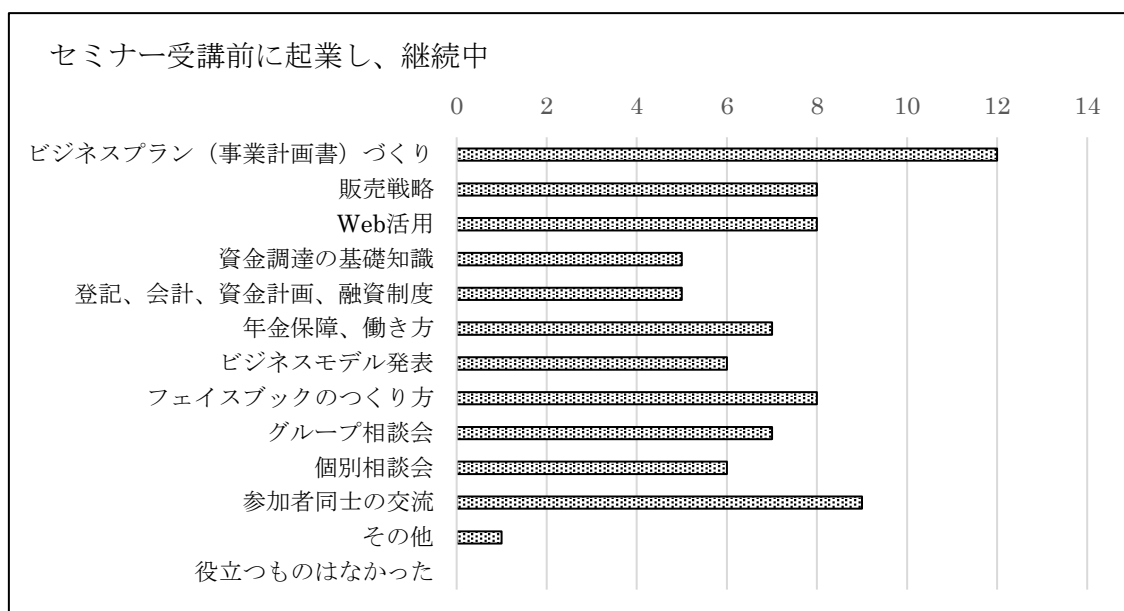
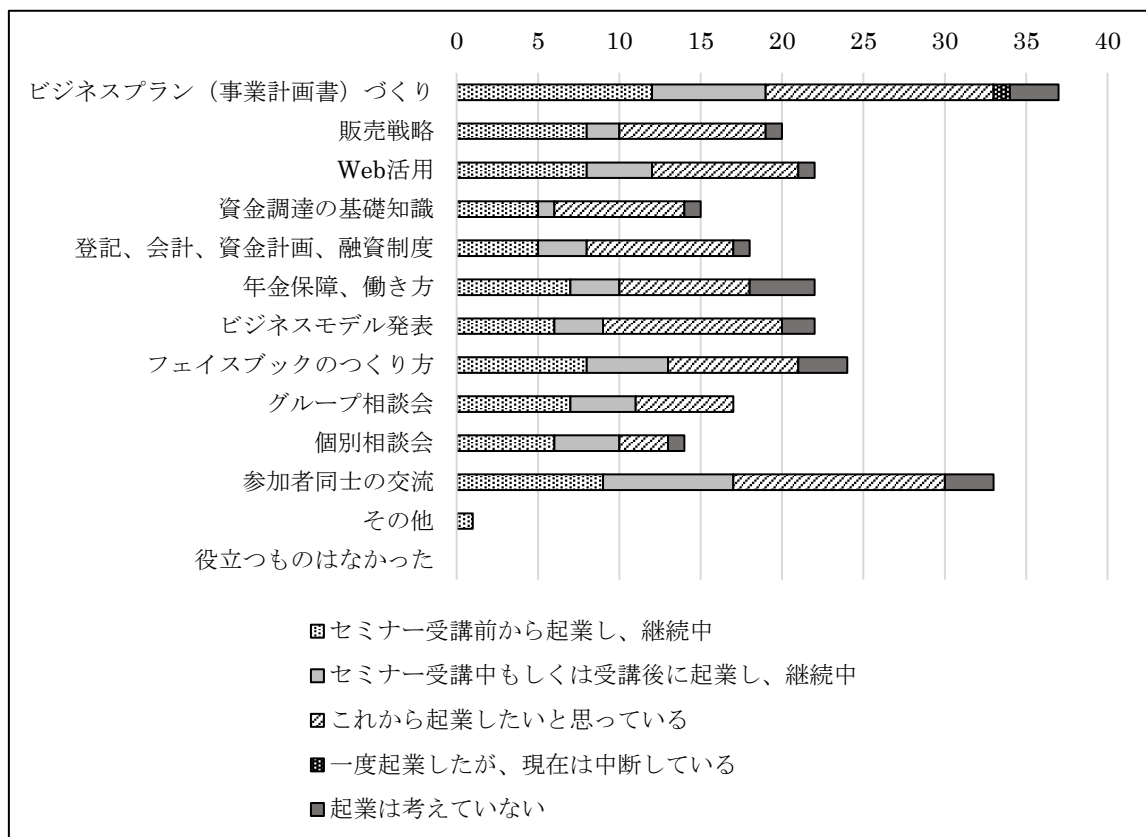
起業した修了生は顧客に提供するものが具体的に書かれていたが、起業に至っていない修了生の記述は具体性に欠ける傾向があった。ビジネスプランが練り切れず起業に至っていない可能性がある。

<セミナーの内容で役立ったこと>

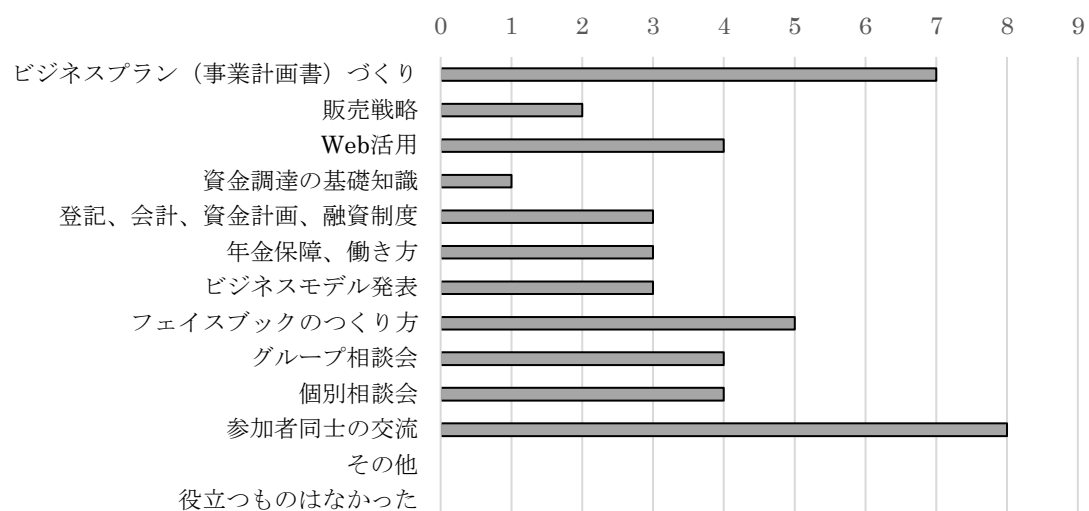
	セミナー受講前から起業し、継続中	セミナー受講中もしくは受講後に起業し、継続中	これから起業したいと思っている	一度起業したが、現在は中断している	起業は考えていない		計
単位：人							
ビジネスプラン（事業計画書）づくり	12	7	14	1	3	※1	37
販売戦略	8	2	9	0	1		20
Web 活用	8	4	9	0	1		22
資金調達の基礎知識	5	1	8	0	1		15
登記、会計、資金計画、融資制度	5	3	9	0	1		18
年金保障、働き方	7	3	8	0	4		22
ビジネスモデル発表	6	3	11	0	2		22
フェイスブックの作り方	8	5	8	0	3		24
グループ相談会	7	4	6	0	0		17
個別相談会	6	4	3	0	1		14
参加者同士の交流	9	8	13	0	3		33
その他	1	0	0	0	0	※2	1
役立つものはなかった	0	0	0	0	0		0

※1 3期は「ビジネスプラン～事業計画書をつくる」「ビジネスプラン～事業計画書をチェック」を別立てで質問。回答は「1」としてカウント。

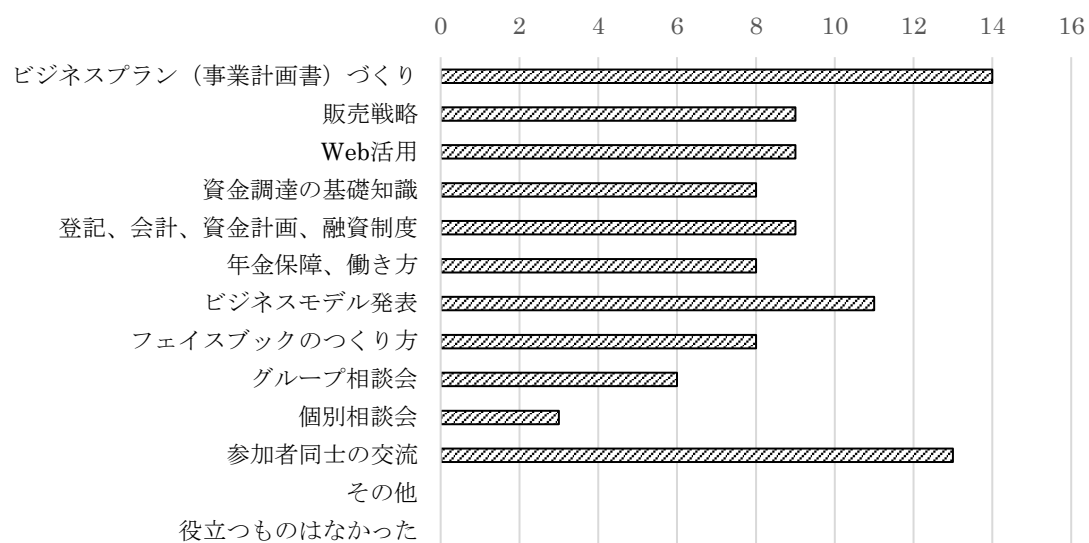
※2 記述あり「この場に定期的に足を運ぶことそのもの」



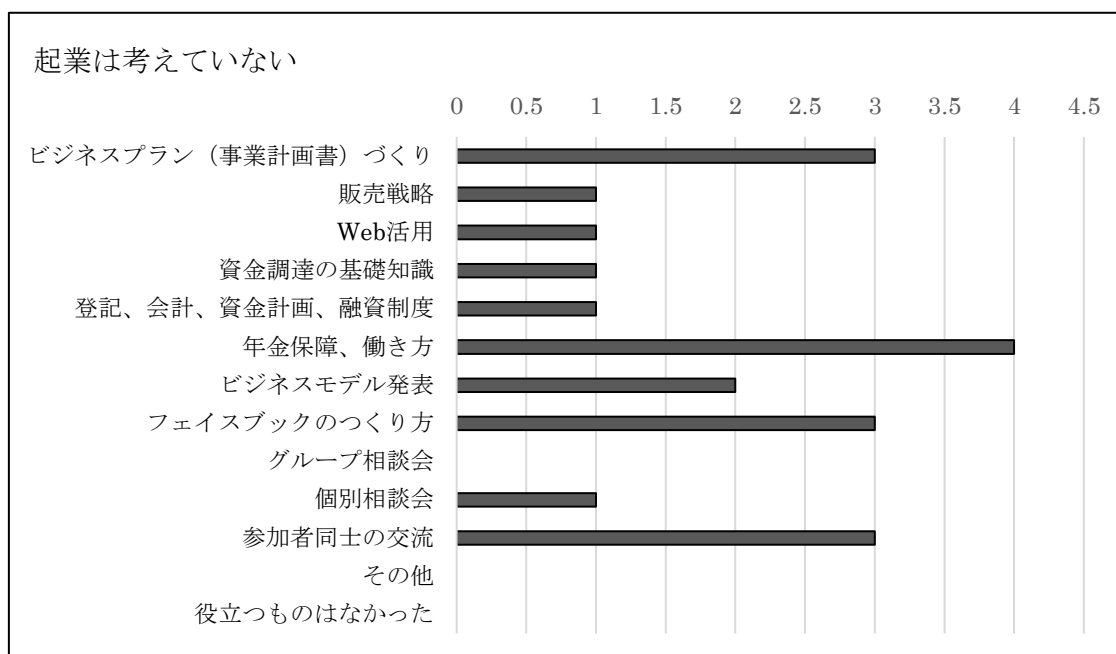
セミナー受講中もしくは受講後に起業し、継続中



これから起業したいと思っている



※「一度起業したが、現在は中断している」修了生の回答は「ビジネスプラン（事業計画書）づくり」1件のみ



<回答の傾向とそこから考えられること>

「ビジネスプラン（事業計画書）づくり」との回答が一番多く、次に「参加者同士の交流」が続いた。この二つのプログラムは、起業状況によらず評価が高かった。「セミナー受講前から起業し、継続中」である修了生は「ビジネスプラン（事業計画書）づくり」を最も評価していた。ビジネスプランは起業後も適宜見直しが必要であり、そのニーズに応えられた。「これから起業したいと思っている」修了生は「ビジネスプラン（事業計画書）づくり」とほぼ同等に「参加者同士の交流」を評価していた。ビジネスプラン作成といったノウハウだけではなく参加者同士の交流に対する評価が高かったのは、情報交換や脈作りの場が必要とされていたからだと考えられる。

「ビジネスモデル発表」は「これから起業したいと思っている」修了生から評価されていた。自身のビジネスモデルを発表して他者から評価されることは起業への動機づけにつながったのではないだろうか。

一番回答が少なかったプログラムは「個別相談会」であった。「これから起業したいと思っている」修了生と「起業は考えていない」修了生からの回答が少なかったが、一方で、起業している層からは他のプログラムと並ぶ評価があった。個別相談会はビジネスプランがある程度できていないと相談内容が絞れないため、起業から距離のある層には活用しづらかった可能性がある。

「役立つものはなかった」との回答はなく、連続セミナーのプログラムは修了生より一定の評価を得た結果となった。

<セミナーで取り上げて欲しかったこと>

広報、集客

- ・集客方法について
- ・HP、インスタ（ちらし）
- ・webの活用に具体案が少なく、とりあえずワードプレスをやりましよう的な内容だけだったのが物足りなかった。もっと具体的な使い方を教えてもらいたかった。あとこれは私が教えている事ですが、LINE@の活用とか知りたい方が多いのではないかと思います。
- ・SNSブログの作成（初心者向け）
- ・クラウドファンディング
- ・フェイスブック以外のSNSでもInstagramやTwitterなどビジネスにつながるものがあると思うので、もっととりあげてほしかった。ネット上での炎上のリスクなども。
- ・Ecsaitono運営について（特に女性で自宅でハンドメイド作品を売りたいが、住所 TEL 本名顔どこまで出すべきか、身を守る方法は、など）私はいませんが、お子さんがいらっしゃる方は特にこのへん気になるのではないかと思います。
- ・ホームページ作成。ペライチなどの無料で簡単なホームページ作成方法を教えてほしい。Facebookは世代が絞られるので、Facebook+ホームページ(モバイル用)作成も起業には必須だと思います。

事例、ロールモデル紹介

- ・起業した人の当初の経験談などをたくさん聞きたい
- ・起業後の失敗例の検証
- ・各業種に特化したロールモデルと出会う、またはビジネスモデルや集客方法の情報を得る。
- ・集客力を上げる方法や成功・失敗事例共有

フォローアップ、その他

- ・起業後のフォローセミナー
- ・やってみて具体的にわからないことがでてくるので後のフォローアップ研修
- ・ふりかえりセミナー（おさらい）
- ・メイク・プロフィール写真の撮られ方
- ・開業届や申告の考え方
- ・領収書、請求書の作成方法
- ・女性起業家の確定申告、起業時の経費に計上できるもの等、もっとくわしく話を聞いてみたいです。
- ・商工会議所などの女性に特化した企業のサポートをしている団体の紹介
- ・外国人雇用について
- ・グループ相談会や個別相談会の日程をもっと早めに知って、仕事の休みを確保できたらもっとよかった。

<回答の傾向とそこから考えられること>

SNSなどWebに関わるプログラムの希望が多く見られた。連続セミナーではFacebookの活用方法をメインとしていたが、ITツールの流行は変化するためニーズとして挙がってきたと考えられる。

また、ロールモデル紹介の希望が複数あった。メディアで紹介される起業女性ではなく、小規模な事業をしている女性の身近な体験談が必要とされているのではないかと。

2. 3 まとめ

「女性の起業連続セミナー」のプログラムでは起業のベースとなる「ビジネスプラン（事業計画書づくり）」の評価が高く、基礎から起業を学べる場が必要とされていることがわかった。回答者の8割以上が起業した事業を継続、もしくは起業に向けて準備を続けていることがわかり、意欲の高さがうかがえた。

「役立つものはなかった」との回答はなかったことから、適切なプログラムが提供できたと考えられる。

セミナー受講時の参加者の状況（起業済み/受講直後に起業/これから起業）によってニーズが異なるのは当然ではあるが、具体的にニーズの共通点や相違点を確認できた。

「参加者同士の交流」が役立ったとの回答も多く、ノウハウを中心としたプログラム以外にも価値が見いだされていた。

交流に加えて身近なロールモデル紹介にもニーズがあった。受託事業「起業スターターズ・プロジェクト」では連続セミナーの実施前に、起業した女性が自身の体験を紹介する「女性の起業プレ講座」を実施していた。このセミナーは起業をめざす女性を対象としていたが、起業したばかりの女性にもニーズがあったと考えられる。

3 グループインタビュー

3. 1 概要

<対象>

「女性の起業連続セミナー」修了生

グループA：セミナー受講中もしくは受講後に起業し、継続中の修了生（※）

グループB：これから起業したいと思っている修了生

※本人が「起業した」と認識している状態

<協力者決定の過程>

- ①追跡アンケート内で1期生と2期生に協力を依頼
- ②3期生に個別に協力を依頼
- ③「協力してもいい」と回答した修了生のうち、グループAに該当する8人とグループBに該当する6人に、参加の可否を確認
- ④参加の承諾を得たグループAの5人とグループBの4人を協力者として決定

<協力者>

グループ	起業状況	実施日時	協力者	実施会場
A	セミナー受講中もしくは受講後に起業し、継続中の修了生	2019年2月1日(金) 10:00～12:00	5人	とよなか男女共同参画推進センターすてっぷ
B	これから起業したいと思っている修了生	2019年2月9日(土) 14:00～16:00	4人	
		計2回	9人	

インタビュアー：2人

<進め方>

- ①事前にワークシート1とワークシート2を郵送し、記入を依頼
- ②グループインタビュー協力者事前確認シートによる協力の同意確認
- ③インタビューの目的とガイドラインを説明
- ④グループインタビューで使用する名前を各自で決定
- ⑤自己紹介と起業内容、起業状況について話してもらう
- ⑥ワークシート1の記入内容を元に意見交換

⑦ワークシート 2 記入内容を元に意見交換

⑧まとめ

<配布物>

- ・調査研究事業「女性の起業スターターズ調査」グループインタビューにご協力いただく方へ（事前確認）
- ・ワークシート 1 「現在の自分について」
- ・ワークシート 2 「5年後の自分を想像してみる」
- ・調査研究事業「女性の起業スターターズ調査」グループインタビュー 進行表

<ワークシート>

以下の項目を設定した（ワークシートは附属資料参照）

①起業に向けた動きを知る

ワークシート 1 「現在の自分について」：起業のために準備してきたこと

②抱えている課題を知る

ワークシート 1 「現在の自分について」：起業のための準備で不足していること

③目標を知る

ワークシート 2 「5年後の自分を想像してみる」：目標

④目標の達成に必要な要素

ワークシート 2 「5年後の自分を想像してみる」：現実を目標に近づけるために必要なコト・モノ・ヒトなど

3. 2 結果の概要

<起業内容>

グループ A：セミナー受講中もしくは受講後に起業し、継続中の修了生

名前（屋号・仮名可）	起業内容
井上はるみ（Pikake Jasmin）	オリジナル香水販売及びハワイアン雑貨の販売
武田美智代	学生服のリユースショップ
藤井ふみ子	整理収納サポートサービス
A m y	英会話教室
A	ライター、フードコーディネーター、日本酒のソムリエ

グループB：これから起業したいと思っている修了生

名前（屋号・仮名可）	起業内容
ぱびぷべぼ	多世代の居場所作り
タナカ	社会保険労務士
MAGNET	コーチング
ヨシコ	アロマサロン

<ワークシート1>

「現在の自分について」：起業のために準備してきたこと

	セミナー受講中もしくは受講後に起業し、継続中の受講生（グループA）	これから起業したいと思っている受講生（グループB）
情報収集	・関連する業界で情報を得る ・同業他社のリサーチ ・市場調査、顧客のニーズ分析 ・販路の勉強	・関連する研修会等への参加
スキルアップ	<起業するための全体的なもの> ・「女性の起業連続セミナー」で基本的なノウハウを学ぶ ・「女性の起業連続セミナー」以外のセミナー等でノウハウを学ぶ <起業内容に関連したもの> ・資格取得 ・専門学校への通学 ・会社員としての経験	<起業するための全体的なもの> ・「女性の起業連続セミナー」でビジネスプランを作成 <起業内容に関連したもの> ・資格取得
その他	・人脈づくり、交流 ・宣伝 ・設備投資 ・許可申請 ・資金集め ・在庫の確保 ・コンサルタントへの相談	・人脈づくり（SNS、研修会等への参加、起業家の集まりへの参加、公共との繋がり） ・宣伝（LINE@、ブログ、SNS、地域活動への参加） ・セミナー講師 ・設備投資 ・メニュー作成、価格設定 ・友人へのモニター ・コンサルタント、コーチングを受けた

<傾向とそこから考えられること>

「セミナー受講中もしくは受講後に起業し、継続中の修了生（以下グループ A）」と「これから起業したいと思っている修了生（以下グループ B）」のどちらにも共通した項目が挙がっていた。情報収集やスキル向上を積極的に行っていることがうかがえた。

「現在の自分について」：起業のための準備で不足していること

	セミナー受講中もしくは受講後に起業し、継続中の受講生（グループ A）	これから起業したいと思っている受講生（グループ B）
集客方法	・人脈がない ・広報が行き届いていない ・計画的に販路が確保できていなかった ・IT活用ができていない	
家族の認識	・会社員である夫と環境が違い、夫が現在の環境を変えることに抵抗がある ・自分自身に「家事をしなければならない」という意識がある ・家族を納得させる説明ができない ・収益が未知数で家計への影響がわからない	
仕事と生活のバランス		・健康面での不安 ・家族の状況 ・子どもの預け先の確保 ・本業とのバランス
リスクマネジメント	・詐欺サイトの被害にあっている ・女性が一人で仕事をするもののリスク	
資金・収益	・資金不足 ・経費に対する意識が不足していた ・スタート時の無料体験の設定が甘かった	

その他	・情報収集が不足していた ・設備投資が不足していた ・経営スキルが不足していた ・在庫が不足している ・社会に「女性が働くのは当然」という意識が足りていない	・提供できる技術、知識 ・ITスキル ・価格設定 ・ホームページ作成 ・事業所の確保
-----	--	--

<傾向とそこから考えられること>

グループ A とグループ B で共通する項目が少なかった。グループ A は挙げた項目数が多く、かつ具体的だった。広報、人脈など「準備してきたこと」に入っている項目も挙げられている。実際に起業してみないと何が必要なのか、また、どの程度必要なのか見えてこないことがあるため、グループ A が挙げた項目数が多くなったと考えられる。

グループ A の「家族の理解」はグループインタビュー内で参加者に共通して語られた。一方で「準備してきたこと」に家族への働きかけは入っていなかった。「女性が家事育児を担うべき」という固定的性別役割分業意識が、家族にも起業女性自身にもあるのではないかと。また、起業を軌道に乗せるためにはそちらに注力しなければいけない一方で、収入が上がっていない状況で家事育児を分担することが起業女性自身の負い目に繋がっているのではないかと。雇用とは異なり収入が安定していないため、特に起業スタート時は「家計補助としての起業」もしくは「趣味の延長としての起業」と家族や社会に捉えられがちな現状がうかがえる。

<ワークシート 2>

「5年後の自分を想像してみる」：目標

	セミナー受講中もしくは受講後に起業し、継続中の受講生（グループ A）	これから起業したいと思っている受講生（グループ B）
仕事面	<事業の拡大> ・事業内容を広げる ・事業規模を広げる ・事業の理念を社会へ広げる、地域で役立てる <収益を上げる> ・単価を上げる ・販路を拡大する	<企業を顧客にする> <事業所が確保できている> <従業員は増やさず事務を外注する> <スキルを活かして地域貢献する> <地域の拠点、居場所として機能する> <本業とバランスを取る> <収入面で自立する>

仕事面	<収入> ・夫が定年退職する予定のため、起業した仕事で自活できるレベルにする ・収入を安定させる	
暮らし面	<地域コミュニティへ参加する> <しっかり休みをとる> <子どもの手が離れて仕事に比重を置く>	<地域との関わりがある> <プライベートを充実させる> <母子分離が進む> <語学学習>

「5年後の自分を想像してみる」：現実を目標に近づけるために必要なコト・モノ・ヒトなど

	セミナー受講中もしくは受講後に起業し、継続中の受講生（グループA）	これから起業したいと思っている受講生（グループB）
仕事面	<事業の拡大に向けて> ・スタッフの雇用 ・仕事の外注 ・仕入れを充実させる ・人脈を広げる（事業の目標に沿ったコミュニティへ参加する） <収益を上げる> ・スキルアップ（提供する技術の向上、提供する情報のクオリティ向上） ・顧客を増やす（SNSの活用、メディアへの露出、書籍出版） <その他> ・情報収集 ・起業家同士のつながり ・事業の軸を見つめなおすセミナー	<資金を集める> <事業計画を練る> <資格取得> <実績を積む> <ネットで仕事を完結させる> <広報、人脈を広げる> ・営業をかける ・口コミ、紹介で顧客を増やす ・ブログ、ホームページ、SNSで発信する ・異業種とつながる ・イベントの実施
暮らし面	<家族の理解、家事分担> ・起業に対して本気であることを家族に浸透させる ・事務手続きなどをあえて見せていく ・事業の収入を家計に入れる	<両親以外の子どものサポート体制> <仕事と家庭のバランスを取る> <家族を大切にする> <体力がある、体調が整っている>

暮らし面	<個人事業主への社会の理解> ・保育所での理解 ・プライベートを犠牲にしない働き方を社会へ提示する	
------	---	--

<傾向とそこから考えられること>

グループAの仕事面での目標は、現在の起業状況を基本として、それを拡大していこうとする方向性になっていた。また、目標に対してどのように動いていくのかを具体的に考えようとしていた。グループBは、目標は具体的であるのに対して、達成するのに必要なこととして起業準備段階の項目（資金集め、事業計画作成など）が挙がっていた。

グループAは目標に対して具体的な方法を考えようとしており、実際に起業して経験を積んだ結果、現在の状況とつながった目標を立てやすくなったと考えられる。一方、グループBは目標を達成するための方法が起業準備段階で行っていることとあまり変化しておらず、目標に対する距離が見られた。

暮らし面では、グループAは「家族の理解」を必要としており、解決するために「仕事をしている姿を見せる」「収入を家計に入れる」など、起業を仕事として家族に認識させていく方向で考えていた。また、個人事業主に対する社会の認識不足も感じているようだった。グループBは家族を優先する思いが強い参加者が多かった。

<その他>

家族、家庭について

	セミナー受講中もしくは受講後に起業し、継続中の受講生（グループA）	これから起業したいと思っている受講生（グループB）
全体	・起業に対して一番身近にいる家族が理解していない ・家族を納得させられるほど落とし込んで説明できない（利益が未知数） ・家族の理解と協力が足りていない ・本来は男性も仕事と家庭はきっちり分けられるものではないはず	
夫	・家の環境を変えてほしくない（マイナスになるならやらないで） ・「なに遊んでいるんだ」という感じ	・応援しようとして子どもを見てくれているがストレスをためている。無料で見てもらうのが申し訳ないという気持ち ・夫が転勤族なのでネット上で完結できる起業をめざしたい

		・夫の仕事が大変なので支える側として家にいた方がいいのではないと思う ・夫をほったらかしにすると家庭がうまくいかなるなる気がする
子育て	・子どもが中学生、高校生になって仕事を再開したいと考えて起業（子どもを寝かしつけた後で勉強していた） ・大学生くらいになると落ち着くと先輩起業家から聞いた	・仕事が入ると預け先を手配しなければならない ・保育料金が起業の収益より高くなる場合がある
家事	・「家事は自分がしなきゃ」という思いがある ・家族で家事をやってほしい ・「家事をやって当然」となると仕事に集中できない	
働きかけ	・起業に対して本気であることを見せる ・確定申告の知らせなど現実を見せる ・既成事実をつくる ・収益を上げて家計にお金を入れる	・両親以外の子どもに対するサポート体制を作りたい

＜傾向とそこから考えられること＞

グループ A は固定的性別役割分業意識も見えるが、起業して仕事をする中で現実的に家事分担の必要性を感じていた。起業を始めたばかりで収益が一定ではない、夫と対等な収入ではないことがネックになっているが、理解を得るために「仕事だと見せていく」「収益を上げる」と前向きだった。プライベートが犠牲になる働き方ではなく仕事以外も大事にできる働き方を示したい、という意見もあった。

グループ B は夫に関するコメントが目立った。子育て中の参加者は「子どもを夫に頼んでいる」ことに引け目を感じていた。起業するためにどのように家族に働きかけるかといった意見は出なかった。家族が家事育児を分担することを前提にした起業は考えていない可能性がある。

3. 3 まとめ

「セミナー受講中、もしくは受講後に起業し、継続中の修了生（グループ A）」と「これから起業したいと思っている修了生（グループ B）」で共通する点、違いが出た点があった。

起業の準備は、両グループ共通して情報収集とスキルアップに力を入れていた。起業の準

備で不足している点は違いがあり、グループAが起業に対する家族の認識不足を感じているのに対し、グループBは生活と仕事とのバランスの取り方で準備不足を感じていた。グループAでは事業に積極的に取り組んでいる姿を家族に見せることで、起業を既成事実として認識させようとしていた。グループBは家族に働きかけるよりも家族を優先したい気持ちがあるようだった。

5年後について、グループAは現在の事業の延長線上に目標を立てており、仕事の軸をどこに置くのかを考え、目標を達成するために何が必要になるか具体的に考えている傾向があった。グループBは起業の準備段階であるため、目標とその達成に対して必要な物事の中にギャップがあり、仕事の軸に対して迷いが見える傾向があった。

どちらのグループも、人脈づくりやモチベーション維持として女性起業家同士や異業種との交流が必要だという声が複数あった。追跡アンケートの結果と同じく、交流が重要視されている。

4 個別インタビュー

4. 1 概要

<対象>

以下の条件を満たす「女性の起業連続セミナー」修了生に協力を得た

- ・ 起業し、継続中である
- ・ 未就学の子どもがいる

<協力者決定の過程>

- ①受講年度ごとに条件を満たす修了生をピックアップし、協力を依頼
- ②承諾を得た3人に決定

<協力者>

	D・A	桑野 順子	黒田 久美子
受講年度	3期(2018年度)	2期(2017年度)	1期(2016年度)
起業した年	2019年	2017年	2017年
実施日時	2020年2月7日(金) 16:00～17:00	2019年2月10日(月) 14:00～15:00	2020年2月13日(木) 10:30～11:30
実施場所	とよなか男女共同参画 推進センターすてっぷ	とよなか国際交流セン ター	とよなか男女共同参画 推進センターすてっぷ

インタビュアー：1人

<進め方>

- ①個別インタビュー協力者事前確認シートによる協力の同意確認
- ②インタビューの目的とガイドラインを説明
- ③グループインタビューで使用する名前を決定
- ④インタビューの実施

<配布物>

調査研究事業「女性の起業スターターズ調査」個別インタビューにご協力いただく方へ（事前確認）

<主な聞き取り項目>

- ①家族構成

- ・夫について
- ・子どもについて（人数、年齢）
- ・親について
- ・夫の親について

②起業状況

- ・事業内容
- ・場所（自宅、もしくは自宅以外等）
- ・就労時間
- ・収益（目標に達しているか）

③起業と家族について

- ・雇用労働ではなく起業を選んだ理由
- ・起業前の準備
- ・家族の理解や協力
- ・家族への働きかけ
- ・子どもについて
- ・家族、子どもの存在がプラスになること

④その他

- ・必要な公共サービス
- ・今後について

4. 2 結果の概要

①家族構成

	D・A	桑野 順子	黒田 久美子
夫	いる	いる	いる
子ども	4歳半 出産予定あり	小学1年生 1歳10か月	小学1年生 4歳
実親	愛知県	愛媛県	市内
夫の親	遠方	岸和田市	京都府

②起業内容

	D・A	桑野 順子	黒田 久美子
起業内容	ベビーラップアドバイザー	バースデープランナー ママフォトグラファー	フットケアサロン
場所	出張	自宅 出張	自宅とは別に賃貸 出張
就労時間	週に1回～3回 (現在産休中)	月1回	予約制で16:00まで 日曜定休
収益	目標に達していない	目標に達していない	目標に達していない

<特徴>

就労時間は3人の間で大きく差があった。自宅とは別にサロンを開いている黒田さんの就労時間が一番長い。

収益は全員が目標に達していなかった。サロンを開いている黒田さんは、起業前の雇用労働で資金を確保しており、夫の収入を自身の事業に使うのは引け目を感じると話していた。

③起業と家族について

	D・A	桑野 順子	黒田 久美子
起業を選んだ理由	夫に転勤がある 自分のペースで働きたい(夫や子どもを優先する)	好きな事を仕事にした 子どもがいても融通が利く	長年起業をめざしていた 子育てをしながら日・祝出勤の仕事は難しかった
起業前の準備	資格取得 起業セミナー受講	養成講座に参加 起業セミナー受講	技術取得の学校に通う 関連する仕事につく 資金を貯める 起業セミナー受講
家族の理解・協力(夫)	積極的ではない 協力を得るのは難しい 土日は子どもの面倒を見してくれる	仕事の調整ができるときは協力してくれる	協力は仰がなかった
家族の理解・協力(親)	遠方のため難しい	夫の親に子どもが病気の時に預かってもらった	実親に子どものサポートをしてもらうことがある
家族への働きかけ	途中から夫の説得はしていない	夫に説明はしていないが、仕事としてやっていることは伝わっている	働きかけてはいない
子どもについて	子どもの状況に合わせて働いている	子どもの状況に合わせて働いている	子どもの状況に合わせて働いている

	民間保育を利用 預け先がネックになっている 子連れで仕事に行くこともある	一時保育を利用 学童は利用していない 子連れで仕事に行くこともある	幼稚園を利用 学童を利用 子連れで仕事に行くこともある
家族、子どもの存在がプラスになること	子どもがいたので起業を選んだ 家庭円満でいられるように仕事量をセーブできている	子どもがいるから事業が成り立っている 家族があるからこそその仕事	今の子どもたちの状況を知ることができる 自分も子どももお互いの世界が持っている

<傾向とそこから考えられること>

起業を選んだ理由として「夫の転勤」はグループインタビュー（グループB）でも挙がっていた。雇用労働の場合は夫の転居を伴う転勤が自身の退職に直結するが、起業は事業内容によっては場所を選ばず仕事を続けることができる。

起業前の準備は、グループインタビューと同じく資格取得などスキルの習得が中心だった。めざす起業にあわせて勤め先を選ぶなど計画的に準備を進めた協力者もいた。

共通点として、全員が子どもの状況に合わせて就労時間や業務内容を調整していた。

また、夫の理解や協力を得るための積極的な働きかけは行っていなかった。その理由としては、本人や夫の固定的性別役割分業意識によるものと、夫の長時間労働から協力を得るのは困難だと判断しているものがあつた。夫以外の家族のサポートについても、常態的に受けているのではなく非常時に限定されていた。

家族や子どもを優先した起業の状況については全員が前向きに考えており、「子どもがいるから起業につながった（業務に役立っている）」と捉えていた。

④その他

	D・A	桑野 順子	黒田 久美子
連続セミナーについて	今でも修了生とのつながりがある 同じ地元同士なじみやすい	交流のハードルが下がった	情報が得られた 修了生のつながりがモチベーションになる 異業種の人とつながれた
必要な公共サービス	子どもの預け先（緩やかな条件で利用できるもの）	単発や仕事をしていなくても利用できる学童	6年生まで利用できる学童 学童や中学生の給食 起業に関する情報提供
今後について	より家庭の比重が増える	週に2、3回一時預かりを利用して仕事を広げたい	顧客を増やす 地域に密着していきたい

＜傾向とそこから考えられること＞

連続セミナーについて、参加者同士の横のつながりが起業後も活きていることがわかった。

公共サービスへの希望として、子どもの預け先（一時保育や学童）が挙げられた。既存の公共サービスは雇用労働を前提にしたものが中心で、部分的な利用がしにくいようだった。学童の学年制限や中学校の給食については、起業女性に限らず働く女性に共通した課題だと考えられる。

4. 3 まとめ

子育て中である協力者は、出産準備のため休業しているD・Aさん、スポット的に仕事を入れている桑野さん、自宅とは別にサロンを持つ黒田さん、と起業状況に違いがあった。しかしながら協力者は共通して、雇用労働ではなく起業を選んだ理由に子育てを優先できる点が挙がっていた。また、家族（夫、子ども）に合わせて就労時間や事業内容を計画していた。協力者3人のうちD・Aさんと黒田さんは働く上で夫の協力を期待しておらず、桑野さんは仕事のために体調不良の子どもを夫の両親に預けた際に引け目を感じていた。一方で、子どもがいることが業務に役立っているという考えも協力者に共通していた。子育てをしながら起業を実現し、生活と仕事のバランスを探りながら事業を継続している様子がうかがえた。

5 調査結果

＜受託事業「起業スターターズ・プロジェクト」のプログラムの有用性＞

追跡アンケートの結果、起業した事業を継続している、もしくは起業に向けて準備を続けている回答者が8割以上となった。「役に立たなかった」との回答はなかった。これらのことから、起業につながるプログラムを提供できたと考えられる。

また、提供したプログラムの中で「ビジネスプラン（事業計画書）づくり」と「参加者同士の交流」が特に評価されていた。

＜家族の理解の必要性と根強い性別役割分業意識＞

グループインタビューでは、「セミナー受講中、もしくは受講後に起業し、継続中の修了生」のグループは、起業に対する家族の理解が不十分だと感じていて、成果や過程を見せることで理解を求め、協力を得ようとしていた。一方、「これから起業したいと思っている修了生」のグループは家族（夫、子ども）を優先する様子があり、仕事と生活のバランスの取り方で準備不足を感じていた。

個別インタビューでは、子育て中の起業女性である協力者は共通して、家族に合わせて就労時間や事業内容を計画しており、家庭の状況が起業女性の働き方に大きく影響することが明確になった。固定的性別役割分業意識が根強い環境の中で起業を実現し、仕事と生活のバランスを探りながら事業を継続している現状を聞くことができた。

＜必要とされる支援＞

追跡アンケート・グループインタビュー・個別インタビューに共通して、起業のノウハウに加えて情報交換や人脈づくりの場が必要とされていることがわかった。また、ロールモデルになる身近な起業家の存在が必要とされていた。

グループインタビューと個別インタビューでは、社会にある固定的性別役割分業意識の影響が強くうかがえた。起業は個人の裁量で仕事と生活のバランスを取れることがメリットである一方、家事・育児を女性が担うことを前提として事業の規模や内容が制限されてしまう面があることがわかった。また、具体的に必要とされる支援として、一時保育や学童といった公共サービスをスポット的な利用を希望する意見が個別インタビューで挙がっていた。

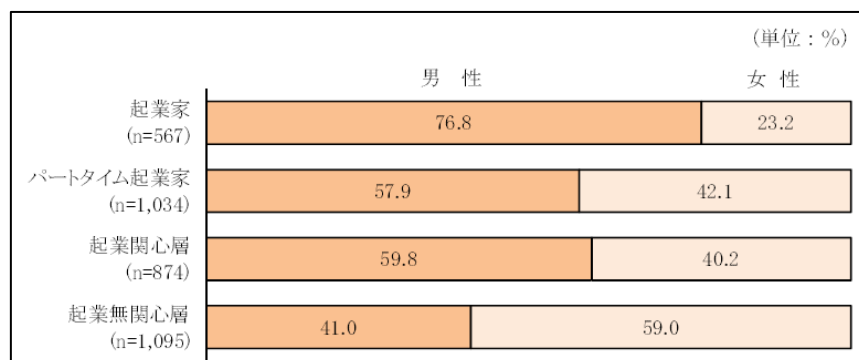
6 総括

<女性の起業の現状>

女性起業家は増加傾向にあり、「2020 年度新規開業実態調査」（日本政策金融公庫総合研究所、2020 年）によると、2020 年度の開業者に占める女性の割合は 21.4%で調査開始以来最高となっている。政府の「女性活躍加速のための重点方針 2020」においても「女性の起業等に対する支援」が挙げられ、支援制度の拡充などが図られている。しかしながら、女性の就労形態は約 90%が雇用労働であり、自営業者は 5%に満たない（厚生労働省『令和 2 年版厚生労働白書』、2020 年）。

「2019 年度起業と起業意識に関する調査」（日本政策金融公庫総合研究所、2019 年）では、起業した人のうち 1 週間あたりの事業に充てる時間が 35 時間以上を「起業家」、35 時間未満を「パートタイム起業家」としている。女性の割合は「起業家」23.2%と比較して、「パートタイム起業家」は 42.1%とかなり高くなっている。

働き方として起業を選ぶ女性は少数派であり、起業を選んだ場合も、フルタイムではなく短時間を選ぶ傾向がある。



（資料）「2019 年度起業と起業意識に関する調査」（日本政策金融公庫総合研究所）より

<女性起業家にかかる家事・育児の負担>

女性起業家に限らず、日本社会全体で家事・育児・介護の負担は女性に偏っている。「平成 28 年 社会生活基本調査」（総務省）では 6 歳未満の子どもがいる夫婦の無償労働時間の週全体平均は、妻が約 8 時間に対し夫は約 1 時間半となっている。

今回の調査では、家事・育児を女性自身が担うことを前提に、就労時間や場所の融通が利く働き方として起業を選択する傾向が見られた。社会全体の性別役割分業意識や男性の長時間労働の解消がなされていない現状を踏まえると、起業は働く意欲のある女性にとって現実的な選択肢の一つだと考えられる。一方で、家事・育児の時間の確保のために就労時間や場所を制限することは、事業を軌道に乗せて拡大していく上ではネックになる。「女性起業家実態調査」においても、女性起業家特有の課題として「家事・育児・介護との両立」が

挙げられている。

家事・育児の負担の女性への偏りが、起業後の就労時間に影響している可能性は高い。また、起業を志しながら実現に至らないケースにも同様の背景があるのではないだろうか。

＜女性起業家が求める交流の場とロールモデル＞

このたびの調査で行った追跡アンケート・グループインタビュー・個別インタビューに共通して、女性起業家たちは仲間との交流と身近なロールモデルの紹介を望んでいた。前述の「女性起業家等実態調査」（経済産業省、2016年）においても女性起業家・起業希望者からの具体的なニーズとして同様の希望があがっている。

当財団が実施した「女性の起業連続セミナー」は、起業という同じ目標がある参加者が定期的集まることで情報交換の場となり、めざす業種はサービス業を中心としながら起業内容は多岐に渡っていたため、異業種交流の場にもなった。

結婚・出産等で離職した女性の就労としての起業を考えると、事業計画の立て方といった基本的なノウハウに加えて、仲間との交流やロールモデルの紹介といった「同じ立場の人とのつながり」の提供を求められていると考えられる。

＜女性起業家への支援＞

働く意欲やスキルがありながら家事・育児の担い手となっている女性にとって、個人の裁量で働くことが可能な起業は社会参画の有効な手立てになる。しかし、家事・育児を担いながらの起業は制限が多く、一般的な起業のノウハウではカバーが難しい。同じ環境にある女性起業家同士の交流は、情報交換やモチベーションアップになる。また、身近なロールモデルの存在は女性起業家自身の将来の見通しにつながる。女性起業家への支援として、起業ノウハウとあわせて交流の場の提供や先輩起業家と出会える場の提供が期待される。

今後、すてっぷが取り組む支援として、起業をめざす女性や起業をはじめたばかりの女性を対象とした交流会・施設内での出店フェアの実施で参加者同士のつながりを作る取り組みが考えられる。また、修了生自身に体験を語ってもらうセミナーを実施することで、身近なロールモデルを紹介し、新たに起業をめざす女性を掘り起こしにつなげることが期待できる。

並行して、一時保育や学童の充実、根強い性別役割分業意識の解消や男性の長時間労働の是正に向けた働きかけが望まれる。こうした取り組みは、女性起業家だけではなく雇用労働を望む女性の助けにもなり、社会全体にとってプラスになるだろう。

7. 附属資料

■「女性の起業連続セミナー」修了生・追跡調査 質問項目

あてはまるものにチェックをお願いします。

(1)現在起業についてどのような状態ですか。

- ☐ セミナー受講前から起業し、継続中
- ☐ セミナー受講中もしくは受講後に起業し、継続中
- ☐ これから起業したいと思っている
- ☐ 一度起業したが、現在は中断している
- ☐ 起業は考えていない →(3)へ

(2)どんな分野の起業かお書きください。

()

(3)女性の起業連続セミナーで役立ったもの(いくつでも)

- ☐ ビジネスプラン(事業計画書)づくり
- ☐ 販売戦略
- ☐ Web 活用
- ☐ 資金調達の基礎知識
- ☐ 登記、会計、資金計画、融資制度
- ☐ 年金保障、働き方
- ☐ ビジネスモデル発表
- ☐ フェイスブックのつくり方
- ☐ グループ相談会
- ☐ 個別相談会
- ☐ 参加者同士の交流
- ☐ その他 ()
- ☐ 役立つものはなかった

(4)セミナーで(3)の項目以外に取り上げて欲しかった

ことがあればお書きください。

()

(5)グループインタビュー協力について

2019年1月下旬から2月上旬に修了生を対象にしたグループインタビューを予定しています。交流しながら現在の状況や今後の予定についてお話いただくものです。

- ☐ 協力してもいい →追ってご連絡いたします。

ご協力ありがとうございました

■女性の起業連続セミナー修了生・グループインタビュー ワークシート①

グループA（セミナー受講中もしくは受講後に起業し、継続中の修了生）

2019/2/1(金)10:00～12:00

<屋号・仮名など:>

【シート1】現在の自分について

技術、人脈、資金、周囲の環境など	
起業のために準備してきたこと	起業のための準備で不足していること

■あなたの現状について（該当項目に○をつけてください）※インタビュー内で本人の許可なく公開はしません。

・企業形態は ☐ 個人事業主 ☐ 株式会社 ☐ 有限会社 ☐ 合同会社 ☐ NPO法人 ☐ 一般財団、社団法人 ☐ その他（ ）

・従業員数は ☐ 自分のみ ☐ 1人 ☐ 2～4人 ☐ 5～9人 ☐ 10人以上

・事業場所は ☐ 自宅 ☐ 自宅以外に店舗、事務所あり ☐ その他（ ）

・事業収益は ☐ 50万円以下 ☐ 50～100万円 ☐ 100～300万円 ☐ 300～500万円 ☐ 500万円以上

☐ 500～800万円以上 ☐ 800万円以上

・採算状況 ☐ 黒字 ☐ 収支均衡 ☐ 赤字 ☐ その他（ ）

グループB：（これから起業したいと思っている修了生）

2019/2/9(土)14:00～16:00

<屋号・仮名など:>

【シート1】現在の自分について

技術、人脈、資金、周囲の環境など	
起業のために準備してきたこと	起業のための準備で不足していること

【参考】以下は「セミナー受講中もしくは受講後に起業し、継続中」の方への質問です。「これから起業する」方は回答不要です。

■あなたの現状について（該当項目に○をつけてください）※インタビュー内で本人の許可なく公開はしません。

・企業形態は ☐ 個人事業主 ☐ 株式会社 ☐ 有限会社 ☐ 合同会社 ☐ NPO法人 ☐ 一般財団、社団法人 ☐ その他（ ）

・従業員数は ☐ 自分のみ ☐ 1人 ☐ 2～4人 ☐ 5～9人 ☐ 10人以上

・事業場所は ☐ 自宅 ☐ 自宅以外に店舗、事務所あり ☐ その他（ ）

・事業収益は ☐ 50万円以下 ☐ 50～100万円 ☐ 100～300万円 ☐ 300～500万円 ☐ 500万円以上

☐ 500～800万円以上 ☐ 800万円以上

・採算状況 ☐ 黒字 ☐ 収支均衡 ☐ 赤字 ☐ その他（ ）

■女性の起業連続セミナー修了生・グループインタビュー ワークシート②

グループA（セミナー受講中もしくは受講後に起業し、継続中の修了生）

2019/2/1(金) 10:00～12:00		
< 屋号・仮名など: >		
【シート2】 5年後の自分を想像してみる		
	仕事(事業内容、企業形態、従業員数、事業場所、事業収益、採算状況など) 暮らし(私生活、仕事とのバランス、地域との関わりなど)	
	目標	現実を目標に近づけるために必要なコト・モノ・ヒトなど
仕事		
暮らし		

グループB：（これから起業したいと思っている修了生）

2019/2/9(土) 14:00～16:00		
< 屋号・仮名など: >		
【シート2】 5年後の自分を想像してみる		
	仕事(事業内容、企業形態、従業員数、事業場所、事業収益、採算状況など) 暮らし(私生活、仕事とのバランス、地域との関わりなど)	
	目標	現実を目標に近づけるために必要なコト・モノ・ヒトなど
仕事		
暮らし		

2019年2月1日実施グループインタビュー

出席者

司会：藤長

板書：小河

参加者：井上 はるみ（井上・井）

武田 美智代（武田・武）

藤井 ふみ子（藤井・藤）

Amy (Am)

A (A)

藤長よりインタビューの趣旨等について説明、
名札作り

自己紹介（00：15～）

Amy：2期生のAmyと呼んで下さい。「Club Destiny」という英会話教室を経営しています。と言うと大げさで、自宅でちょろりとやっているだけなので、あまり事業としては成り立っていないのではないかと思います。起業したのは去年2月で、ちょうど1年前です。以上です。

A：2期生のAと申します。ライターとフードコーディネーターと日本酒のソムリエと、していることが多岐にわたっているので、まだ屋号も決めていません。フリーランスでお金をいただいて仕事を少しずついただき始めたのが、去年10月くらいからです。

藤井：1期生の藤井ふみ子と申します。子どもを育てているお母さん向けの整理収納サポートサービスをしています。去年8月1日に開業届を出しましたが、実はその前から、お金をいただいて2か月に1回から2回のペースで行なっていました。いろいろな方に相談しながら、この春くらいからメニューをガラッと変えて、次の段階に行こうかなと模索している状態です。

井上：同じく1期生の井上はるみと申します。「Pikake Jasmin」という屋号で、ハワイアン雑貨を取り扱っています。すてっぷのセミナーを受講した時は、ちょうどオリジナルのフレグランスを企画中でした。開業届は2016年1月16日でしたが、その時は屋号を取って気持ちを引き締めるぞという形で、特に事業を始めると

いう感覚ではなく、そこを区切りに動き始めました。去年8月に屋号を商標登録したので、それに合わせて書体変更を申請して現在に至っています。自宅サロンと、ハワイアンのイベントに出店するのと、あとはすてっぴいストアに出店しています。よろしくお願いします。

武田：学生服のリユースショップを始めました、武田美智代と申します。同じく1期生です。開業届は昨年11月に出したのですが、HPは2月に立ち上げて、活動はしていました。今、ようやく少しずつ若干の利益が出るかなというくらいにきている感じです。

藤長：では先ほど、自己紹介で開業届についてお話しいたしましたが、Amyさんは開業届は…

Am：出していません。

藤長：まだ出していないということですね？

Am：出さないとだめですか？

藤長：いえ、その話が出たのでどうかなと思ひまして。

Am：出していないです。勝手にやっています。

藤長：Aさんはどうですか？

A：私もまだ出していません。

藤長：どのあたりで「起業したなあ」と感じられたかということもお話しいただければと思います。ではこの後シート1に入りますが、後でこちらもコピーを取らせていただければと思います。シート1は「現在の自分について」です。技術、人脈、資金、周囲の環境などで、「起業のために準備してきたこと」と、「起業のための準備で不足していること」または「不足していたと今になって感じていること」を記入していただき、順番にお話しただいて、共通しているところや、逆に今まで気づいていなかったけれどそれが必要だと思われることなど、皆さんにも持ち帰っていただけるものがあればと思います。「不足していたこと」も一緒に聞いた方がお話ししやすいですか？ それで進めたいと思います。では逆向きで武田さんからお願いします。

武：私の場合は物品販売で、しかも学生服という限られたもののみの取り扱いになるので、まず制服に関する情報収集から、地道にコツコツ始めました。もちろんすてっぷのセミナーに参加もさせていただいて、基

本的な起業のノウハウも教えていただきましたし、そういった活動をしている間にも、パートで資金を貯めていました。それからだんだん形にしていくための在庫の確保や店舗の準備、さらにリユースショップをするにあたって必要な古物商の許可申請など、けっこう時間をかけて準備してきました。

実際に店舗をオープンしてみても思ったのは、在庫が足りず、お客様のご要望にまだ応えられていないということです。同じ制服でもサイズがいろいろありますし、学校によって細かい違いがあります。PTA がリサイクルしているなど、細かい情報も不足していました。情報不足が効率よく販売するということにつながっていないと思っているのですが、こちらのセミナーで講師の山本先生が「やりながら変更することで前に進めていった方がいい」とおっしゃっていたことを胸に刻んで、「それも仕方がない、すべてが勉強だ」と思うようにしています。お客様との会話の中で「この学校はこうだよ」などと教えていただき、まめにメモして、次に同じ学校のお客様が来られたらそれを伝えるようにするなどして、今、情報不足を補っている最中です。

あと、やはり最初から設備投資はあまりしないと決めていたので、設備が充実していません。たとえば裾上げに関しても、専用のミシンが購入できていませんし、照明も買い替えずに普通の自宅用のものをそのまま使っているのも冬には暗いなど、設備投資ができていません。

また、私は自分の子どもが学校を卒業後というタイミングで始めたので、ママ友も制服の知識が薄れていたり、持っていなかったりして、ツテで仕入れることがなかなかできませんでした。私と同じ時期に、リユースショップを立ち上げた人が日本全国にかなりの数いるのですが、やはり子どもさんがまだ小学生や中学生で、自分の子どものツテでバザーに参加させてもらうなどして販路を開拓されています。私の場合はそれができていないのがネックです。

そして皆さんと共通だと思いますが、広報が足りていないというのも、改めてお店を始めて実感しています。お客様に「こんなお店が欲しかったのに、いつ開業

したんですか」「知らなかった」など言われることがよくあります。もっと広めるような活動もしていかなければいけないと思っています。以上です。

藤長：ありがとうございます。一巡してからいろいろ伺いできればと思います。では井上さんお願いします。

井：起業のために準備してきたこととしては、長年、会社員として美容業界でメーカー2 社に勤めてきましたので、業界の動向についてはずっと情報収集しながら自分を固めていくという状況にありました。あとは起業セミナーを、正直、かなりあちこち荒らして受けました。

藤長：そうなんですね。すてっぷで何件目ですか？

井：何件目だろう？ 分からないくらいです。正直なところ、ここは少し変わったやり方で、まずだいたい受講地域を限定されているところが多いのです。私が受講したのは大阪市内や大阪府下ですが、ここは「豊中市に住んでいる」「働いている」などと地域を限定せずに受け入れてくれました。私は今、摂津に住んでいるのですが、摂津はあまりそういうことに積極的でないように思います。摂津コミュニティプラザで1 枚のチラシを見て、ちょっとかけてみた1 本の電話から始まったのです。まず地域限定でないところから情報が広いのではないかと思われたこと。また、まだ自宅サロンで店舗を構えているわけではないのですが、いずれ店舗を豊中に置くべきかということも視野に置けるということもあって、すてっぷの講座を受けました。大阪市内でやっている分と、他に高槻だったかな？ 同時に2 つ受講していて、申し訳ないですが、すてっぷのセミナーは全部でなく、かいつまんで受講しました。他の講座でしっかり自分が覚えられているところは…

藤長：重なっているところですね？

井：そうです。それを抜いて、もう一度聞きたい内容のところという形でしたので、すべてをすてっぷのセミナーで学んだわけではないんですね。でもすごく考え方が、募集人数からしても広がった。他のそういうセミナーよりも多かったです。というのが（他市で実施されているセミナーとの）一番の違いだと思いますね。

あとは今に至るまで交流会が長い間続いていることも、すぐ役に立ちますし、心の支えになります。

藤長：一緒に勉強した人たちが集まってという感じがすね。

井：そうですね。そこが一番大きいかなという感じがす。ただ、(すてっぷのセミナー受講者の中には) 本当にお仕事をされている人が少なかったの、そういう声が聞けなかったかなと。

藤長：実際に動いて起業されている方が少ない印象だったという感じがすか。

井：はい。

藤長：ご自身の準備で何かこれが足りなかったとか、実際にお店を動かしてみ、今になってこれも先に準備しておいたらよかったということがありますか？

井：少し頭でっかちになりすぎていたかなというところがあります。

藤長：たくさん情報収集されて…

井：しすぎてしまって、自分がどの規模で始めるのかを見失っていたかなと。たとえば屋号があった方がいいのか悪いのか、開業届を出していたらいいのか悪いのかというのも、何か聞くところによると「開業届は早い方がいい」とか…

藤長：逆のことを言われる方もあったり？

井：それは、「その規模でされる方にとっては必要なことだった」というようなことです。そのあたりの見極めがすごくつけにくかった。私は会社勤めをしていたこともあって、商品を作る部分において、対会社という扱いでお付き合いをすることが多かったのですが、その時に自分の手持ちの何か、たとえば現実のお店だったらお店、商品だったら商品を持っていないと、相手にされない部分があったのです。ですから名刺に書ける屋号が必要だということと、「自分はこれをやっています」という、何か形になるものをということで商品を作ったのです。

藤長：それは動き出してから、必要だった、不足していたと思ってされたということですか？

井：そうですね。同時進行みたいな形ですけどね。やはりそうなんだろうなという自分なりの考えにおいて。

藤長：たくさん情報収集した中で実際に動き出すと、やはり自分にはこれが要るなという感じで。

井：そうです。動き出して商品を出してから一番困ったのは、インターネットショップのサイトを詐欺サイトにコピーしてしまったことです。今、大阪府警サイバーポリスのお世話になっています。

藤長：連絡先を勝手に使われたということですか？

井：いや、すべてです。すべてをコピーされました。私の持ちうる画像や情報をすべて使って、それを取り扱っているかのように。

Am：詐欺サイトはそんなことをして、どこでどんなふうに利益を取るのですか？

井：私はそこに商品を卸していないので…

藤長：商品が申し込んだ人に届かないということですね。

井：そうです。(詐欺サイトの特徴は) 一番は値段が安いのです。値段だけを安くして、それ以外は全部私の画像や文章などの情報をコピーして、あたかもその商品を扱っているかのように作っているのですが、その会社はその住所にはないのです。

Am：先にお金を払わせて商品を送らないというわけですか？

井：いや、どんなことをしているのか全然知らないです。ただ、絶対に商品が届かないことは確実です。私はそこに卸していないので。

藤長：もしかしたら偽物を送っているかもしれないと。

井：はい。たとえば石が届くかもしれない。何も届かないかもしれない。去年、商品を出してから、そういうのが4~5件、出ているんです。それを抗議しようにも、私がちゃんと屋号を持って偉い人間であるとか、私の商品が商標登録されているとかでなかったら、文句を言う権利がないのです。(被害にあわないように商標登録するのは) 逆パターンで、被害にあったから商標登録をしたんです。

全員：「そんな人にはじめて会った」「インターネットの商売は危険」などと発言

井：危険ですよ。ですからそういう情報を、こういうセミナーにすでに起業されている方が来られていろいろ

お話されるじゃないですか？私たちの時は、(株) ルカ
コの仙田忍さんとアロマセラピストの方と団欒長屋ブ
ロジェクトの方だったんですけど、あの時も商標登録
の話をされていました。ですからどこでも出てくる話
だとは思っていたのですが、実際に自分がどんな被害
にあうのか、なぜあんなに力説されていたのかという
ことが…

藤長：動いてみて被害にあってはじめて分かったと。

井：そうです。まだ解決していないんです。今、私の
できる限りのこととして、弁護士さんに助言をいただ
いて、自分で商標登録を起こしています。商品名と屋
号です。それで改めて、「うちの商品を使わないで下
さい」と言わないと、今の訴え方は「うちの子をいじ
めないで下さい」というくらいのことではないです。

藤長：法律上の縛りが効かないということですね。

井：そうです。

A：でも先に（詐欺師に商標登録を）取られなくてよ
かったですね。

井：取らないといけないかなというのは、先にだい
ぶ調べたんですよ。あまりにもいろいろなセミナーで
聞くので。でも（店舗が？）ないので大丈夫かなとい
うところでいたのですが、インターネットを出してそ
んな目にあいました。知っているはずなのに対処でき
ていなかった。弁護士さんや司法書士さんなど士業の
方に依頼すれば、すぐに全部やってもらえるのですが、
すごい金額がかかるんです。

Amy：いくらくらいかかるんですか？

井：どんなことをするかにもよって変わってきます
し、どの分野において取るかによっても変わってきます。
最低、両手は要りますね。そこからです。いろいろなカ
テゴリーで取っていきたいということであれば、そこ
からプラスいくら、プラスいくらということになりま
す。私はひとつだけだったのですが、これだけはい
けないと思って、屋号も後で取りました。

藤長：準備の時点で商標登録をするところまでできる
人はなかなかいないですよ。ありがとうございます。
すごい話を聞かせていただきました。

武：(屋号の) たけのこ HOUSE で検索したら英語のサ
イトが出てきて見覚えのある写真が使われていました。

井：そのサイトに誘導されるんです。相手は商品が買
ってもらえなくても、全然かまわないのです。カード
情報などを盗られることもありますし、代金引換なら
大丈夫だと思っても、やはり住所、氏名、連絡先などを
知られてしまいます。代引きにしてお金を払い、開
けてみたら、もしかしたら水が入っているかもしれない
けれど、もう払っているんです。そういう被害にあ
うかもしれないし、物が届かないだけで済むかもし
れない。けれども最低限、自分の個人情報はその人に持
って行かれているということです。

藤長：そして連絡先がそちらになっていたら苦情が来
るかもしれないし。

井：そうです。

藤長：ありがとうございます。大事な話を聞かせてい
ただきました。藤井さん続いてお願いします。

藤：私が起業のために準備してきたことは、1 つめは資
格の取得です。これは起業しようと思って取得したわ
けではなく、自分が困っていることを学ぶためにいろ
いろなところで勉強していたということも含めてです。

2 つめが、すてっぷでセミナー講師の山本先生もお
っしゃっていましたが、同業他社のリサーチです。ブ
ログでどういうスキルを発信しているのかだけではなく、
どういう集客導線にしているのか、その人が持つ
ているツールは何なのか、どういう書き方をしている
のか、あるいはこの人はブログの集客が多い、この人
はインスタの集客が多いとか。サイトをしっかり作っ
ておられる方もあれば、ブログ 1 本の方もいらっしゃ
いますし、もしくは口コミか、をリサーチしました。

藤長：どういう広報をされているかを調べられたと。

藤：はい。3 年くらいやっていると、徐々に業界の見
せ方、流行、キャッチコピーの作り方など変遷してい
るのも分かりました。

そして 3 つめが販路の勉強です。私は商品として何
かを売るのではなく、個人宅に訪問してお片づけ作業
をします。そのためにはどうしたらいいのかというこ
とを考えました。結果的に私は地域密着型、まだ私の

子どもも小さいので、行ける範囲が限られます。豊中で40万人、毎年の出生数が300人前後なので、地域で仕事をしようと思いました。

4つめがコンサルへの相談。リサーチしていくにあたって、流れが速くて私が学びながらでは追い付かないと感じました。プロの方に今、ネット集客の相談中です。

5つめが顧客のニーズ分析。雑誌などを読むと、世の中のママさんたちが求めているものに合わせて雑誌も変わっていくので、今はこういう発信が多いんだとか、実際にアンケートをとってお客様に悩みを聞いたりました。

あとは人脈づくりです。すてっぷに参加させていただいて、自分で起業したいと思っていらっしゃる女性にお会いできたことは非常によかったと思います。

それから資金集めの意味も含めて、パートでお片付け作業をしていました。

藤長：起業と関連するパートで…

藤：はい。家事と関係する会社で働いていると様々なご家庭に伺います。その時にお片付け相談をするわけでもなく、戸建てやマンションの間取りや収納を拝見できたことはすごく勉強になりました。

起業の準備のために不足していることは、資金集めです。私は自分の個人資産でやっているのに金額面の不足はないのですが、あったものを使っているのにちゃんと収益を回すという意識が低かったです。これは私の問題なのですが。

藤長：常にある資金を使って動いているので…

藤：「あ、いいかも」と思うとボンと出してしまう、それが本当に回収できるのかという意識が最初はすごく薄くて、そこがもっとあったらよかったと自分では思っています。

藤長：今は変わってきた感じですか？

藤：そうですね。やはり経験で…

藤長：これをやったけれどもあまり役に立たなかったとか？

藤：はい、あります。内容を忘れてしまったのですが、忘れてるので役立っていないのは確かです。あとは

HPを持っていると、毎月のプロバイダ料など、微々たるものですが出ていきます。2年くらいやってきて、本気でやり出すほどお金がかかっていることが分かってきたので、そういった経費に対する意識がもう少し最初からあったらよかったなと思いました。

藤長：はじめてからそれをしていればと。

藤：すてっぴい交流会でお会いする方の中にはビジネス意識が高い方もおられて刺激になりました。感謝しています。

あと足りないのは広報です。妊娠・出産していたため、申し込みがあっても対応できないので、集客を控えていた部分があります。その中でももう少しやっていったらよかったかなと。子どもが1歳4か月になり、出ていけるようになった今の段階からすると、今ふり返ると不足を感じます。できることがあったはずですが。

藤長：そこまでに少しずつ増やしていたらという感じですか。

藤：そうですね。私自身子どもが小さくて（仕事として顧客のお宅には）行けませんでした。一方で、子育てサロンに子どもを連れて行った時に「私これできます」と認知してもらった活動はしていたのですが、同業他社の主な販路には追い付いていません。

藤長：リサーチされてきたからそれも分かる感じですね。

藤：はい。今は（コンサルタントに）相談しているので不安はないのですが、2年前の自分の計画性が足りませんでした。

藤長：ではAさんお願いします。

A：私は20代の頃は会社員として、建設関係の会社で主に広報や秘書の仕事をしていました。建設というのは自分が専攻していた分野ではなく、実際に社会人として仕事をしてみると、興味が持てるかどうかというところがありました。料理が好きだったので、食品業界へのあこがれもあったのですが、就職活動ではご縁がなかったのです。でもやはりそういう分野が好きだと思ったので、すてっぷを受講する前の話ですが、会社員をしながら将来的に、たとえば子育てを終えた後に仕事をする場合などを考え、夜間、辻調理師専門学

校のフードライターコースに通いました。それが起業の準備といえるかと思います。あとは習い事感覚で、ビスタキャリアスクールという梅田にあった学校に半年くらい通い、テーブルコーディネートやフードコーディネートの勉強もしました。実際にやってみるとテーブルセッティングというのはそんなに好きではないことが分かったのです。やはり書くこと、編集の方が好きだと思ったので、進むならそちらかなと思いました。それが20代の終わりくらいです。

その後、出産のために退職し、しばらくは育児に専念していたのですが、たまたま辻調の先生から子どもが幼稚園に入ったくらいにご連絡があり、「在宅でできる仕事だからやってみないか」と声をかけていただきました。ちょうど企業もHPなどでどんどんPRしていこうという流れに乗っていた時期で、大阪に本社がある某洋酒のメーカーで、お酒に合う料理レシピと写真を制作するというお仕事を、在宅で10年間やらせていただきました。今でもその会社のHPには私のレシピが100点以上載っています。実は会社を辞めてすぐ、ハローワークの職業訓練制度を利用して、子どもを寝かしつけた後に通信教育で校正を学ぶなど、自分がやりたい学びをずっと続けてきました。あわせて日本酒と料理との相性などを考える日本酒ソムリエの資格も20年ほど前に取っていました。

子どもも中学生、高校生になり、そろそろ仕事を再開したいと考え、日経の女性セミナーに行き、そこですてっぷを知って受講したのです。ここの講座で一番よかったのは、Facebookの作り方を教えていただいたことです。私は現在47歳でアラフィフに入ってくるのですが、この世代はSNSに縁遠い人が多く、私自身も全然SNSはやっておらず、ブログを見ている程度で自分が発信するという意識は全然ありませんでした。ただ、私はこの講座が終わった後、講師をされていた「わくらく」の三根さんに「きっと1人でできるから、ちょっとわくらくに来て勉強してみないか」と声をかけていただき、「わくらく」に入って、そこで起業したという経緯があります。女性が個人で仕事をする時に、一番困るのは集客だとよく聞くのですが、今の世の中、

集客はやはりSNS、Facebookやブログ、ツイッターは最近あまりないようですが、あとは自分のHPを立ち上げるなど、ネットでの集客がすごく大事みたいですね。昔は、HPを立ち上げるにも最低10万円くらいはかかっていたのですが、今はペライチなど、無料で自分で立ち上げられるものもどんどん出てきていて、流れがすごく速いのです。そういう意味では、最初のとっかかりとなるFacebookの作り方を正しく教えてもらって、こういうふうに仕事に生かせるということをするてっぷで学べたことは、すごくよかったと思います。

あとは中小企業診断士の山本先生に「会社名を決めてチラシや名刺を作って、どんどん営業に行ったら企業からも仕事をもらえる」とアドバイスしていただいたのですが、主婦として在宅で仕事をしていると、ちょっと何かを発注するにも会社へのご縁もなく、会社員時代は会社のパンフレットを作るなどの仕事をしていながらもかかわらず、自分が作るとなるとどこに発注したらいいのか意外と分からなくて、手が出ませんでした。しかし「わくらく」に入ると、そういう細かいノウハウなどもきめ細かく教えていただけました。

とっかかりとしては、すてっぷは無料で受講できるし、すごくありがたい講座なので、女性のためにはぜひとも続けていただきたいのですが、実際に動き始めるとなると、もう少し細かい対応があった方が動きやすいというのは、「わくらく」で仕事のノウハウを細かく教えてもらって感じたことです。

それからちょっと(セミナーに)行ったからといって、すぐに儲けられるほど甘い世界ではないことも分かってきました。

藤長:なるほど。それはやってみて分かることですね。そんなに簡単に収益につながるわけではないと。

A: そう思いますね。やはり生活できるほど儲けられる人というのはごく一部で、そんなに甘いものではないと思います。だから集客のために毎日ブログを更新したり、LINE@で顧客と思われる人に情報を送ったり、成功されている方は皆さんすごく努力されています。

藤長: ご自身の準備で不足していたことは、「わくらく」さんで補えたという感じですか？

A: そうですね、私はすてっぷで Facebook を立ちあげて、それでひとつ（情報発信ツールが）できたのですが、HP は持っていません。HP はやはり必要だと思います。たとえば「こんな講座をしますから来て下さい」みたいなことはやはりブログや HP で発信していくと。成功している方のお話を聞くと、今は 8 割程度の集客はブログからで、見ず知らずの方がいらっしゃるということです。ですから、ブログの影響力はすごく大きいのだと思います。

藤長: 今、不足している部分はありますか？情報収集や専門性を高めるための勉強などをされていますが、何かこれも必要だったとか？

A: 私が今、お仕事をいただいているのは、主に女性の方たちからで、仕事が少しだけ回り始めたところなのですが、実は男性の方からも仕事の依頼がありました。その方は知人のご紹介だったのでリスク管理もできたのですが、今後、HP を立ち上げるなどして不特定多数を対象に集客した場合、たとえば男性ばかりの、初見の会社に 1 人で取材に行けるかというふうな、リスクマネジメントの問題があります。私は商品が自分で、記事を書いて写真を撮るので初期投資は要らないし、商品のストック（在庫を負う）というリスクもない代わりに、自分の身ひとつなので、知らないところに 1 人で行くというリスクに対して、これからどうしようと悩んでいるところです。あと、ほとんどないとはいえ、ギャラの受け渡しで踏み倒されたなどという話もごくまれに聞くので…

藤長: 個人でされるのはそういうリスクもあるということですね。

A: 「持参するのを忘れてました、後日振り込みます」と言って、払ってもらえないという先輩起業家のケースも聞いたので、そのあたりのことなども考えると、女性が 1 人で仕事をするというのはリスクもあると感じています。

藤長: 今はメールや口頭で依頼を受けて仕事をされているということですね？

A: 今は「わくらく」さんのコミュニティの中や知人の紹介依頼ということです。

藤長: 外に出るとそういうことも違って来るかもしれないということですね。ありがとうございます。では Amy さん、お願いします。

Am: 皆さんすごいなあと思いながら聞いていました。私が一番能天気に行っているような気がします。もともと英会話の先生をするつもりはなく、通訳になるつもりで一生懸命勉強していたのですが、通訳というのは相当難しいのです。TOEIC890 点までは独学でやりましたが、そこからは伸び悩み、このままでは無理だと思って通訳の学校に入りました。6 段階の中の一番下のクラスに TOEIC 満点クラス (900 点以上) の人がいっぱいいて、私が一番下でした。4 クール通ったのですが、赤ちゃんクラスから幼稚園クラスに入れないのです。「6 段上の (クラスに入って)、同時通訳いつなん？」というノリだったのですが、「これはいかん、いつまでかかるか分からない、通訳はちょっと無理だ」とあきらめたのです。

もともと英語が大嫌いだったのですが、29 歳の時に通訳のギャランティーが 1 日 10 万円と聞いて、それならやってみたいと思い、29 歳から 3 年間だけ勉強してとりあえず英検準 1 級は取ったのですが、これでは絶対無理だと自分で分かりました。その時に「英検準 1 級スタートなら、あと 10 年の歳月と 1000 万円の授業料がかかる」と言われ、そこでいったんあきらめたのです。しかし時間が経って子育ても安定してヒマだったので、もう一度目指してみようと思ったのですが、TOEIC を取っても 890 点以上には伸びず、通訳の学校に行ったものの、やはり難しいことが分かったのです。

ただ通訳の学校に行ってすごくよかったのは、文法・構文が完璧に理解できたことです。そうでないと、ピリオドまで 4 行も 5 行もある長い文を訳せません。私は英語が大嫌いだったけれど今はできるということは、今なら英会話の先生ならできると思ったのです。通訳はちょっと私には難しすぎたけれど、日本人の 9 割が（英会話の）初心者なので、初心者になら教えられらるだろう、先生をやろうかなと思っていた時期に、たまたまこちらの起業セミナーがありました。自宅であまりリスクもなくできるし、A さんと一緒に、何か仕入

れないといけないわけでもないのでもいいかなと思って、受講させていただきました。私は10回とも皆勤賞で、それまでSNSを使ったこともなければ「Facebookって何ですか」という感じだったのですが、いろいろなことを学びました。ただ私の場合、いまだにSNSの使い方がちゃんとよく分かっていないのですが…。

まず家の模様替えをし、きちんとお客様を迎えてリビングでマンツーマンでレッスンできるようにしました。チラシを4000枚刷って撒いたのですが、生徒さんは1人しか来なかったのです。ただ、口コミである程度の生徒さんが集まるようになり、去年2月から12月までの収益金は18万円程度でした。最初の頃は無料レッスンをしていたので、実際にお金になってきたのは6月あたりからです。ただ、去年1年間でどれくらいレッスンしたのかと計算してみたら、92レッスンでした。92レッスンで年間の収益が18万円だったらこのままではやっていけないことがこの間分かりまして…

藤長：その点が不足していた部分という感じですか？

Am：そうですね。これからはAさんがおっしゃっていた通り、SNSも勉強して集客関係はそちらの方でやっていかないといけないということと、家に来てもらったマンツーマンレッスンでいいと思っていましたが、出向いていかないと無理だなと。通訳ガイドという国家資格を取って通訳ガイドもやりたいと思っているので、自分の勉強もできるから、来てもらえるならそれでいいかと思っていたのですが、そうではないことが最近分かってきたので、やりながら変えていくということをしています。

藤長：ありがとうございます。最初に武田さんがおっしゃっていた、「やりながら変更する」ということですね。皆さん、割とされているのかなと。もちろん起業して動き出したら、準備とは違うことがたくさん出てくるのかなとは思いますが。

準備で共通している部分というと、やはり情報収集とか、技術取得のために動かれた方も多そうですね。特に情報収集、起業のためのものでもあるし、自分の専門のためにもされていると感じました。不足している部分の共通点は、やはり集客方法と、あとはリスクマ

ネジメントの部分ですね。それこそ実際に動いてみると、どんなニーズがあるかというのは、起業のセミナーや情報収集の段階でそれほど細かく出ているわけではないのかなと。インターネットで起業された方のお話を見ても、成功したお話はけっこうありますが、これは失敗したというのは…

全員：「失敗した話というのはない」などと発言

藤長：実際に動かないと分からないことはたくさんあると感じました。お互いの話を聞かれて、言い忘れていたことや付け加えたいこと、このことに関してこういう情報を持っていますとか、こう思いますということがありますか？

藤：私自身はすてっぷさんのつながりとか、そこから広がった方々で十分でしたが、相談者というのは絶対に必要だと思います。相談できる人というか、自分と違う視点といろいろな情報を持っている詳しい方。ここでしたら山本先生、中原先生や、三根さんですね。そういう方々だったら失敗するケースもご存じだと思うんです。

全員：「失敗談をいっぱい教えてほしい」などと発言

藤：失敗した人や、「こうすればよかった」という経験のある方に相談できて、つながれるのは大事かと思います。あとは必要だと思うのは行動力。実際に動いて情報収集していかないと何が足りないのかも分からない。行動力は女性が起業するにあたって必須だと思います。

藤長：それはやっぱり実際に出向いて集めていく情報ですか？

藤：そうですね。集めたもので何かして、分析して、また変えていくことが大切かなと思います。

藤長：他の方で追加したいことなどありませんか？自分の興味・関心からスタートされた方もいらっしゃると思いますが、すごく念入りに準備されている印象を受けました。

A：今、つながりとおっしゃいましたが、やはり女性の起業家は1人でやっていくと、孤独になりがちな部分があります。私はまだ本当に始めたばかりなので、まだそこまでお話しできるほどの経験もないのですが、

モチベーションを維持し、メンタルを積極的に前向きに保っていくことの難しさというのもよく聞きますね。だからこそ、皆が「すてっぴいストア」でつながっているという、同期のつながりもすごく大事だと思います。

藤長：起業している女性同士で集まれる場とか？

A：そうですね。つながりというのは大事だと思います。

藤長：それは同業ではなくて、いろいろな業種の方やサービスをされている方が集まる方が、情報交換にもなるし…

A：お互いにないところを補えるじゃないですか。

藤長：そうですね。外に開いていってという感じでしょうか。

藤：日本の社会はまだ、女性が働くことに対して補助的なイメージがあります。私は 34 歳ですが、（私自身も？）そういうのは当たり前みたいなのがありました。「女性が働いてもそんなに稼げない」と思われがちですが、（「すてっぴいストア」に参加されている方は）「自分で興して自分でお金を稼いで」という志を持っておられる方なので、そこの潜在意識が書き換えられるというか、「働いてもいいんだ」という意識が肯定されたことはよかったかなと思います。

藤長：自分がメインとなって働くことに肯定的というか、そうされている人たちの集まりということですね。

藤：そうです。

A：現在 30 歳前後の世代の方だと世の中もだいぶ変わっていて、イクメンも増えていて女の人も働くのが当たり前みたいなふうに私たちからしたら見えるんだけど、意外とそうでもないんですね。

藤：1 人目の出産は産休・育休を取るけど 2 人目になったら産休が取りにくくて退職してしまうなど、まだまだ当たり前ではない気がします。私は高校生とかかわりがある時期があったのですが、今の高校生はお母さんがフルタイムという家庭も多くて、「当たり前に関く」という認識がありました。私の世代では親が専業主婦とか、子どもが小学校に行き出して手が離れてからパートに行くという人が多くて、親世代も子世代も「働くことが当然」という意識は一般的ではない。だから起業して働いたとしても、「やはり家事は自分がし

なきゃ」という思いがあるし、起業したとしてもいきなりそんなに稼げるわけでもない。50 万とか 100 万稼げる人はごく一部しかいませんよね。スタート時の稼げない時に「女だから」とへこんでしまうことが、いろいろな方とつながることで防げた気がします。起業セミナーで「頑張ろう」とおっしゃっていただいたことでモチベーション維持ができました。

A：私も今そうなのですが、スタートアップの時というのは、商品を持たない代わりに SNS やブログで自分の原稿や写真のサンプルを見ていただく形です。やはり Amy さんがおっしゃったように、無料やモニター価格みたいな感じで最初はとにかく出さないと広がらないんですね。

藤長：そのハンドリングもご自身で判断しないといけないことが多いということですね。

A：もともと会社員だと、新入社員の時からお給料をもらえるという状態に慣れているじゃないですか？私もそうだったんです。そのあたりも覚悟して、スタートアップの時は、ギフトじゃないけどある程度出していくことが必要だと教えていただきました。そういうことも情報として後輩に伝えてあげられたらいいのかなという気がします。

藤長：その先にどうなるかというのが見えると、はじめの収益が上がらない時期のモチベーション維持や、孤独になりがちなところを抜け出せるかもしれませんね。

井：家族の理解とか。

藤長：家族の理解というのは「不足している部分」かもしれませんね。

井：いろいろなセミナーに行って思ったのですが、結局、一番の自分の身近にいる家族が理解していないのです。うちも、夫も私も会社員という会社員同士の夫婦なんですね。そうしたら「個人事業主ってなんや、確定申告ってなんや」みたいなところがあるのです。これが事業をされているなどで、そういうことをちゃんと分かっておられるパートナーだったらいいのですが、「扶養の枠を外れるってどういうこと？」みたいな意識が夫にないのです。ですからしばらくは「あなたは

個人事業主なんだからね」みたいなことをずっと言われました。中途半端にぶら下がっているような感覚でした。今みたいな環境でやっている、どちらなのかというのは自分の中でも分かりにくいし、申告は自分でしているのだけど、それが本当に申告のお仕事をされている方みたいに正しくできているのかどうかも分からないし。会社員だったら毎月、給料明細が届いて、年末になったら（年末調整の書類を）書いて出したら（税金が）戻ってくるわけじゃないですか。その戻してもらう手段を自分でしないといけない。それも自分 1 人じゃなくて家族がいる。誰かを扶養している場合とか扶養されている場合とか、環境が違うわけでしょう。それに対する知識が自分 1 人では対応できない部分があるのです。そこが一番難しいから開業届を出せないとか。

藤長：なるほど。家族の理解とか、手続きの知識というの…

井：ちゃんと家族を納得させられるほど、自分が落とし込んで説明できない。「開業届って出しておいた方がいいみたいなんやって、後あといいよと言われた」と言うくらいで、とりあえずやれることはやってみるんだけど、それが実際どのように影響するか、それをしたら夫の方が減る（控除がなくなる）とかいうところの、「それは違うよ」ということがしっかり言えない。自分がどれだけ利益を上げられるかが未知数だから。大きな収益を上げたら慌ててそれに対応しないといけないだろうけど、今の私の動きはプラスなんやろか、マイナスなんやろかのところでウロウロしている人にとって、そこが全然分からないのです。

藤：家、家計としてですよ。

井：そうです。自分のプラスマイナスだけじゃないから。それプラス子どもの環境や、家のローンがあるとか親を看ているとか、絶対的に使うお金というのが見えているから、余計に動けないというのがあります。

藤長：お伺いしていると、不足というか、壁ですね。

藤：私も所属する協会の「お金の勉強会」というセミナーに参加した時に、3 つの壁があるといわれました。

「103 マンの壁、何万円の壁、でも 3 つめはお金じゃ

なくて『夫の壁』」といわれました。

井：絶対にそれは出てくる。まずそこで理解してもらえるかどうかで、自分の仕事の展開がもうひとつ上に行けるかどうか。（夫、家族は）家の環境は変えてほしくないわけです。「それでプラスになるんだったらやっていいよ、マイナスになるんだったらそれは考えんといて」というような言い方になってくると思います。だから起業に対してすごく足踏みする期間が長い。絶対にそこだと思います。

藤長：武田さんは今のお話を聞いて何かありますか。

武：準備と不足については今、聞かせてもらったこととほとんど同じですが、特に思うことは 5 年後に進めるかなということです。

藤長：時間も迫ってきており、この先のことに入ってきたような話題になったので、次の「5 年後の自分を想像してみる」というシート 2 に移ります。今、準備してきたことと不足していたこと、それを補うためにどういうことをされているかをお伺いしました。シート 1 の下に現状をお伺いする部分を入れましたが、それも参考にしながら、5 年度には目標としてどうしていきたいとか、現実を目標に近づけるためにどういうことが必要かということをお話したいと思っています。先ほども出たように、女性で起業される方は仕事と暮らしが切っても切り離せない部分が多いかと思いますので、仕事と暮らしの項目を作っています。今度は Amyさんからお願いします。

Am：目標は、2 つありまして、ひとつは月収を 20 万円くらいにしたいと思っています。そのためには私の自宅に来ていただいてのマンツーマンレッスン（1 回 2500 円）を 20 本と、企業などに出向いてのグループレッスン、それはこちらから出向くということと、人数がある程度いっちゃってレッスンの中身も変わってくるので、1 回 7500 円いただこうかと思っています。それも 20 本で合計 20 万円になるかなと計算しています。今年か来年か再来年には、通訳案内士という国家資格を取る予定なのですが、そうすると通訳ガイドの仕事ができるので、実際に仕事をして人脈を広げて、その人脈を通じて英会話レッスンの宣伝活動もしてい

きたいと考えています。もちろん SNS も重要だと思うのですが、私はけっこうアナログ人間なので、実際に会って仲良くなって広げていく方が、私の性に合っているような気がします。ただ SNS もちゃんと勉強しようとは思っています。

暮らしの方は、6 年後に夫が定年退職したら世界放浪に出ようと思っています。今までは夫の給料に胡坐をかいて、主婦としてダラダラ幸せにやってきましたが、「自分自身が好きな仕事って何だろう」と思った時、通訳を目指していたけれど、まったくできない方ができるようになっていく姿を見るのが、今すごく楽しいのです。私のところに来る生徒さんは、5 年も 10 年も勉強しているのに全然しゃべれないという方が多いのですが、そういう方に「ほらしゃべれるようになるでしょう」と教えてあげるとすごく喜ばれることに、喜びを感じます。できなかった人ができるようになる、このシーンを直接見られる仕事を通して、自活できるようになったらいいなあと思っています。

現実を目標に近づけるために必要なこと、さっき言いましたが、自宅で待っているだけのレッスンではだめだと分かったので、営業もしていくということと、SNS をちゃんと勉強してイベント企画なども考えることで、幅広くつながっていくということと、私はサンプルレッスンを 3 回無料でしていたのですが、それはやってはいけなかったと思います。3 回で満足して、「先生、これで私は独学でできます」とか言って来なくなる。あれ？みたいな。3 回チケットと 10 回チケットを用意しているのですか、私のところに来てくれる生徒さんは 6 回くらいでだいぶんしゃべれるようになるので、3 回チケットを 2 つ買っていたら、3 回と 3 回で 6 回になるのに、3 回でやめてしまうのはもったいない。1 回のサンプルレッスンはいいけれど、3 回やってしまうと、「先生分かりました、もう家でできます」となってしまう。それはちょっと失敗だったなと思い、サンプルレッスンは 1 回だけにしようと思います。

A: 私はまだスタートアップの時期で、広報に関しても HP もまだ作っていないのです。口コミでコミュニティの中でお仕事をいただけているという、ありがたい状

況ではあるのですが、まだモニター価格みたいところで始めたところなので、今後、単価を平常の価格に設定した時にどれだけお客様に来ていただけるかというのはこれからなのです。そのあたりも本当にトライアンドエラーしかないと思っているのですが、それを進めて単価を上げて売れる方向にしていけることが、当面の目標です。

あわせてやはり、私は原稿を書くときに、たとえばサロンをやっている方の自己紹介やブログに載せる文章を書くことがあるのですが、そういったところにヒットしやすいワードをちりばめるというテクニックがありますね？そういうものを勉強していかないといけないと思っています。SNS は流れがすごく速いので、勉強が欠かせません。常にブラッシュアップしておくことが必要ですね。あと自分自身の Facebook やブログや HP も、常に更新していかないといけないというのがあります。1 回作ってそれで終わりだと、なかなか集客は難しいと感じています。

あとは私の場合は日本酒の方の柱もあり、先ほど言い忘れましたが、日本酒の唎酒師の資格を持っている女性による、本部公認のコミュニティが関西にあり、そこにいらしていただいてイベントのお手伝いなどでお仕事も少しずついただけています。ですから何かに所属してお仕事を広げていくというのは、すごく大事なポイントではないかと、動き始めて分かりました。1 人ぼっちでポツンといて、ばんばんブログなどから仕事が入ってくるというのは、なかなか難しいのではないかと感じています。

藤長：人脈ということですね。

A: そうです。「仕事は人が運んでくる」というじゃないですか？それはある程度は当たっているのかなと感じます。

暮らしに関しては、中学生と高校生の男の子がいて、中学受験が終わったのでだいぶん楽になり、仕事ができるのではないかと感じて始めたのですが、実際にやってみると中学生や高校生になって大人になってきたと思ったらよく食べるようになり、食事を 1 日に 3 回も 4 回も作らなければならなくなって、逆に給食があ

った小学生の時のの方が楽だったなど。

Am：中学生って 192 日、家でお昼ご飯を食べていますよ。私は「あれ、私ってなぜこんなに忙しいの？」と思って計算したことがあるのです。中間試験などの日があるし、高校生は受験のために学校に行けない時期があったりするので、200 日くらいは家です。「家で飯食う？あれ？」みたいな。だからけっこう忙しいのです。

藤長：手が離れるまでと思っていても高校を卒業するまでは手が離れないということですね。

A：大学生くらいになると落ち着くと、起業している先輩ママに聞きます。

藤長：じゃあ 5 年後がそのくらいですね。

A：そうですね。そう思っています。

藤長：そうするともう少し動けるようになるから…

A：仕事の方に行けるかなと感じています。

Am：今、エンゲル係数がすごいでしょ？私は子どもが 1 人ですが 1 か月の食費が 10 万くらいかかりましたからね。

藤：米どんだけ炊くんやろー…。

Am：男の子さんですか？

藤：男の子と 1 歳の女の子なのですが、うちはすごく食べるのです。夫も食べるし私も食べるし、子どももよく食べます。想像すると怖いです。

全員：「中学になったら楽になるかと思ったらそんなことはない」「自分で作れるように仕込んでいくしかない」「3 食プラス部活があるので洗濯物もサイズが大きいくかつ大量になる」「顔を見ると腹減った、何かないかと言われるのでカップ麺などを置いている」など子どもの世話が大変な件について発言。

藤長：藤井さんが驚いた顔をされていますが、いかがですか。

藤：私は事業と自分の目標として、子どものお片付け教育が当たり前の社会にしたいという思いがあり、それを広げたいと考えています。5 年後もたぶん個人宅向けの整理収納の出張サポートと、1 対 1 の子育てのカウンセリングをメインにやっているかと思うのですが、最近はオンラインによるサービスもかなり増えてきているので、オンラインで「私に会いたい」という人

を作って、遠くても小さいお子さんのいらっしゃるママさんの相談に乗れる体制を整えたいと思います。私は相談を受けることを中心にして、事務スタッフや、（個人宅の片づけの際に）お皿やおもちゃを全部出した後のほこりの掃除などをしていただけるアシスタントさんを雇いたいと思っています。事業拡大に必要なのは、メディアへの出演や書籍の出版だと考えていますが、まずは「子どものお片付けで活動している藤井ふみ子が豊中にいます」ということを発信するのが課題ですね。

暮らしに関しては、働くこと・勉強や学び・地域活動や PTA 活動というふうに三等分したいというのがざっくりあります。目標に近づくために必要なことは、家族の理解と協力です。あとは個人事業主への理解ですね。起業した女性の方と話していると、パートの方や会社勤めの方と比べて保育所の風当たりが強いことがあるそうです。ものすごく稼いでいる方でも、額を先生に教えないから低く見られるという話をちょこちょこ聞きます。本当に自分のやりたいことで働いて社会に出ている女性が、そのまま受け入れてもらえる社会になればいいと思います。

藤長：社会の認識が女性の起業だと片手間にやっているように取られるということですね。

井：そういう人があちこちに出てくれば、そういうカテゴリーができていると思うけれど…

藤長：働き方のひとつとして認識されるくらいにということですね。

藤：認識してもらうためにも稼ぐぞと思っています。夫も認めざるを得ない。男性には数値って分かりやすいですね。今は「好きにやっていいよ」と理解はあるのですが、あくまで趣味みたいなとらえ方をされているので。趣味ではなくて本気ですし、社会のためになると思ってやっているの。

A：そのために、今おっしゃったオンラインというのは今すごく増えていますよね。

藤：Zoom？

A：そうです。無料で。私はライターですが、1 対 1 で取材していても収益はそれほど広がらないのです。講

師業の方は Zoom でやると一度に 10 人 20 人から受講料を取ることができるのです。ですからオンラインで無料でつながれるというのは、これから増えてくと思いますね。

藤：かなり増えているので。

A：Zoom ってされていますか？

Am：以前、起業の時に教えてもらいました。ちらっと出ていましたがやったことはないです。

全員：「交流会でやってみましょうか」「できるといいですね」「チャレンジしないとね」「一緒に勉強しましょう」などと発言

藤長：ありがとうございます。では続いて井上さんに、5 年後のお仕事と暮らしの面についてお願いします。

井：どうなっているか、私の中でまだ決め切れていない部分があります。今、商品を持って動いているという意味合いでは、一番のところは商標登録が通るかどうかが、今年の 5 月くらいに決まります。届けを出して 10 カ月かかり、2 つ出しているのでも 5 月と 7 月かな？夏までにどうなるかというところが出てくるので、そこからまた覚悟を決める。会社という形にもっていくように展開するのであれば、もっと商品を増やすとか店舗を持つことを考えないといけないのです。もうひとつ考えているのが、今は自宅サロンという形でやっているのでも、もう少し地域と接触するという部分を考えた方がいいのかなと。今はすごく広い範囲のターゲットと狭いターゲットのどちらに行くのかが、私自身が分からないという状況です。

藤長：メインターゲットの絞り込みということですね？

井：そうです。将来的には全国の人、外国に向かって出したいというところがありますので、広さを考えると広いですね。そうなるともう少し露出を考えないといけない部分もあるし、そうすると 1 人では絶対にやっていけないので、サポートしてくれる人、サポートしてくれるだけではなく、自分の気持ちを分かってくれる人と広げていきたいという感じです。忙しいから事務だけやってくれる人が必要ということではなくて、ある程度商品の良さや私の志を共有してくれた上で広

げてくれるスタッフを作っていきたい。まあ人脈ですね。それが地域の中でできるのか、商品がらみで展開していけるのかというのが、今はまだ分からず、二足の草鞋を履いている感じです。インターネットという、人の顔が見えないところで商品を知らせていくことは絶対に必要なのですが、私も年齢的にそういうことは苦手で無理をしている部分もあるので、分かってくれる人がいて、若い子だったらちょいちょいとやってくれるだろうと思うのですが…

藤長：そういうところを補ってくれる方。

井：そうそう。でも気持ちも分かってくれる人でないと手伝えないと思うのです。私はハワイというところにけっこう重きを置いているので、「ハワイってどこやねん」「ハワイってなんやねん」というような人とやっても意味がないし、広がらないのです。それを分かってくれる人が、広いところから見つかるのか、地域から見つかるのかを模索しながら、自宅サロンで地域の方で広げるというのと（インターネットによる販売の）両方に入っている状態です。摂津地域の行事を商工会の紹介でやらせてもらっていますし、去年もやらせてもらったのですが、来月から摂津市が開催する「街ゼミ」でひとつコマ（授業）を持ちます。地元でコミュニティを作っていくことができるのであれば、そちらに根を張っていく状況を作っていくのもいいかなとも考えています。それが仕事であり暮らしでありみたいな…

藤長：両方？

井：オーバーラップしたところで二本立てで…

藤長：きっちり分けられないですね。

井：家族の理解云々については、現実を見せていくしかないと思うので…

藤長：じゃあ 5 年後は理解というか説得完了な感じですか？

井：「認めなあかんのちゃうかな？」という感じじゃないですか？税務署から私宛の書類が届くとか、今まで見なかった、漢字が多い郵便物が何とか協会から来るとか。いわば男社会というのは、そういうところとつながっている部分で自分の存在を感じている人が多く

て、夫もそうだと思います。かわいらしい文字のお手紙が届いて「手紙が来たで」というのでなくて、大きなごつい書類が来る、今回のすてっぷからの書類も、「何か来たで」と大事そうに持ってきてくれました。しょうもないダイレクトメールだとポンと渡すけど、「何か来ていた」となると見ないといけない。

藤長：宛名がご自身の名前になっているということですね。

井：そうそう。そうするとご飯を作りかけていても先に封を切ってその書類を見て「ちょっと気張って書かなあかん」とか言って聞き取りのためのシートを作ったりとか。そういう積み重ねだと思います。

藤長：見せていくということですか。

井：確定申告のお知らせとかが個人宛に来る、今までだったら医療費が出た時だけのお知らせだったのが、毎年妻にも来るぞ、みたいな。

藤長：それを陰でするのではなく…

井：それが必要なと思います。私は成人した息子が2人いるのですが、息子たちもはじめは「何かやり始めよった」みたいな感じだったのが、「ちょっと画像を探してるんだけど持ってない？」などと聞いた時、「自分たちの結婚式の時の画像を使ってくれていいよ」と言ってくれたりとか、息子の妻がレビューを書いてくれたりとか、ちょっとずつ現実を浸透させていく行為は必要なと。それがどのレベルで5年後にどちら方面に転がっているかは、私も未知数です。

藤長：浸透させていくというのはいいですね。理解してもらおうというより。

井：これは既成事実を作るしかないと思う。そうやっていくのが一番大事かなと思います。自分には全然手が届かないセミナーであっても、その受講票が来た時に（家族にアピールすることができる）、たとえば私はクラウドファンディングについて、けっこう勉強したのです。

全員：驚く

井：やれるかなと思って。だいたいハードルが高いので、現実にはやり始めるのはきっと無理だなと思って何回か反故にしたことがあるのですが、それでも「クラ

ウドファンディングの何とかセミナーに行ってくるわ」となると、なんかおかしなことを勉強し始めてるぞと。本気度というか。

藤長：なるほど。本気度を浸透させる。

全員：「今日イチのキーワード。本気度を浸透させる」「洗脳じゃなくて浸透」などと発言

藤長：ありがとうございます。じゃあ武田さん、5年後の暮らしと仕事、どうでしょうか。

武：私も仕事も暮らしも共通する部分があるのかなあと思いますが、仕事で一番大きいのは、今、営業を開始してみて、お客様から頼られることが多いと気が付きました。単に服を売っているだけではなく、制服に関する情報をお客様から聞かれることが多く、知っていることを教えてあげるととても感謝され、感謝の言葉を聞けることがこの仕事の醍醐味だと感じるようになってきました。お金も欲しいのですが、お客様の役に立つ、私の場合は豊中市がターゲットですが、豊中市のお母様たちのお役に立てているという実感を持てるように、完璧なアドバイスを提供できる人になりたい、なっている予定、みたいな感じです。

藤長：商品を提供するけれども、それに加えて情報も…

武：そうですね。あと、転校して来られた方が「入学前にもう一度新しい制服を揃えるのはすごく大変だから、ここで揃えられて助かった」と言ってお下さるのですが、その時に「この学校は襟章が要るから穴が開いている方がいい」とか、「この学校は体操服はこうで、上は自由だけど下は揃えないといけない」とか、そういう細かなアドバイスをしあげられたら、私の中では完璧という思いでいます。

目に見えることとしては支店を持ちたい。できれば豊中の端と端になるように、千里付近に支店を持てたらなと。やはり1人で家事も何もかも全部するのは疲れるのです。お店は週4日営業なのですが、休みの日には出張サービスでお客様のお宅に伺ったり、洗濯、シミ取り、アイロンかけ、クリーニングの受け取りなどの作業を常にしています。やろうと思ったらきりなくやることはあるのですが、1人なので、完璧を目指す

ほど深夜までコツコツやることになってしまうので休みが欲しい。安定した休みが取れるようになるために、スタッフを雇用できるようになりたいし、細かい刺繍取りなどの仕事は外注できるようになりたい。5年後の目標にそれらを据えたいと思っています。そのためには収入を安定させる必要があります。

実現させるためにはやはり、広報活動に力を入れて、仕入れを充実させて販路を拡大させるということで、さっきの不足していることと同じです。あと、売れるものと売れないものの見極めをして、仕入れる時に単価に反映させたい。私学の制服は売れないかなと思っていたら、意外にも問い合わせがあったりとか、小学校の体操服は手に入りにくいとか。たくさんありそうなのに、リサイクルできるまでに使い古してしまうんだと思います。あと、モデルチェンジがあるので、不良在庫が必ず出るので。それをどう有効活用していくかも課題です。でもやはり皆さんが言われていたように、家族で家事をやってほしい。

藤長：分担ですね？

武：そうですね。そのためには家にお金を入れられるようにしないとイケないのですが、夫はやっぱり「なに遊んでいるんだ」という感じです。

藤：保育所みたいですね。預けないと働けないけど、働かないと預けられないみたいな。

武：家事やって当然みたいになると、私は仕事に集中できないんだけど、みたいな。そんな感じです。

藤長：ありがとうございます。たくさんお話しいただいて、目標で大きく共通しているのは、事業の拡大とか収益を上げていくという部分だと思います。暮らしはそれぞれあるので、なかなか共通することは難しいですが、やはりその中でも家族の家事分担、理解といったあたりですね。「浸透させる」というキーワードが出ていましたが、その部分が共通しているかなと思います。必要なもの・こととしては、広報・宣伝ということでネットに対応する、発信していく、ブラッシュアップしていくということ、あと何件か出ていたのがスタッフなど外の人に入ってもらおうということでした。拡大していくにはそういう部分も出てくるかなと思い

ます。何か付け加えたいこととか、関連してこういうことを思いましたというのがあればお聞きしたいのですがどうでしょうか。

A：家族の協力・浸透というのは私も同感ですが、女性のコミュニティに入っていて見ていると、シングルで離婚して1人でやっていかないとイケない方も多く、そういう方は仕事を選べない、追い詰められた思いもあるのです。そういう意味では私たちには家族もいて世話をするのも大変なのですが、ベースがあって好きなことができるというのはある程度、認められているのかなという思いもありますね。

Am：シングルマザーで起業ってすごいですね。

A：なかなか大変ですね。

Am：そこは起業じゃないでしょうと思うけど。

A：やってらっしゃる方もいらっしゃるんですけどね。

井：それが原因で1人になったというのもあると思いますよ。それこそそこは「本気度」じゃなくて、「本気」なんですよね。「度」じゃないんです。そういう人と交流していると、(自分は)甘いなあ、ぬるいなあというのはあります。

全員：同意

井：そんなところに「頑張らないと」と思って入っていったりするとえらい目にありますからね。絶対にスタンスが違うので。「子どもが熱出たから」なんて絶対に通用しないような集まりになってくるから。そこに足を踏み入れるか、一緒にやっていくかとなったら、自分のスイッチをコトンと落としてそこに行かないとイケない。だから付き合う人を考えるというか、入るコミュニティを考えた上で選んでいかないと。

藤長：なんでも一方的に吸収するわけではなくて、ベースになるものの違いとかでまったく方向性が違うと、参考にはなるけれどそのまま取り入れることは難しいですね。

井：違う人のところに行ってしまうと実践は無理ですからね。一番困るのは、家庭環境はクローズで、割と言わないでしょう？それで聞いていたら、「1人だ」「そら、朝から晩まで動けるわ」とか。楽隠居しているような家族がいれば、湯水のように(お金を)使えるわけじゃ

ないですか。普通の家計を切り崩してというのじゃないスタンスの人と話をしていたら、話は変わってくる。だから人を見る目も作っていかないと、次のステップに行く時にしんどい。

藤長：ベースが違うのに同じところを目指してしまうというのは、危険ということですね。

A：家の事業の役員などになっていて、ある程度のベースの収入があって…

井：(起業することで家計に) マイナスを作ってほしいという人もあるからね。世帯全体ではプラスだから、節税のためにやっているみたいな人もいるからね。そんな人は(起業のためにお金を)なんぼでも使うから、そのレベルにあこがれてもし自分がやっってしまうものなら…

藤長：自分の軸をしっかり持つておくということですね。見る目を鍛えることですね。

A：あとは情報収集ですね。

藤長：情報収集、そして自分の軸をしっかり持つことも、起業の際には必要になってくるということですね。

井：ワークなどで「自分を見つめる」という項目があるじゃないですか？いや、もう見つめてるしって。もう見つめて思ってる、私にはやりたいことがあって、頭の中はその熱で熱くなっているけれども、それをいろいろな切り口から見つめ直すようなセミナーになれば、「あら、おかしいぞ私の考え方は」と、どれかの話を聞いた時に考え付くかなと。そういうのにはあまり巡り合わない。最初に(自分のやりたいことを)描いてみましょうみたいな…

藤長：「自分をしっかり持ちましょう」といっても、その軸を自分で把握していないと、これは振っていい振りなのか分からないですね。

井：何回か受けた時に、最終的にこの振りは正しかったなとなるようなものを受けられたらいいなと思います。

藤長：Zoomの勉強みたいな技術的なものもあれば、そうやって人脈を広げるにあたって、ただ広げるのではなくて…

井：広げるための自分を見つめるみたいな。

藤長：自己理解、自己認識をしっかりと。そこが起業する際の一番の芯になる場所ですからね。そこがぶれるというか…

井：やっけていてぶれてるんだからね。

藤長：ぶれてもいいけれども、「そこがある」というものを持っておかないといけないんですね。

井：何回も立ち戻らないといけないし。最初に思っていたことからかなりかけ離れている現実にあたっているというのは、もう答えは出ているんです。そこに行くまでにもっと何回も自分を見つめないといけないのと、自分の身の置き場所、カテゴリーを見極めて覚悟を決めていくという考え方に持っていけるセミナーやワークがあれば。

藤長：本当は起業する前にそれがあればいいけれど、必要だと感じるのは実際に動かしてからですか？

藤：自分だからできることを見つけていく時に、新しい情報を得て、「これを組み合わせたら私のサービスや商品はもっと良くなるわ」という時に軸がしっかりと。自分が向かう先、求めようとしているものが本当に最初の思いに沿っているかを毎回精査する必要があると思います。

井：話を聞くたびにぶれるから。

藤：それを受けてまた整理することも大事だと思いますしね。

藤長：大変、深いところの話が出ました。時間を少し過ぎてしまって申し訳ありません。言い足りなかった部分、大丈夫でしょうか？

Am：今回をきっかけに見つめ直せたというか、もう一度目標を確認できたので、こういうのはいいなと思いました。

藤長：よかったです。うれしいです。Aさんはお忙しいところ参加していただきましたが、いかがでしたか？

A：現時点での足りているところと不足しているところを改めて洗い出せたこと、双方が明らかになってよかったと思います。

藤長：藤井さんはいつもよく来ていただいています、今日もありがとうございました。どうでしたか？

藤：振り返って見つめられたのと、これから自分はこ

うしていこうという決意ができたのがよかったと思います。先ほど、シングルの方だと子どもが熱出したから休むというのに厳しく見られるとおっしゃっていましたが、本来なら男性でも家庭と仕事というのはそんなにきっちりと分けられるものではないんですよね。生活があって仕事があって社会があって、いろいろなところで回っているのに、今の世の中は、プライベートが犠牲になる働き方を男性も女性もしている感じがします。そうじゃなくて仕事以外も大事にしているという働き方を、起業した女性が（提示）できたらいいと思うので、まずは稼ぎたいと思います。

全員：（藤井が「稼ぎたい」という自らの発言に対して消極的であることに対し）「稼ぎたいというのは悪いことではない」「稼ぎたいというのは起業する人にとって本当にまっすぐな気持ち」「稼ぎたくないと思って起業する人は1人もいないから、稼ぎたいと素直に言った方がいい」などと発言

藤：外に発信されるものなので、ガツガツ感のない言い回しにしてほしいと思いました。

全員：「大事なことをお話してもらった」「きれいごとだけじゃない」などと発言

藤：海外だと、家電修理を依頼された男性の作業員が「子どもが熱を出したので休みます、延期して下さい」がOKになる国があるにもかかわらず、日本は「すぐ来て下さい」とか、「当日修理は絶対に守らないといけない」となっているのです。多様性OKという方向になるように頑張ろうと思いました。

藤長：井上さんいかがでしたか。

井：私もいろいろ振り返ることができ、これからの決意もできました。シート2なんかは、私はこのままいくどどっちになっているのかなというのが、自分で整理できて描けた、動きながらやっていることが、外に向けてやっている部分と内に向けてやっている部分の二手に分かれるんだということが、改めて自覚できてよかったです。頑張ろうと思えました。

藤長：武田さんもありがとうございました。今日はどうでしたか。

武：今、現実を追われている生活の中で、5年後の自分

を想像しようと思う機会もなかなかなかったのですが、今回、このように課題としてきっかけをいただいて、追われていることに対する抑圧感が消えて、追われることが楽しくなってきたというか、「そうだ、5年後にこういうふうになっている自分がいるんだから、今はもっと頑張れる」というポジティブな自分に変わったということと、いつもそうなんですけど、すてっぶに來させていただいて他の方のお話を聞いて、「皆、同じように悩んでいるんだ」とか、頑張っておられることがすごく励みになってリフレッシュできました。また1人で頑張れるのでありがたいなと、かみしめて今日も思いました。ありがとうございました。

藤長：今日は長い時間、ご参加いただいてありがとうございました。今後ともよろしくお願いします。

2019 年 2 月 9 日実施グループインタビュー

出席者

司会：藤長

板書：小河

参加者：ぱびぷべぽ（ぱ）

タナカ（タ）

MAGNET（M）

ヨシコ（ヨ）

藤長よりインタビューの趣旨等について説明、
名札作り

自己紹介（00：15～）

ぱびぷべぽ：ぱびぷべぽです。起業内容は、多世代の居場所を作ることです。最初はコミュニティとかソーシャルビジネスみたいな感じで漠然としていたのですが、一昨年の第 1 回目の起業セミナーで専門家のお話をお聞きしたり、受講生どうしてトークしたりする中で、やりたいことが形になっていきました。

私は小学校や養護学校に勤務した経験があり、退職を機に何か始めたいと考えていました。地域から「発達障害のお子さんの塾をやってほしい」とのニーズがあったことや、担任していたお子さんの中には母子家庭が多く、シングルマザーの大変さも感じていたことなどから、1 階で塾をして、併せて絵本や教育関係や料理の本をたくさん持っているの、それらの本を読んでもらえるブックカフェを開設したいと考えました。塾をメインに資金を集めて、子ども食堂や、介護職の資格も取ったので、認知症の方のカフェ（オレンジカフェ）も開いていきたいと思っています。自宅での開業も考えたのですが、まだ子どもが残っているのでそれはどうかと思い、（別の場所を借りて）塾を中心に起業する計画です。娘が今日、私立高校受験なのですが、上の子は大学生になって家を出たので、次年度は落ち着いて頑張りたいと思っています。

ヨシコ：ヨシコと申します。3 期生で、先日までセミナーを受けていました。自宅でアロマサロンを開業する準備を進めています。アロマとカウンセリングとを併

せてと考えてはいるのですが、いくつか不足しているところがあり、開業は 4 月以降という程度で、内容はつきり決まっています。

タナカ：タナカと申します。平成 29 年に社会保険労務士に合格し、今は行政機関で働きながら現場の勉強をしています。開業したいと思っており、平成 29 年の起業セミナーに参加しました。社会保険労務士として開業登録をするのは来年、2020 年 4 月からと決めています。

MAGNET：私もヨシコさんと同じ 3 期生で、この間まで起業セミナーを受講していました。MAGNET と申します。起業内容はコーチングで、人の話を聞いて、その方がやりたいと思っていること・やらなければならないと思っていることと、実際やれることとの間にある溝と一緒に飛び越えていけるよう、背中を押す仕事をしたいと思っています。もともとは自分でできる範囲で、独学でやっていこうと思っていたのですが、起業セミナーを受講していろいろな刺激をいただく中で、もっと質を高めたいと思い、コーチングスクールに通うことに決めました。コーチングスクールが終わる 4 月か 5 月くらいに起業できたらと思っています。

藤長：ありがとうございます。ではこの 4 人で進めていきたいと思います。皆さんもう具体的に動かれている感じなので、この後のシートも楽しみです。シート 1 は、現在のご自身について伺う内容になっています。起業のためにどういった準備をされてきたのか、準備して動き出した中で、どういったことが不足していると感じているかをお聞きできたらと思います。具体的には、技術的に不足を感じているとか、人脈、資金、周囲に問題があるなどといった部分です。先ほどの自己紹介と同じように一巡してから自由に意見交換しますので、MAGNET さんからお願いします。起業のために準備してきたことと、不足していることの両方をお話し下さい。

M：起業を志して活動を始めたのが 10 月ごろで、起業セミナーと同時期です。具体的には、セミナーを受講する中で教えていただいたことを実践したり、ビジネスプランを立てたりしたことプラス、ブログを開設し

て記事を書いているのと、セミナーを受講したことをきっかけに、SNS をビジネスでも使うようにしたこと、新しいつながりを作り出したということです。友達ではなくビジネスとしてつながる人を、この間で 600～700 人増やしました。

全員：「短期間にすごいですね」などと発言

M：分からないことばかりなので、起業セミナー以外にもコンサルとかコーチングを受けました。不足していると感じるのは、具体的にコーチングの内容をもっといいものにしていきたいと思うようになり、コーチングの技術と知識が不足していると感じています。あと、子どもが今 2 歳半ですので、仕事をするタイミング（お客様と会うタイミング）で預け先を毎回、手配しなければなりません。「預け先の確保」を不足していることに入れていいのか分かりませんが、少し困っているところなんです。

藤長：毎回、探されているのですか？

M：市の一時保育を利用することが多いのですが、1 カ月単位で決まるということと、希望が全部通らないので、急に約束が入った時が困るのです。

小河：ファミサポではないのですか？

M：ファミサポではなく、豊中市の認定こども園とか保育園全園の中で、どこか 1 カ所だけ登録することができる一時保育の制度を利用しています。

タナカ：平成 29 年に社労士に合格した時は社労士登録にはお金がかかると知らなかったのですが、登録しなければ何も始まらないと思い、平成 30 年 4 月に登録しました。登録したことによって、今、実際に社労士をされている先輩方との交流会などに参加して、先輩方のお話を聞けるようになりました。研修会にも参加できるようになりますので、こちらにも参加していろいろな知識を得るようにしています。

準備で不足していることは、自分の専門性を生かしてやりたい分野があるのですが、社労士というのは知識を売ってお金をもらうわけですから、知識の柱を複数、持たなければなりません。インターネットで拾ってこられるような知識では、とてもお客様からお金をもらうことはできませんので、それをもっと深めるこ

と、柱を複数持つことが必要だと思っています。自宅開業は考えていないので、どこかにいい事務所がないか探しています。あとはパソコンスキルです。人前で講演するにはパワーポイントのスキルが必須ですので、パワーポイントの勉強をしなければならないと思っています。

ヨ：私は本業があり、副業としての開業なので、今、自分が持っている条件の中で開業することを考えました。本業の資格はいくつかあるのですが、それ以外にアロマセラピストの資格を取っていたのでその資格を生かすことと、自宅が 1 室空いていてそこを使えるということで、アロマのサロンを（思いつきました）。カウンセリング関係の仕事もしていたので、それも取り入れていこうと考えています。まずは場所の確保ということで、自宅の 1 室をサロンにできるようにもともとあったマッサージベッドやソファ、テーブル、棚などを中古で仕入れるなどして準備し、同時にセミナーを受講しながら、友人や知人に体験してもらった声を元に、ある程度のメニューを作成したり、宣伝の方法として LINE@を入れたりしました。

不足しているところは、まず HP を作成しないと名刺やフライヤーも作れないので、HP の作成が今一番の課題です。それにはかなりエネルギーが必要なのかなかなか取組めないのですが、HP ができたらフライヤーを作って、本格的に始めたいと思っています。本業があるので副業に割く時間は限られてきますし、体力的な面もありますので、どのようにバランスをとっていくのかも考えているところです。あとは、支払い方法として、現金と携帯でできる「PayPay」などの決済の両方を考えているのですが、携帯決済の方はまだ社会的にも絞り切れていないので、どれを導入するか迷っているところです。

ば：どこからどこまでが準備なのかははっきりしないところがあるのですが、さっき言いました介護職の資格を取りました。というのは、養護学校では肢体不自由のお子さんの「からだ」の授業や摂食指導、いったん学校を出ると教諭の資格でそれまでやってきたことができなくなるからです。それから、豊中市などが開催し

ている子ども支援や認知症サポーターなど、関連する研修会や講演やシンポジウムに参加し、同じような目的で来ている人や、社協の方や市役所のいろいろな部署の方と常に顔を合わせる中でずいぶん人脈が広がり、私が何をしようとしているのかを知ってもらえたかなと思います。

あとはボランティアとか市民活動グループなど地域活動に積極的に参加しています。たとえば国際交流センターで日本語教室のボランティアをしていますし、起業セミナーの卒業生有志で「ほくせつマメの木」という市民活動グループを立ち上げました。一昨日は「一生歩ける体を目指して」というシニア向け講座をやりました。情報サロンさんの事業ということで豊中市の共催が付くので、広報に載るし、公民館や図書館にチラシをまくことができます。

養護学校で、お母さんから、お風呂に入ると体が緩むのだけど、握りしめてくっきり爪の型がついている手のひらが洗えない、という悩みを聞いて、前に講習を受けたアロマのハンドマッサージを始めました。肌と肌が触れ合い、またアロマの効果もあって血行がよくなり、とてもリラックスするみたいで、全体の力が抜けていくようになりました。毎日続けているうちに、美術の時間に何とか手形が取れるところまで開くことができるようになりました。片方終わると「もう片方も」と普段なかなか上げにくい腕を上げるようになったり、笑顔や声が出たり、すごい変化が見られたのです。

これは効果があると思って、「すてっぷワンテーブルショップ」でアロマのハンドマッサージをさせてもらったところ、女性の方たちはしゃべるしゃべる。本当に皆さん、たまっていっぱいしゃべるなあと思いながら、毎回、すてっぴいストアなどでやらせていただいています。お客様やすてっぷからの依頼でお家でもハンドマッサージをできるように講習会をさせていただくなど、そういう形でいろいろ広がっていくことがとても楽しい3年間でした。

あとこども審議会の市民委員をさせていただいており、今、保育部会で保育の質を確保するための基準作

りをしています。全国に先駆けて豊中市が発達障害者や障害者の視点も入れて保育の質の向上を図ろうということなので今、頑張っています。

市民成年後見人という制度があります。豊中でもボランティアでそういう活動をしている人がいることをどんどん広めて、歳をとっても、1人暮らしでも、認知症になっても安心な街にしていきたいと思っています。

こうした活動を通じて、「今度、講座をしてよ」とか「これはいいことだから早く始めて」などと、いろいろな方から声をいただき、子育て世代ともつながることができました。自分が行動することで人脈が広がるし、また「こういうことをやりたい」という思いを、まだ形になっていなくても語っていくことは大事だなと感じました。

藤長：逆に不足していたと感じられることは何かありませんか？

ば：図書館で日本政策金融公庫の説明会をされた時に行って聞いたり、空き家のマッチングのセミナーに行ったり、どういう条件で公民館が借りられるかを調べたり、だいぶん場所探しもしたのですが、まだ適当な場所が見つかりません。3階建ての空き家物件を安く賃貸できたら、1階でブックカフェと塾をして、2階と3階はシングルマザー向けのシェアハウスを運営したいと思っています。私が住んでいる熊野田校区には、空き家がいっぱいあり、どんどん傷んで倒壊や火災、犯罪が心配だから何とかしてほしいと近所の人は言うのですが、頼みに行こうにも相手がわからない。そして、熊野田校区などは不動産物件として高く売れるので、なかなか安くで貸していただかず、気がつけば新築に変わっています。

あと、体を壊して早期退職したので、自分の健康面が気になります。もう無理がきかなくなり、ちょっと何かあると急に悪くなったりするので、それがすごく不安なのと、家族の状況、特に夫の仕事が今大変なので、しばらくは支える側として家にいた方がいいのかなとか、そのあたりで踏み切れないでいます。

藤長：ありがとうございます。お話を聞いて感じたのが、準備として共通している部分は、セミナーに通う

など目的に合わせて資格を取り、起業に対する裏付け
というかベースの部分を作られていることです。また、
SNS を活用されたり、登録してセミナーに参加されたり、
いろいろなところに顔を出されて働きかけられたりして、
人脈を広げておられます。不足している部分は、全員では
ないですが、IT スキルで困っていらっしゃるのと、仕事と
生活のバランスというか両立、たとえばご自身の健康不安
やお子さんの預け先などです。人の話を聞かれて、ほかに
これを準備していたとか、私もこれが不足していたとい
う部分が何かありますか？

M：HP の作成はしたいと思っています。

藤長：ブログなどとは別に HP も必要だと感じられた
のですか？

M：ブログでターゲットを絞ることを、起業セミナー
でも教えていただきましたが、ターゲットに向けて書い
ているところもあるのです。HP を持つことで、いろ
んなクライアントを受け入れることができるので、
ひとつのブログの中にいろいろな趣旨を入れるよりは、
ペライチのような 1 枚のページを主旨ごとに作って、
HP プラスブログを活用していけばいいかなと思って
います。

ば：(「ほくせつマメの木」パンフレットを指して) この
人はペライチの講師です。「ほくせつマメの木」の中
でも何人か指導してもらっていて、HP をやっている人
がいます。よかったら…

M：Jimdo とかは使っていらないのですか？
Jimdo かペライチで迷っているのです。

全員：自分で HP を作る Jimdo やペライチについて「ワ
ードのようにすごく簡単に作れる」「見栄えもよい」
「KDDI がやっている」などと発言

ば：マーケティングに利用して、ターゲットに届ける
にはペライチの方が強いと聞いた気がします。「すてっ
ぴい」のメンバー向けに、SNS の利用の仕方をここで
やって下さったのです。すごい目からうろこでした。
事業内容にもよると思うので、一度、相談されても
いいかなと思います。

藤長：皆さん、HP やネットの活用は必要だと感じてお

られますか？

タ：今はその人がどんな人なのかを調べようと思っ
たら皆、ネットを見ますよね。

藤長：必ずそうですね。さっきおっしゃっていたよ
うに、ネットで何でも回答が得られる、ネットに載っ
ていない知識が必要になる…

タ：いろいろな社労士の先生の HP を見ていて思う
のは、やはり大切なことは書いてないのです。

藤長：その視点で見ると…

タ：そうですね。最初のところだけは書いてある
けれど、じゃあどうやって解決するのかまでは書いて
ないのです。そこはやはり使い分けている感じが
します。答えを書いてしまったら頼まれませんか。

ば：これ以上聞きたければセミナーを受けて下
さい、相談を受けて下さいということだと思います
ね。私も Facebook ページを。

藤長：ヨシコさんは HP はまだ…

ヨ：ペライチに登録して作ろうとしているところ
です。

藤長：LINE@は作られている？

ヨ：LINE@は作りました。私の場合はターゲッ
ト層が 30 代くらいなのですが、ターゲット層は携
帯で検索すること多いと考えて、まず携帯で検索
できる HP でペライチを考えました。LINE@も
とても便利なので。

ば：みんな見てるしね。

ヨ：LINE をしている人はとても多いので。あ
と、私は自宅でサロンをするので、自宅の公開
をしないとか個人情報公開しないという点では
LINE@が一番使いやすい。そしてターゲッ
ト層となる人たちのほとんども LINE を
しているの、そこに絞った方がいいかな
というので、携帯をメインに考えています。

藤長：事業内容によって異なってくるという
ことですね。あと、お店を持つなら公開して
来てもらわないといけなところがある
ですね。

ヨ：年齢層が高い人をターゲットに考える
なら Facebook も効果があると思
いますし、ターゲット層によって使う
IT 機器も変わってくるのではない
かと思います。

ば：私もボランティア仲間やすてっぴいメン
バーの紹

介で発達障害のお子さんをお持ちのお母さんから相談を受けることがあります。今までは公務員だったから、もちろん無料でやっていたのですが、友人から「きちんと料金設定した方がいいよ。その方が相談しやすい。時間を拘束されるし、専門的な知識を話すわけだから、ちゃんと値段を設定すべきよ」と言われました。すぐにと言われてもと言っている間に何件も何件も相談を受けるようになり、どうしたらいいんだろうと思っています。その友人は同じように起業セミナーの出身で、LINE@を使っておられるので、「LINE@で公開してどんどんやったらいい」と言われたのですが、いったん値段を決めるともう動かせず、「こんなに高かったら、もう相談できない」となると困るので、しっかり自分が考えてからでないと値段設定には踏み切れないです。

藤長：もう価格設定は定まっているという方はいらっしゃいますか？

ヨ：定まっています。

藤長：ご友人などにもお試しでされたとのことでしたが、実際にご友人以外の方もされているのですか。

ヨ：いえ、知人の紹介というのはあるのですが、まだ体験なので安く設定しています。HPを立ち上げて正式に開業したら正規の値段でと考えています。起業した友人から、最初は高く設定した方がいいとアドバイスされたのです。低くすると上げられないから。高いのは下げられるから、高めに設定して、下げるのは割引でいくらでも下げられるから、基本設定は自分で十分だと思ふ金額より高めにしておきなさいと言われて、少し高めに設定しました。

藤長：他の同じ業種でも調べられましたか？

ヨ：はい、調べましたが、ターゲット層を絞ったので少し高めです。

藤長：値段設定は迷うところですね。

ば：基準となるものがないですからね。

藤長：同業者がたくさんいると、だいたいの基準があるのかもしれませんがね。社労士さんだとだいたいの基準があるのですか？

タ：あることはあるのですが、聞いてみるとけっこうそこも幅があるので。

藤長：迷われたりしますか？

タ：そうですね。成功報酬の1割などといわれますが、それプラス底上げなどという話も聞きます。私は最初は低めにするんじゃないかと思います。まだそこまで（自信がないので）。

藤長：技術や知識がついてきたらもう少し上げていくという？

タ：私の場合は、仕事を請け負いながら勉強する感じになりますので、そこまで高くは取れないかなと思います。

藤長：「お試し」という形でモニター価格で設定を低くするというイメージですか？

タ：はい。

藤長：MAGNETさんだとコーチングですよ？コーチングの場合は…

M：ブログで、仕事としてやっているという提示として、一応、決めてあり、未来にちゃんともらいたい金額を提示しています。モニターとして、はじめはすぐく割引率が高いところから始めて、少しずつ正規に近づけていけるようにしたいと考えているところです。

藤長：ブログに掲載されているのをご覧になった方からお願いしたいとか…

M：ブログの反応でメルマガ登録はあっても、実際にはお会いできていません。

藤長：メルマガも発行されているんですか？

M：そうです。

全員：「ITを使いこなしていてすごい」などと発言

藤長：あとは仕事と家庭・生活のバランスということでは、起業されると勤務しに行くのとは違って、ご自身でどれだけのボリュームにするのかを決めることになると思うのですが、今のところはそんなに負担になっていないとか、かなり負担になっているとか、先ほどお子さんの預け先の話もありましたが、ご家族の様子はいかがですか？

小河：ヨシコさんだと、本業とは別に副業としてされるとなると3つのバランスですよ。

ヨ：本業が忙しくなってきたので、副業にける時間が減ってきて、それをどうバランスをとっていくか、

迷っているところです。

藤長：タナカさんだと、今はまだお勤めのまま動かれているので、それもやはり 3 つ、生活と勤務と社労士としてという部分でいかがですか？

タ：私は家族は夫しかいないのですが、会合などがどうしても勤めを終えた後の夜の方が多いのです。あるいは土日週末に研修があります。あまり夫のことをほったらかしにしすぎると、家庭がうまくいかなくなるような気もするのですが、本格的に仕事を始めたらもっとお付き合いが増えていくので、そのあたりのバランスに、今少し不安を感じているところです。

藤長：MAGNET さんは一番大きいのはお子さん（の預け先の確保）ですか？

M：お客様が働いている方ですと、どうしても夜かお休みの日にお会いすることになるのですが、その時に預けられる市の施設がなく、全部夫に見てもらうことになるので、夫の休みが減ってしまうのがストレスでしんどいかなと思っています。

ば：民間の施設、たとえばメリーゴーランドさんとか、今度2月8日に立ち上げてスタートした(ユリノキ?)さんとか、そういう民間の 3 時間単位から預けられるみたいな…

M：メリーゴーランドさんももちろん助かるのですが、定期利用でないといすごく高くて、いただけるお金よりも高くなるのです。はじめはもちろん私の勉強のために（高い値段でも仕方ない）と思ったのですが、持続性がないというか、それでお客さんをとってももうけにならないのです。夫は無料というのは申し訳ないのですが。メリーゴーランドさんも（預かってもらえるのは）昼間だけだと思います。それも幼稚園や小学校に行くようになるので、ずっとではないと思うのですが。

藤長：今、夫さんに見てもらってというのはあると思うのですが、コーチングで起業することに対して理解はあるのですか？

M：応援しようと思ってはいるのですが、しんどくてストレスが溜まっている状態です。

ば：そうですね。休みの日は休みたいですね。

全員：苦笑

ば：子育てはフィフティフィフティなのですが、そうはいってもなかなかね。

M：みんなそうですね。赤ちゃんの時は文句を言わなかったのですが、2歳になって自己主張が強くなり、言うことを聞かないことがストレスのようです。

ば：動き回るしね。

藤長：ありがとうございます。いろいろなお話を聞かせていただきました。今まで準備してきたこと、不足してきたことがつながって、次のシート 2 の「5 年後の自分自身を想像してみる」につながっていくと思うのですが、先ほども仕事と生活の両立について話が出ましたが、その両面で聞きたいと思います。枠は分けていますが、今のお話をお伺いしていても、起業を目指す女性の場合は、けっこう仕事と生活が重なっている部分も多いので、きっちり分けてお話しただけなくとも大丈夫です。仕事面では、事業内容とか企業形態をどうしていきたいとか、人を雇いたい、こういうところでやっていてこれくらいの収入が欲しいということをお話しただけたらと思います。暮らしの方は、私生活はこういうふうにしておきたいとか、仕事とどうバランスを取りたいとか、地域との関わりとか、そういう部分でお話し下さい。目標と、目標に現実を近づけるために必要なもの・こと・人などを挙げていただけたらと思います。こちらも一巡してから、それぞれのご意見をお伺いします。

ば：仕事の目標は具体的ではないのですが、先ほども言いましたとおり、空き家を見つけて安くで賃貸をして、リノベーションさせてもらえるならして、1 階でブックカフェと発達凸凹さんの塾をします。そして 2 階 3 階をシングルマザーのシェアハウスにするということが実現しているというのが目標です。まずは資金を回すために塾から始めて、それが軌道に乗ったらブックカフェをして、それも軌道に乗ったらシェアハウスをというふうに、段階を踏んでやって行かないといけないかなと思っています。

皆さんの話を聞いて、事業計画ももっとしっかり練らないとだめだなあとということと、神奈川で初めてシングルマザーを対象にしたシェアハウスを運営され

たところや、堺でも早くからやっておられるところがあるので、見学に行ったら勉強しないといけないと思っています。ブックカフェをするにしても、誰かを雇うかとか、保健所の認可が下りるために何か資格を持った人が必要だと思うので、自分が取らないといけないと思っています。

ヨ：自分自身、本業の仕事がすごく好きなので、そこをメインにしながら地域貢献できるように副業も入れていきたいと思っています。時間が限られているので、前向きに何か絞れたらと思っていますが、非常に漠然とした状態です。

タ：開業して、年間固定収入として入ってくるお金 200 万円を確定して、その上でスポットや行政協力などでプラス 300 万くらいあったら年間 500 万くらいになるので、これくらいは達成できるようになりたいと思っています。それくらいちゃんと収入面で自立できるようになった上で、地域貢献活動としてプロボノみたいな活動ができればなど。中学や高校などで講演などをしたいと考えています。そのためには、今はまだ勤務中で活動自体はしていないので、まずやってみていろいろな失敗も繰り返していかなければならないと考えています。講演できるようになるにはパワーポイントを習得して使いこなせるようにならなければならないし、人前で話すことや講演の経験を積んで、講演内容も多様化してブラッシュアップしていかなければならないと思っています。

M：生活面では、目標というわけではないのですが、子どもが小学生になっている頃で、夫は転勤族なので、たぶん大阪以外のところに住んでいると思います。今は地元なので、親のサポートを受けている部分があるのですが、それがなくなるので、暮らし面では小学生になっているとはいえ、両親以外の子どもに対するサポート体制を作っていきたいということと、暮らしの部分の目標は、海外に赴任している場合は、母子ともに語学学習したいと思っています。あと、どこに行っても続けられるということで、ネットでの仕事を選んだということもあり、今は勉強のためにいろいろなことを感じながら対面で（コーチングを）したいと思っ

ているのですが、5 年後にはネットで管理できるような仕組みを作っていきたいと思っています。仕事に関する目標としては、個人のお客様から始めて、5 年後には企業からの仕事が受注できる状態になってほしいということと、コーチングでお客様の成果を感じられるような状態になってほしい。従業員は増やす予定はなく自分のみで、事務などは外注で済ませていきたいと思っています。売り上げは年間 360 万円くらい、月 30 万円くらいをあげていきたいなと思っています。そのためにはコーチングの資格を取ること、引き続きブログや HP、SNS で発信すること、ステップメールを使っていくこと、などに準じたことをやっていきたいと思っています。

藤長：ありがとうございます。一巡しましたが、言い忘れていたとか付け加えたいこと、お話を聞いて思いついたことなど何かあればお願いします。

タ：ぱびゅぽさんにお聞きしたいのですが、市民活動グループというのは、ぱびゅぽさんが代表をされているのですか？

ぱ：違います。整理収納サポートサービスをされている方です。

タ：私も活動するには部屋が無料で借りられるなど（のメリットがあることを考えて）団体を作ったらいいなと思っていたのですが、どうやったら作れるのだろうかと思ひまして。

ぱ：駅前の情報サロンをご存知ですか？

タ：豊中ですか？

ぱ：豊中です。2 階をずっと北の改札口の斜め前に「なかま」さんがあって、その隣と向かい側に市民活動情報サロンというのがあります。そこでそういう市民活動の援助をして下さっています。登録団体になれば、打ち合わせで部屋やパソコンなどを無料で…

タ：その団体を作るためにどういうことをされたのですか？

ぱ：そこで登録するための説明会があり、ややこしいのですがどんな目的でという書類を何枚か作って、審査を受けます。コラボさん（千里文化センター）とかでも…

小河：質問されているのはそういうメンバーがどうやって集まったかということではないでしょうか。

タ：複数の人が必要なわけですね。

ば：すてっぷの起業セミナーの最終日か 1 回目に皆で集まった時に、「まだまだ事業が本格化していないから、市民活動グループを作ればお試しとしていろいろな講座をさせてもらえるから、一緒にやらないか」と声をかけて下さり、その時に賛同したメンバーが…

タ：賛同する時に名前や住所が必要になるじゃないですか？

ば：半年間、一緒にやっていたのでけっこう皆、何をしたいかなどがお互いに分かっていたし…

タ：素性が分かっていたと。

ば：もう LINE とかも交わしていたので、「だったら」と集まったという感じです。一度、覗いてみて…

タ：目的と利益が一致した人が集まったからできたみたいな感じですか？

ば：利益というか、「せっかく集まったこのメンバーで何かしたい」という思いがあったのがひとつと、起業はしているけれどもまだまだ軌道に乗っていなかったり、これから起業したいという人が、お互いにヘルプし合って講座をしたり、グループのブログも一緒に交代で作ったりして、自分 1 人で頑張り続けるのはしんどいけれど、何人かだったらやり続けられるんじゃないかという感覚でした。

タ：それはいつ発足したのですか？去年ですか？

ば：一昨年 3 月の卒業の時か、その翌月くらいにスタートしました。

タ：今、具体的にどのような活動をされているのですか？

ば：今は、「こんな活動がしたい」というものをこちらでまとめて、情報サロンやコラボさんに企画書を出して、OK がもらえたら日時を押さえて講座をさせていただくという形です。たとえば私がやったのはシニア向けの連続講座ですが、1・2・3 月でそれぞれ違う人がやりました。

タ：「マメの木」さんの…

ば：メンバーの中で。「マメの木」の名前で講座をして

います。

タ：「マメの木」さんの名前で、すてっぷみたいなのところが「こんな講座がありますよ」と広報をしてくれるということですか？

ば：情報サロンの場合は豊中市の広報に載ります。

藤長：「5 年後に地域の高校などで講師ができれば」とおっしゃっていましたが、他の方も 5 年後に講師というのは挙がっていませんでしたが、やってみたい方はおられますか？ご自身で企画してとか、どこかに呼ばれてとか公共施設で頼まれてとか。

ば：豊中市のとよなか都市創造研究所が登録団体の交流会に来られるのですが、そこで政策課の方が名刺を配られますし、こちらも「こういう者です、ここでこういうことをやっています、今度こういうのをしたいです」と言うと、担当部署の方にご紹介いただけることもあります。豊中市は、市民のためになることを推進することに対して力を貸してくれるので、情報サロンなどを通じてそういうところとつながっておくと、たとえば養護老人ホームから「マメの木」に対して「アロママッサージをスタッフに教えて下さい」という依頼が来ます。すると「マメの木」のメンバーで誰が行けるとかそれができるのは誰ということで、可能なメンバーが行くわけです。

藤長：必要なところの紹介でお仕事につながるということですね。

ば：そうですね。コラボなんかで 1 回講座をやると、その時は通りすがりで参加できなくても、そこでリーフレットを持って帰ってもらうなどして、こういう活動をしている団体があると知ってもらえるので、別の機会に依頼が来ることもあります。どこでどうつながるかは分からないのですが、登録していることでいろいろな公共施設に（チラシやリーフレットなどを）撒ける、置いてもらえるという利点はあると思います。

藤長：公共とのつながりということですね。そのほか、今は出ていませんでしたが、同じ業界のつながりや異業種とのつながりの必要性は感じますか？MAGNETさんはネットに絞っていくとおっしゃっているので、また少し違うかもしれませんが。

ば：コーチングというのは教育の分野でもあるので、
どういうお仕事内容なのか教えてもらってもいいです
か？私 1 人かもしれませんが、さっきからよく分から
なくて。

藤長：どういう方を対象にしたコーチングをされてい
るのですか？

M：今は本当に勉強中なのですが、自己肯定感が低い、
自分のことが認めにくい方、自信がない方が自分に OK
を出せるようになるためのコーチングです。誰かに話
すだけで自分の考えが整理されることもありますし、
背中を押す、肩書では「チアリーダー」といっているの
ですが、踊るわけではないのですがチアリーダーのよ
うに、精神的に後押しする仕事です。お話を聞くと言
ってもカウンセラーの領域ではなくて、(病気というレ
ベルまで) 落ちている方ではなくて、「病院に行くよう
なことではないのだけど、自分 1 人ではなかなか一歩
が踏み出せない」という方が、その方が「頑張っていこ
う」という角度をグーッと押し上げられたらいいなと
思っています。夢を一緒にかなえるというか。

藤長：企業というのは…

M：たとえば、結婚相談所に登録されている男性の中
には、自信がなくてどのように女性に接していいか分
からないのだけど、相談相手もいないという方もいら
っしゃると思います。小さな相談所だと全員にフォロ
ーすることが難しい場合もあるでしょうから、外部委
託としてコーチングしたりとか、もしくは小さな企業
で社員のモチベーション管理までできないとか、上司
に言われると素直に聞けないことも、外部のコーチに
だったら本当の気持ちを話すことができ、気持ちが
整理されるという効能が得られるのではないかとっ
ています。

M：今後、話を聞く仕事をしていけばいいなと思っ
ています。

ば：新人研修とかもいいですね。

M：そうですね。新人の気持ちというのは、考え方ひと
つで、上司に怒られた時に反発もすれば喜べることも
あるものです。怒っている相手から「ありがたい言葉
だぞ」と言われても嫌でしょうが、外側からアプロー

チできたらと思いまして。

ば：中間管理職研修もいいと思います。

藤長：夫さんの転勤の可能性も踏まえてということ
ですね。

M：転勤の可能性があるということと、子どもがいて 1
人でできることには限りがあり、個人のお客様だけが
相手だと収益も安定しないので、企業さんとだったら
長いお付き合いができるのではないかと思います。

ば：お話を途中で止めてすみませんでした。よく分か
っていなかったの。

M：私もちゃんと説明できていませんでした。何の話
でしたっけ？

藤長：人脈とか異業種の方との交流についてでした。

M：ちょうど聞いていただいたことで、企業とのつな
がりもこれから必要になっていくのではないかと思っ
ています。個人がブログで発信していることを、企業
が見てくれているわけではないと思うので、こうい
うことができますということを伝える機会を増やすた
めにも、人脈を広げていきたいです。

藤長：営業をかけていく感じですか？

M：動けるようになったら自分からどんどん営業を
かけていきたいので、(今は SNS などを通じて) 種ま
きをしたいと思っています。

藤長：タナカさんはいかがですか？

タ：異業種とのつながりはもちろん必要です。社労士
と税理士がつるむのは常套手段ですから、税理士や行
政書士、弁護士あたりとの異業種交流は皆さん積極
的にされていると思います。

藤長：今もすでにされていますか？社労士さんのと
ころには登録されているとのことですが。

タ：積極的にそういうところと知り合えたらいいな
と思っていますが、友達としては税理士や行政書士が少
しいくらいなので、機会があればまたその人からも
友達を紹介してもらいたいと思っています。

藤長：先ほど仲間づくりについて質問されていたのは、
異業種だけでも仕事でつながりのある人というイメ
ージでしたか？

タ：お話を伺って思ったのは、「専門家集団で問題を解

決します」などと言っているところもあるのですが、実際の活動はそんなにしていないのではないかという気がします。ネットに「私たちに相談してくれたら全部つなぎます」などとうたって、「行政書士や司法書士や税理士がいて、相続などの手続きが全部できます」と言っているところは多いのですが、それはネット上の話です。ネットだけではなく、月に1回は難しくても2~3か月に1回、何かしら実際に集まってイベントなどをしていたら、最初は何もないでしょうが、継続することで知名度も上がっていくのではないかと思います。

ば：うちはこの間、メンタルトレーナーの方と一緒に講座をしたのですが、今回は私メインでしゃべって、補助に入ってもらいました。この方は子育て世代のママをターゲットに、子どもに対する接し方や自分のメンタル面をどう上げるかということをやりたいのだと思うのですが、うちの場合は全然違う専門分野の人が集まっているので、関係ないメンバーもヘルプに来てくれて、たとえば計測してくれる人、受付や会計をしてくれる人、司会進行してくれる人という感じで、講師以外にその時に出席するメンバーが集まってやっています。情報サロンさんにも「異業種のグループでこんなに仲良くやっているところって他にない」と言われました。すごくうまく助け合っていると。

タ：月に1回くらいのペースで活動されているのですか？

ば：情報サロンさんでは、今年度だけでも9回くらいは講座をしたと思います。それぞれ違う人がメインになって、子育て世代とか男性とか、私たちがこの間やったのはシニアとか、いろいろな層をターゲットにして、それぞれの専門性を生かした講座をしています。ヘルプのためにメンバーの中で何人かが集まってくるということです。何か月に1回かは定期的にミーティングをしています、なかなか全員が集まることはありません。たとえばリーフレットもできたばかりですが、どんなのにするとか、次にコラボさんから話が来ているけど参加する？とか（を話し合います）。

タ：メンバーは全員が豊中市民の方ですか？

ば：いいえ、箕面や東大阪などいろいろです。全員が豊中というわけではありません。ここのセミナーはどこの方でも参加OKだったので。

藤長：他になかなかないグループだということが強みになるのかもしれませんが。先ほど、専門家集団のHPがあっても実際には活動していないとおっしゃいましたが、実際に活動することで強みになるのかもしれませんが。

タ：そうですね。ありがとうございました。

藤長：ヨシコさんは本業と副業が両立していることが目標とのことですが、だいたいどれくらいの割合で考えておられますか？くつきりは分けにくいかもしれませんが。

ヨ：本業の空いた時間に副業と考えています。

藤長：本業は決まった時間にあるわけではないということですか？

ヨ：本業は、今はフリーランスなのですが、今、ちょっと常勤の話が来ているので、そうすると週1回とかになるかなと思っています。

藤長：本業次第で変わってくるということですね。

ヨ：はい。4月以降でないと分からないところがあります。

藤長：そうすると副業のアロマの方はなかなか見通しが立ちにくい部分がありますか？

ヨ：そうですね。難しいところがあります。ですから収入というよりも、社会貢献とかコミュニティ貢献というところで何かできたらということになるかなと。

ば：老人ホームにぜひ。すごく効果があって、「こんな手でいいですかね」と言われた方が、「よく仕事されてきた手ですね、主婦は大変ですね」などとお話ししながらしていると、泣き出す人もいれば、「今日はこんなことがあって…」と1日を語ってくれる人もいらっします。最後は血行がよくなって笑顔で帰って行かれます。特にお年を召した方は、本当に家族のためにずっと生きてこられて、自分の手なんか触ってもらったこともない、ケアしてもらったこともないという方が多いので、すごくいきいきされると思うので、やっていただきたいです。

藤長：社会貢献とか地域貢献という言葉も出ましたが、ご自身で5年後に重点を置いていたい部分、一番重要視したい部分（は何でしょうか）、事業内容をほかにないものにしたいとか、収益が自分の中で大きな比率を占めているとか。

ば：(MAGNETさんは)親御さんがそばにいらっしやるとおっしゃいましたが、私なんかは頼る人がなく、夫も忙しくて、母子家庭のようでどうにかなりそうという中で子育てをしていたので、そういう方とか、認知症の方とかいろいろな方が、とにかくあそこに行けば情報があったり人とつながったりできて、用事がなくてふらっと立ち寄ってもしばらく子どもを遊ばせられるとか、散歩の途中に立ち寄れるというような、地域の拠点というか居場所として機能していたらうれしいなと思っています。

藤長：地域貢献というか居場所作りという部分が、一番重点を置きたい部分ですか？

ば：はい。塾である程度稼いで、それをそちらに還元していくというか、どこかでやはり資金源がないと続けられないので。

藤長：地域に定着した場として機能しているというのが重点ということですか？

ば：そうです。

ヨ：まず生活の基盤があるので本業が一番になります。その上での副業としての起業です。

タ：開業して、その仕事の本業になっているのですが、やはり経済的に自立していることがメインかなと思います。その上で地域貢献やボランティアができればいいなと思いますが、経済的に自立するために家庭をないがしろにして結局離婚した、などということにはなりたくないで、仕事と家庭のバランスを上手に取って行かないといけないと思っています。

藤長：起業での経済的自立と、家庭とのバランスをとるということですね。

M：いろいろやりたいことはありますが、最終的には形にこだわらずに売り上げをしっかりと上げられる、つまりそれだけ求めていただける存在になるということで、売り上げを重点に考えたいと思います。

藤長：共通している部分として、経済的自立と売り上げを上げるということがありますし、本業と副業という形がある方はもちろん本業が一番ですね。地域での活動を定着した場として機能したい、居場所作りといったところに重点を置かれるなど、いろいろな起業の形があり、重点も少しずつ違うことが分かりました。必要なものを上げてもらっていますが、重点という部分で考えると、何が一番必要かという部分をお聞かせいただけたらと思います。MAGNETさんは売り上げという重点目標のために何が必要だと考えられますか？

M：ネットでの集客です。

藤長：そのための手段・方法は考えられていますか？ネットで宣伝するにもいろいろな方法があると思いますが。

M：ブログを中心に流れを作っていきたいと思っています。今、一番力を入れたいと思っているのはブログですが、SNSもブログを見て来て下さったお客様をファン化するツールとして全面的に活用したいし、最終的にメルマガに登録していただいた方には売り込みというか、積極的に提案したいと思っているので、流れが滞らないように全体的に作っていきたいと思っています。

藤長：リピーターということではなく？

M：もちろんリピーターにもなってほしいですが、見込み客を増やすという意味では、地域に根付いた活動ができないので、全体的にネットで発信して必要な方の目に届くようにしたいと思っています。

藤長：ご自身の状況と目的に合わせた手段ということですか？

M：はい。

タ：まず経験を積むことだと思います。社労士のメインターゲットは事業主さんなのですが、そういった方々は何らかの商業者の会とつながっておられるので、ひとつもらった仕事を丁寧にこなして、口コミや紹介で顧客を増やしていくというのが先輩方のパターンなので、まずやってみて経験をして…

藤長：実績ということですか？

タ：そうですね。それを増やしていけば実績になって信用も上がっていくというふうになっているので、経験だと思います。

藤長：経験を増やしつつ、家庭とのバランスも大切にすると。

タ：そうです。

藤長：ヨシコさんは本業が一番ということなので、本業を一番にして副業は増減させるということですか？

ヨ：一番重要なのは体力ですね。年齢的にも下り坂の時期なので、体力があれば休みの日も使えるでしょうし、まずは健康が一番かなと。趣旨からずれるかもしれませんが根本的なところは。

藤長：基盤ですよ。それがないと。

ヨ：あと、直近になって HP を作らないと何も進まないと感じているので、そのあたりの準備をした上で、やってみないと分からないところもあるので、まずは無理のない範囲で進めてみて、やりながら微調整して発展していけたらと思います。

藤長：ぱびゅぽさんは地域に定着した場ということで、一番必要なものは…

ぱ：とにかく何らかの形で起業する、始めることかなと。

藤長：先ほども「やってみてから微調整」とおっしゃっていましたが、それも必要なことだと感じられますか？

ぱ：どういくかは分かりませんが、とにかく始めてみよう。

小河：ぱびゅぽさんにとって、「始まった」という自覚ができるのはどういう段階、状況ですか？

ぱ：スタートが塾なので、塾が事業としてきちっと（始まった時です）。

藤長：今、お伺いしていても、皆さんすでに具体的に動かれている感じがですが、今、「塾が立ち上がったら起業したという形になる」とおっしゃっていますが、どうやったら「起業した」という形になると思われますか？「開業届を出したら起業した」と思われる方もあると思いますが、どうでしょうか？副業だとまた違うかもしれません。

ヨ：ここに来る前に 2 人で会って「開業っていつから言うのかな」と話していたのですが、私の中では、開業届を出したというのが区切りなので、開業届を出した時です。

タ：私の場合は開業登録した時です。今、社労士には登録の種類が 3 つあり、開業登録・勤務登録・その他登録ですが、今は会費が一番安いのでその他登録しています。開業登録すると会費がその倍くらいになります。開業登録しないと、自分の名前で社労士としての仕事ができません。ですから開業登録した時だと思っています。

ぱ：じゃあ今は何の名前なんですか

タ：その他登録です。「社労士です」と名乗ることはできますが、仕事は受けることはできません。研修が受けられるというだけです。

ぱ：資格を持っているというだけで仕事は取れない。

タ：そうです。自分の名前で仕事を受けられないのです。

M：今は空いている時間でちょこちょこやっているの、いつから仕事しているか分からない感じです。アンケートなどでもよく「いつからですか」と聞かれるのですが、「いつからなんだろう」と思いながら書いているので、書くたびに答えが違うという状態です。でもたぶん、(子どもが) 幼稚園に行くなりして、「この時間は働いている時間」と、今みたいにいつ働けるのか分からないじゃなくて、働ける時間が確保できた時、そしてできるとなったら開業届も出せるというふうにリンクしていくのではないかと思います。

藤長：ありがとうございます。たくさんのことを次々とお伺いしましたが、何か付け足したいこととか、反対にどなたかに聞いてみたいこととかありませんか？

M：タナカさんは開業まで長いスパンで考えておられるようですが、その間は何かされるのですか？

タ：単に今の仕事が 1 年更新なので、1 年くらいは非常勤で現場を経験してからと考えました。

藤長：働く時間が確保できた時というのとつながるかもしれませんがね。時間が近づいてきたので、シート 2 に関しても一度締めさせていただき、今日、いろいろお

話していただいた感想をお伺いできたと思います。

M: けっこうちゃんとしたインタビューで緊張しました。起業セミナーの先輩方もまだ試行錯誤の中、準備をされているんだなあというのも勉強になりました。卒業してすぐに何かが始まるのではなくて、この延長でいろいろ頑張っていくんだなあと感じました。私がやっているのはコーチングですが、皆さんにコーチングしていただいたような、思考をまとめていただいたような気がしました。ありがとうございました。

タ: 起業を目指している方たちのいろいろなお話が聞けてよかったなと思いました。また市民団体、市民活動についても情報が得られ、団体を作って定期的に活動するというアイデアもひらめいたので、来てよかったなと思いました。

ヨ: 私もこの間セミナーが終わったばかりで、3期生との交流はあったのですが、1期生、2期生の先輩方のお話を聞く機会がなかったので、すごく勉強になりましたし、こうしていろいろ質問していただくことによって、自分自身の思考の整理もできましたし、先輩方が頑張っておられる姿を見て、そこからまた自分もこうしようかと新しいアイデアを得ることができて、とても勉強になりました。ありがとうございました。

バ: 自分の経験や思いを、年齢的に次の世代に伝えていけないといけないという意識がこの頃とても強いので、余計なことをいっぱいしゃべってしまいましたが、若い方とも交流できましたし、「すてっぴい」は時間が合わなくてなかなか集まらないので、それぞれのところで皆が頑張っているのが伝わってくると、また自分のエネルギーにもなるので、こういう場がもっとあったらいいなと感じました。ありがとうございました。

藤長: ありがとうございました。私たちも、ここまで深くお話を聞ける機会がなかったので、改めてとても貴重な機会になりました。これを生かして次の事業につなげていきたいと思っています。「すてっぴい交流会」はこのような堅苦しいインタビューではなくて、楽しくお話して交流し、情報交換もしていただけたと思いますので、そこにもまたご参加していただきたいと思っています。

2020年2月7日 D・Aさんインタビュー

藤長：今日はよろしくお願いします。

DA：よろしくお願いします。

藤長：2018年度の第3期に「女性のための起業セミナー」を受けていただいたので、受講後2年目に入りますね。今はおいくつでしょうか。

DA：37歳です。

藤長：では、家族構成を教えてくださいませんか。

DA：夫と4歳半の子どもと、次の4月に出産を予定しています。

藤長：ご両親はいかがでしょう。頼ることはありますか。

DA：私の実家は愛知県ですが、介護などをしているので、こちらにはほとんど来られない状況です。

夫の実家も遠方で、頼れば来てくれるのですが、実の親を頼るほどの気さくさは、なかなかないですね。

藤長：いざという時でないとなかなか難しいですか。

DA：「ちょっと来て」みたいな感じではないですね。

藤長：次に起業の概要についておうかがいしたいのですが、以前（2019年3月）に一度インタビューさせていただいた時には、すでに起業されていました。

DA：そうですね。その時は「ベビーラップアドバイザー」といって、赤ちゃんとお母さんの両方にとって、健全で快適な抱っこの仕方をお教えしていました。今は、4月に出産を控えているので、少しお休みに入っています。

藤長：抱っこの仕方のレクチャーということは、講習会をされているのでしょうか。

DA：そうですね。講習会がメインです。私自身が長男を出産後に体調を崩して、抱っこをしたいのに自分の体がうまく動かないのと、抱っこの仕方そのものもよく分からなくて、悩んだ経験があります。自分の体が動かない、プラス抱っこの仕方もよく分からなくて長男は泣いている、みたいな感じの「二重苦」で、泣いた日々が多かったのです。自分の体は時間とともによくなっていきましたが、抱っこの仕方は、勉強しないと

いつまで経っても正しくできません。慣れるものかなと思ったのですが、慣れたけれど快適ではない間違った抱っこになっていました。勉強していくと、正しい抱っこは赤ちゃんにとっても快適で、すぐ寝てくれるということも分かりました。

藤長：そうなんですね。

DA：私は抱っこについて勉強した分だけ、すごく育児が楽になり、自分の体の回復も早かったのです。そういった経験があるので、抱っこで困っている人はほかにいるのではないかと思いました。産院では、母乳のことや赤ちゃんの周囲にある危険については教えてくれるのですが、抱っこそのもののやり方は、意外と教えてもらえないことが多いです。私もこの仕事を始めてから、助産師さんが受講しに来てくださることがけっこう多いのですが、助産師さんだから当然知っているだろうと思ったら、助産師になるための勉強の中には、正しい抱っこの仕方というのはほとんど入っていないらしいのです。受講後、「勉強になった」と喜んで下さる方もいらっしゃいました。

藤長：助産師さんがいらっしゃるんですね。

DA：私は世界でエビデンスの取れたデータを使って紹介しているので、信ぴょう性があると思ってもらえるようで、実践してみたら本当によかったと喜んでくれます。助産師さんから困っているママをを紹介していただくこともけっこうあり、軌道に乗ってきたところでした。産休に入ってしまうのですが…。

藤長：産休に入られる前は、定期的に講習会を開かれていたのですか？

DA：そうですね。豊中にある、ママと赤ちゃんにとって居心地のよいカフェで定期的を開催させてもらっているほか、その日程に合わなかった人向けに、千里中央の自宅近くのカフェを借りて、そこで個別講習していました。また、豊中市内であれば出張講習という形でご自宅に伺うこともありました。

藤長：だいたい、月にどれくらいされていたのでしょうか。

DA：すべて合わせてもそれほど稼働していたわけではなく、週3回稼働すればすごく多いという感じでし

た。平均すれば週1回くらいだったと思います。

藤長：やはり講習会だとまちまちになりますか？

DA：そうですね。赤ちゃん連れでの講習になりますので天気や気温にも多少左右されますし（真夏や真冬は参加者が少ない）、まだまだ「ベビーラップアドバイザー」や「正しい抱っこの仕方を習う」ということが一般化していないので…。

藤長：その中で、週1回から3回くらいされていたということですね。事業を展開するために事業計画を作られると思うのですが、目標額は決めていましたか？

DA：正直なところ、前回の悩みでもお伝えしたのですが、なかなかボランティアの枠を超えられないというのは、今も課題ではあります。

藤長：はじめはボランティアで始められて、そこから事業に変えていこうとされているのでしょうか。

DA：そうですね。でも結局、今もなかなか変えられていません。いい感じで軌道に乗ってきたかなと思ったところで妊娠が分かり、つわりもひどかったので事業を発展させることができず、いまだにボランティアの枠を超えていません。次に出産して復帰する時には、この枠を超えたいと思っています。

藤長：出産をきっかけに。

DA：はい。

藤長：やはり「子育て教室」などがある分、利用者は無料に慣れている印象はありますか？

DA：それはありますね。「抱っこ」というのは、習わなくてもなんとなくできてしまうものなんですよ。それが「正しいか、正しくないか」、また「快適か、快適でないか」の問題はあるのですが…。あと、「抱っこは重いもの、つらいもの」と当たり前になっている人が多いこともあります。「お金を払って抱っこを習う」という考え方は、まだまだ新しいものなのかもしれないですね。

藤長：楽になった方が口コミされることはありますか？

DA：口コミはけっこういただいている、「誰々さんから聞きました」というのはすごくありますね。口コミの場合は出張で伺うことが多いですね。

藤長：切羽詰まっているのでしょうか。

DA：そうですね。そういう方が多いかもしれません。助産院からの紹介などで出張講習の依頼を受けます。ネットを見て、という方はそこまで困っていない方が多い印象ですね。出張講習はどうしてもカフェでのグループ講習より費用が高くなってしまいますので、そのあたりもあるかもしれませんね。それでも、口コミが口コミを呼んでくれることが多いのでありがたいですね。

藤長：次に、起業までどのように準備されたかの流れをお聞きします。以前のインタビューで、初めての仕事は雇用される形で働かれていたとうかがいました。

DA：そうです。

藤長：ご結婚を機にお仕事を辞められて、再就職をされて、今度は妊娠をきっかけに起業されたのでしょうか。

DA：そうですね。やはり一番の理由は、夫が転勤族だということが大きいです。就職したけれど夫の転勤についていけないといけない、辞めないといけない、新しい仕事を探さないといけないというのがありました。出産後に体を壊したものの、2人目の子どももずっと欲しかったです。週5でフルタイムで働いていたなら、いずれは辞めないといけないだろうというのがあって、やはり転勤と今後の妊娠・出産ということを考えると、自分のペースで働きたいとは思いました。

藤長：そのことを考えると、起業という形がフィットしたということでしょうか。

DA：そうです。あとは、どちらかというと夫は専業主婦でいてほしいタイプなのです。以前、息子が生まれるまでは雇用される形で働いていたのですが、仕事が好きになってしまって没頭してしまい、ちょっとした離婚危機のような、夫婦仲が悪かった時期があるので、家庭を壊さない程度に、自分のペースでやった方がいいかなと思いました。

藤長：ご自身でコントロールできる形で、ということでしょうか。

DA：はい。

藤長：夫さんの気持ちにも合わせて仕事をコントロールされていますか？

DA：そうですね。週1とか週3くらいしか稼働してなくて、ボランティアの枠でと言いましたが、おそらく我が家的にはそれくらいがベストなのだろうとは思っています。週5でフルタイムで働いて…

藤長：朝から晩までというのは考えていらっしゃるんですか。

DA：そうですね。そこは家庭のことを考えると葛藤があります。

藤長：起業の準備でセミナーに通われたり、ボランティアで抱っこ講習を始められたりした時のご家族の反応はいかがでしたか？

DA：正直、あまりいい顔はしていなかったですね。子どもが小さくて、親元も遠いので、何かあった時に助けてもらえるわけではないですし…。でも私が楽しそうにやっているのと、家庭第一でやっているの、強く反対もされずというところはあります。

藤長：反対はしないけれど…

DA：積極的ではないです。今でもそうですね。まあ別に家族に影響がないならいいか…みたいな感じです。興味もあるけれど、あまりはまってほしくないと思っているだろうとは思っています。

藤長：週3回くらいまでにおさめておいてほしいという感じでしょうか。

DA：そうですね。今は産休で休んでいるので、そのペースでいけばいいと思っています。今後も家族の協力を得るのは非常に難しいだろうと思っています。私の場合は、親元が両方とも遠いですし、夫は非常に忙しく、土日はもちろん子供の面倒を見てくれますが、平日は私でないといけないので、そこのところは本当に難しいです。

藤長：そこを乗り越えて、セミナーを受講された動機は何でしたか？

DA：動機…やはり、子どもがいても家庭があっても自分がやりたいことはやりたいと思いました。

これまで「仕事」が家庭の危機の火種だったことが何度かありましたが、理由を考えると「自分のペースでやれない」からなのではないか…。行きたくない出張や会食などもありましたしね。

でも自分で起業すれば自分のペースで仕事ができるという強みは大きかったですね。もちろん、その分責任はついて回るし、雇用されているときと同等に稼ぐのはとても大変ですが…。正直、今は「起業しています！」

なんて言えないくらい稼いでいないですが、今はこの働き方が私に合っているのではないかと考えています。

藤長：生活の部分と仕事の部分と、すべてのバランスが今はベストの状態だと感じていますか。

DA：ベストの状態かもしれないですね。子どもがもう1人生まれて、フルタイムで仕事をして、またちょっと夫婦仲が悪くなるというのも、しんどいかなという気がします。

藤長：起業という形はご自身の希望にマッチしていたということでしょうか。

DA：マッチしていますね。あと、転勤によって場所が移動しても、自分のスキルで人と会うことができる。専業主婦で家にしかいなかったら、私の場合はちょっと鬱になりそうなのですが、あそこのカフェで講習会しようかなと考えたり、お客さんを募って、新しい方と週1回でも2回でも3回でもお会いするだけで、すごく楽しいです。ですから起業というのは非常に私のように家にじっとしているよりも、外で人と出会うことが好きな人には向いています。自分の好きなタイミングでできて、どのくらい働くかというのも自分で決められます。

藤長：起業の計画を立てられる時点から、お子さんやご家族の状況を中心に考えられたのですね。

DA：そこが中心ですね。前ははまだ妊娠しておらず、第一子が3歳、4歳、5歳でどんどん手が離れていくというイメージだったので、もっともっと広くやっていたと思っていました。ただその一方でずっと妊娠を望んでいたのも、今回、妊娠してまたペースダウンだなとマイナスに思うこともありつつ、でもまたこれでゆっくりやっていけばいいかと思えたのも、起業していたからかもしれないですね。

藤長：転勤があっても、技術と一緒に自分が移動していけるということですね。

DA：本音を言えばこの豊中で根を張って「抱っこの

ことだったらDに聞け」という存在になりたいとは思いますが、どうしても転勤がついて回るので、また新しい街で新規開拓していくのも、それはそれで楽しいのかなと思っています。

藤長：4月にお子さんがお生まれになって、上のお子さんや下のお子さんが少しずつ大きくなっていかれると、働き方は変わると思われますか？

DA：変わると思います。実際に、こんなタイミングではなかったら受けたかったビッグな話があったりして。

藤長：オファーが来て…

DA：でも今は受けられないなというのも、けっこうありました。例えば、すでに10人以上生徒が集まっている教室をやってほしいという話もあり、「えっ10人か、やりたいけど今は無理だな」とか、「このタイミングで…」とかあるので、やはり子どもが成長して手が離れてくれば、もっと仕事したいなと思いますね。

藤長：上のお子さんは4歳半で、次のお子さんが生まれると、お子さんを預けて講習会をされるのでしょうか。

DA：そうですね。その予定ではあります。これまでも息子を預けて講習会をしたり、息子同伴でということもありました。赤ちゃんの抱っこをお教えしているので、実際の赤ちゃんがいた方が伝わりやすい場合もあり、連れて行ったこともあります。

藤長：そうして生活に合わせて準備されて、講習会などを始められたわけですが、準備しておいて役に立ったことはありますか？

DA：たとえばどういうことですか？

藤長：お子さんの預け先やセミナーを受けて準備したことで役に立ったことなどをうかがえれば。

DA：一時保育は、けっこう使っていたのでありがたかったですね。寝ている「ねんねちゃん」のうちはいいいんですが、あちこちウロウロするようになると、触ってはいけないものを触ったりするので、連れて行くのもなかなか難しいのです。親にも頼れないので、一時保育ばかり使っていましたね。また、セミナーを受けてSNSを多用するようになりました。

藤長：一時保育は利用できますか？

DA：市のは全然ダメで、民間のものを利用していました。

藤長：市の分は予約がいっぱいでしょうか。

DA：いろいろな制限があって諦めました。もう少し取りやすければいいのと思います。

藤長：普段はお子さんは幼稚園に通っていますか。

DA：いえ、認可外保育園に預けています。

藤長：では逆に、準備が不足していたということは何かありますか？

DA：実際にはあったかもしれませんが、足りないことがあってはいけないので、事前にしっかり要望を聞くようにしています。

藤長：念入りに。そうするとほとんど不足はないですか。

DA：う〜ん、ないと思います。依頼者の方も私も時間が限られているので、事前に依頼者の方にアンケートをお願いするとみなさん詳しく書いてくださることが多いのでそれを先に目を通しておいて…

藤長：お互い無駄にならないように…

DA：やっていると思います。万一に必要な場合に備えて今日は使わないと思われるものも持って行くようにしています。実際には不足しているところもあるので…ないように最善を尽くしています。子どもが病気の時に突然キャンセルしないといけないのですが、病児保育の対策は全然していないですね。

藤長：急に預かってくれるところはありませんか。

DA：病児保育の登録に行っていないのです。私自身、何となく病気の子を置いて行けない気持ちがあって、登録すらしていない状態です。もう上の子が大きくなったので、それほどキャンセルが多いわけではないのですが、今までに3回くらいキャンセルすることがありました。

藤長：やはり子どもさんの状況というのは、お仕事に影響しますか？

DA：影響は大きいですね。でも欲ばりだと思うのですが、仕事と同様に子育ても自分が納得する形でやっていきたいと思っています。なので、私も小さな子どもがいるので子どもの体調不良などで突然キャンセル

する可能性があることは事前に了承を得ています。もちろん相手の方も体調を崩しやすい小さな赤ちゃんがおられるので、キャンセル料は一切いただきません。

藤長：それがあって、起業という形を選ばれたということでしたね。

起業前にこういうことをしたいと夫さんに話されたということでしたが、実際に起業後の週1回とか2回程程度なら、ご家族は問題ないという受け止め方をされていますか？

DA：聞かれない限りは、私の仕事の状態を話していないのです。向こうもそんなに聞いてこないのも、もう仕事のことは話さない方が円満なのではと思い、話していないです。

藤長：あまりどういう状況かというのはご存じないのでしょうか。

DA：全然知らないと思います。

藤長：夫さんがお休みの時は、お仕事は入っていないのでしょうか。

DA：入っていないです。正社員として働いている時から、その約束だったのです。仕事が忙しくなってきた休日出勤などもあった時、そのあたりでいざこざがあった過去があるので、土日はよほどのことがない限り入っていないです。

藤長：たとえば働いているお母さんだと、土日の講習を希望される方もいらっしゃるいませんか？

DA：いらっしゃいますね。よほどでない限りは、同じような仕事をしている他の人に譲るか、夫が休日出勤の時に息子を連れて行くかしています。

藤長：それは今後変化していくのでしょうか？

DA：どうなんですかね…？夫と少し仲が悪くなった時に、「私は今後、何を一番に生きていくのか」と自問したのです。仕事をしたいからそのまま突っ走るのか、夫が望むならそちらにいくのかと考えた時に、当時は子どももいなかったもので、突っ走ってもいいかなと思ったのですが、やはり家庭を大事にしたい思いが勝りました。子どもももう1人増えますし、子どもが増えれば増えるほど、おそらく今後も家庭への比重が大きくなると思います。

藤長：今は、夫さんに子どもを預けて講習会に行くとかは考えていないということですね。

DA：よほど大きい仕事でなければ…。相談してまったく乗ってくれないわけではないので、もし「これは」という大きい仕事の場合は、私が今まで全然仕事の話をしなかったのに、言ってきたというのはおそらく大きい仕事だと分かってくれるだろうと思うので、その時は相談してみようとは思っています。

藤長：ご家族のことをお聞きしてきましたが、ご両親も遠方だということで、ご家族以外で、たとえばお友達など協力してもらえる人はいますか？

DA：預けている先が保育所なので、皆、迎えに来る時間も違うし、働いている方も多くて、それほど他の保護者の方たちと親しくないのです。我が家が転勤族でもともと地域に根付いているわけではないので、ほぼいない感じですね。

藤長：お子さんを預けられるほどの知り合いはいないということですね。

DA：はい。

藤長：公共の子どもを預ける施設は、一時保育も利用しにくいくらい混んでいるということでした。

DA：はい。最近、ネットのキッズラインさんとか、民間の方はけっこう充実しているので、そちらを使っている感じです。

藤長：民間の場合は、料金が比較的にかかりますか。

DA：高いですね。正直、一時保育に預けて講習会をすると費用面ではトントンかマイナスの時もあります。それでも私の仕事が口コミで広がって今後の仕事につながるとか、私自身がずっと教えていないと忘れてしまうので、技術の維持という意味でも、一時保育を利用してでも頼まれた仕事は受けている感じです。ですから今は稼げなくても仕方がないという感じで、けっこう長いスパンで見えています。

藤長：今は、頑張りで将来につなげていく感じですね。

DA：つなげていけたらいいなと思っています。

藤長：先ほど、お子さんがもう少し大きくなってきたら、仕事の比重を増やす予定だとおっしゃっていました。

DA：はい。

藤長：起業されるまでの壁として、子どもさんのことが壁と言うと言い方は悪いのですが、壁になって起業に踏み込めないという方もいらっしゃるが…。

DA：私の場合はむしろ、子どもがいたから起業しかなかったと言えます。雇用されて働く場合はパートだとしても、子どもが病気の時など、休めてもいろいろな方に迷惑をかけるでしょうし、それが何回も続けば居づらくなるでしょう。そういうことは、起業の方が少ないのではないかと思います。

藤長：働きたい気持ちは強く持っているということですね。

DA：はい、あります。

藤長：今、子どもさんに合わせて仕事をセーブするか、子どもを預けて費用がかかるとおうかがいしましたが、反対にお子さんやご家族の存在がプラスになった部分をお願いします。

DA：やはり家族がいるので、ある意味、突っ走らない、家庭が円満というのがあります。

藤長：ストッパーになっている？

DA：はい。

藤長：もし今おひとりでご家族がいなかったら、もっと仕事量を増やしていますか？

DA：おそらくもっと仕事をしているでしょうが、その時はシングルというか、絶対離婚している状態だと思います。ある意味、家庭円満のためのストッパーとして家族や子どもの存在がよく働いていると思います。

藤長：家庭のことも大事にできるし、働きたい気持ちも実現できるということですね。今後、増やしていきたいという目標があるとのことですが、お子さんがどれくらいの年齢の時に…

DA：そうですね。それは考えていて、小学校1～2年生の間は帰ってくるのが早いと聞きますし、うちは5学年離れているので、下の子の年齢や成長をベースに考えていけないといけないと思います。まだ全然想像がつかないのですが、下が小学校3年くらいで私が常時、家にいなくても何とかなるんですかね？中学生になったら、ある程度手は離れるだろうと思いますが、

小学生の間はどれくらい手がかかるのか…。皆さん、どれくらいなんですかね？

藤長：保育所よりも小学校に入ってからの方が、帰りが早いと聞きます。

DA：そうですね。

藤長：学童がなくなる学年になると、また違うのでしょうか。

DA：学年が進むと塾があるなど送迎などが必要な場合もあり、起業されている方は子どもの成長段階のどこでどの程度仕事をされているのかなということも知りたいですね。私自身は本当に長いスパンで考えてはいるので、下の子が中学校になったら本格的に仕事をするでもいいと思います。私の両親は働いていて、私自身がけっこう寂しい思いをしてきたので、子どもにあまり寂しい思いをさせるのなら、私ที่บ้านにいた方がいいかなと思っています。子育ての考え方は人それぞれですね。

藤長：ご自身のペースでお仕事をしていくにあたって、たとえば行政や公共の施設で、こういうサポートがあったらいいということはあるですか？

DA：やはり子どもの預け先が一番のネックですね。あるにはあるのかもしれませんが、なかなか予約が取りづらい。条件があるとか、保育所もフルタイムで働いている方ならともかく、私のように週3程度の仕事量だとなかなか入れるところがありません。今も民間の所に預けていて、なかなか公共の施設が使えていないので、週1とかで起業されている方でも、預けられるような公共の施設があったらいいと思います。

藤長：通常の保育所だと、雇用されていてフルタイムの方が優先ですね。

DA：そうです。その方でも落ちたなどと聞くので、私は絶対に無理だわと。

藤長：申し込みはされずに民間の方を選ばれたのですか？

DA：そうです。

藤長：もし通常の保育所に入れるなら、そちらの方がいいですか？

DA：そうですね。やはり金銭面や預かってもらえる

時間も違うので。

藤長：今はどれくらいの時間で預けておられるのですか？

DA：日によって違いますが、9 時くらいから 5 時半くらいまでです。

藤長：平日のお仕事だったらその間で受けて…

DA：はい。入れる年齢もそんなに早くは入れないので、ゼロ歳代はずっと自宅で親が見ないといけないというのがあります。1 歳代からだとかっこ預かってくれるところが増えるのですが、ゼロ歳代は少なかったり、予約が取りづらかったり、費用が高いことが多いですね。

藤長：4 月に出産されたら、しばらくは産休を取りますか？

DA：連れて行けるうちは連れて行きますが、動くようになってきたらアウトだなと。

藤長：出産で仕事に変化はありますか。

DA：あります。妊娠したことで家庭への思いが強くなりました。今からもう 1 人増えますし、より家庭の比重が増えたというのがあります。

藤長：家庭の比重が増えたということですが、起業していてよかったと感じていますか？

DA：よかったと思っていますし、続けていくつもりです。私にとっては専業主婦として家にいて育児だけというのは絶対にできないので、変な言い方ですがある意味、起業が息抜きであり、生きがいというか、ずっと続けていけたらいいなと思っています。

藤長：起業セミナーのお話が出ましたが、受講したメンバーとのつながりは今もありますか？

DA：はい。やはりすてっぷさんの起業の集まりから発展したお仕事がいろいろあります。皆、同じような意識があるので、紹介してもらったり紹介したり、すごくいい人脈と機会をいただいていると思います。この起業セミナーがなくなってしまったと聞いて、本当にもう少し続けていただきたかったと思いました。

藤長：受講生 OB だと交流しやすいですか？

DA：はい。やはり豊中でなじみがあるので、皆、結束力が強いというか、全然知らない起業パーティーに行

くと浮いてしまうのですが、「すてっぷの起業セミナー出身です」というと皆さん温かくして下さって。

藤長：OB 同士でつながってイベントをされる方もいると聞いています。

DA：お話はあったのですが、妊娠したり体調を崩したりしていたので私は今のところないです。いくつかコラボされている方がいらっしゃるとは聞いています。

藤長：機会があったらされてみたいですか？

DA：そうですね。してみたいです。

藤長：インタビューの最後に、今、起業を考えていて、子どもがいることで迷っている方にアドバイスをお願いします。

DA：「起業」というと、バリバリ働かなければならない、あれもこれも自分でやらないといけないし、稼がないといけないというイメージを持っている方がいるとしたら、私は全然稼いでいないけれど、それでも始めてみたらいいんじゃないかなと思います。始めたことがマイナスになることはたぶんなくて、この仕事を 10 年続けたら、今よりキャリアも増えて、できることも増えているはずです。やりたい別のことが見つかるかもしれないし、起業されている他の方など、いろいろな人と出会って、お話をお聞きすることですごくパワーをもらえます。

ママこそそういう刺激がある方が、人生が潤うんじゃないかなと思います。子どもにもある意味、寛大になれるというか、起業していると忙しくて、子どものことが全然できないことがあるのです。たとえば子どもが部屋を散らかしていても、「私も散らかしているしな、言えないわ」とか。もう好きなだけやれ、みたいに、子どもにけっこう寛大になれる。私の場合は、家に閉じこもって育児に集中していると、(子どもの言動が)ちょっと自分のイメージと違うだけで、怒ってしまいそうなのですが、私もかなりいい加減にやっているから言えないなと思えば、ある意味、おおらかに子育てできるのです。それがいいのか悪いのかわかりませんが。

藤長：起業して働いていることが、ご家族にもいい影響を与えていて、ご自身にもプラスになっているとい

うことですね。

DA：そうですね。うちはこれでいいんじゃないかなと、最近は思っています。

よく、家族の同意を得られないという、私のような人もいるとは思いますが、やってみたらいいんじゃないかと思っています。

藤長：夫さんはDAさんが起業してお仕事されているのは何となく分かっているということですが、今後理解されていきそうですか？

DA：今後もおそらくしないと思います。全部が全部理解してもらわなくていいかなというか、もちろん応援や協力が得られればそれが一番ですが、協力が得られなくてもできることはたくさんあるし、「うちはしてもらえないんだな」というスタンスでいくもの悪くないと、最近は思っています。そのことがそれほど妨げにはなっていないと私自身は思っているので、少しでもやってみたいなという気持ちがあるのなら、まずやってみたらどうかと思います。

藤長：「まず家族を説得しないと」というところから始まると思ってしまう人が多いのではないのでしょうか。

DA：そうです。私も最初はそう思っていました。でも途中で説得はできないと思ったので放棄しました。ただ、家族がそれで悲しむのはよくないので、そのバランスを見ながらやっています。

藤長：本日はありがとうございました。

DA：ありがとうございました。

2020 年 2 月 10 日 桑野順子さんインタビュー

藤長：本日はよろしくお願いします。

桑野：よろしくお願いします。

藤長：「女性のための起業連続セミナー」を受講されたのが 2 期の 2017 年度なので 2 年経って 3 年目に入られました。年齢をおうかがいしてもいいでしょうか。

桑野：42 歳です。

藤長：ご家族を教えてください。

桑野：夫と、小学 1 年生の娘と、今 1 歳 10 か月の息子です。受講していた時はまだ生まれていませんでした。

藤長：ご両親はいかがでしょう。

桑野：私の実家は愛媛で、夫の実家は岸和田です。

藤長：愛媛だと急に助けに来てもらうのは難しいですね。

桑野：そうですね。岸和田も、事前に頼んでおけば来てもらえる距離ですが、車だと高速で 1 時間、電車だと駅から自宅まで歩く時間も含めて、1 時間半や 2 時間近くかかります。何かの時には来てくれる、という感じです。

藤長：今日はよろしくお願いします。まず起業の内容についておうかがいします。「バースデープランナーとママフォトグラファー」とうかがいましたが、お仕事の場所は自宅ではなく、出かけて行く形でしょうか。

桑野：自宅でのフォトレッスンも開催しています。出張でも撮影したり、店舗での撮影会をしたりしています。

藤長：出張での撮影は場所を借りるのでしょうか。

桑野：撮影はお店などの場所を借りてです。

藤長：撮影会の依頼があって出かけていくのですか？

桑野：依頼というのはなかなかなく、豊中の「親子カフェ」で場所のレンタル（時間貸し）をしたり、ワンドリンクを注文したら 1 時間半、席を使ってよいという形式で撮影会やフォトレッスンで使わせてもらったりしています。自分で企画しないと集客はなかなか難しいです。

藤長：ご自身で企画して募集するんですね。

桑野：そうですね。

藤長：フェイスブックにも撮影会などの案内をよく載せていらっしゃいます。ご自身でこの日にやろうと計画されるわけですね。

桑野：だいたい、そういうふうにやっています。七五三など出張撮影の場合は、指定の場所に行って撮影します。撮影会としては、自分で企画して募集をかけて行きます。

藤長：週に何回とか月に何回くらいですか？

桑野：受講が終わった翌年に出産しました。1 年経って去年、できることをストップするのも嫌なので、何か始めたいと思っていたところ、自宅近くの幼稚園の近くに「親子カフェ」ができ、場所を貸してもらえるとことだったので、月 1 回ペースで撮影会を始めました。続けてもらうことで知ってもらえるし、自分の経験にもなると考えました。月 1 回ずつの撮影会のほかに、ハロウィンやクリスマスなど、豊中と箕面でベビーマッサージをされている方とコラボでさせていただき、豊中と箕面の両市でそれぞれ開催されるイベントで同じブースを 2 回開催することもあります。

藤長：なるほど。ご自身の状況に合わせて仕事量も調整されているんですね。出産されて 1 年後くらいからは、途切れずお仕事を入れている。

桑野：出産直後は撮影会まではしていませんでした。すてっぷでの催しが 2 回あり、それに出させてもらったのと、知人やその紹介の依頼を受けて出張撮影に行くという形でした。去年 1 年間は続けてやってみようということで親子カフェでの撮影会を行いました。

藤長：講座で起業計画を立てられた際、どの程度の収益を見込むか計画されたと思いますが、実際にいかがですか？

桑野：そうですね。その計画まではまだたどり着けていないのですが、子どもがいるからストップしてしまうと進まないで、収益というよりは…

藤長：今後に備えて、でしょうか。

桑野：今度に備えて、できることを続けようかなと。やりたいのにできないと思うのも嫌なので。

藤長：起業までの流れについてですが、前回のインタビューでお聞きしたところでは、はじめのお仕事は正

社員として入社されて、結婚後、退社されたのですね？

桑野：はい。結婚で夫の転勤があったので退社して、その後は派遣社員としていろいろな会社で働いていました。

藤長：今度は上のお子さんの出産の時に、お仕事を辞められたということですね。

桑野：はい。

藤長：今回、新しく何かを始めるにあたって、たとえば以前のように正社員や派遣など、「雇われて働く」のではなく「起業」という形を選ばれた理由は何だったのでしょうか？

桑野：結婚したのは15年くらい前です。夫とは同じ会社だったのですが、夫が転勤した時に妻も同じ転勤先に異動させてくれるという制度がなかったのです（現在は制度がある）。それで辞めざるを得ず、派遣社員になりました。第一子出産後にパートとして働こうかとも思ったのですが、パートでは保育園の保育料の負担が強く感じられます。

藤長：働いた分が出てしまう。

桑野：そうです。働いた分を丸ごと持って行かれるくらいです。夫の会社は定時では帰宅できず、帰りが遅いこともあり、小さい子どもがいる時に、パートで働くという選択肢はまずありませんでした。フォトレッスンを始めたのも、仕事をしたかったとか収入を得たかったからというより、フォトグラファー養成講座の先生のように、自宅での教室という形であれば、子どもがいても融通がきくし、何か好きなことを教室程度で始めていきたいと思ったのがきっかけです。

藤長：以前から写真に関心があったのですか？

桑野：子どもが生まれた時にカメラを買ったのですが全然、使えなくて…。1歳半くらいの時、たまたま私が習っていた先生がテレビ番組に出演されており、子ども連れで行けるカメラの教室があると知りました。住所も近かったなので、これなら通えると思って行っただけです。

藤長：そこで働き方のヒントを得た。

桑野：一緒に習った友達で、今、スタジオに勤務されている方もおられるのですが、サービス業では土日に出

勤してほしいと言われますし、夫は土日が休みなので休みが合わなくなります。また、子どもがまだ小さいのでシフトなどで遅くなることを考えると、自宅で自分ができるペースで進めるフリーの出張フォトグラファーの方がいいのかなと。

藤長：お家のことやお子さんのことも両立しながらできることを、ということですか？

桑野：そうです。

藤長：起業の際は、当時のお子さんの状況（5歳と今から生まれる）に合わせて、計画を立てたのでしょうか。

桑野：はい。子どもが幼稚園に行っている間は仕事できるけれど、帰宅するとできないので、平日の日中にできる内容であること、また2人目の子どももこれから生まれるし、一時保育がまだ利用できなかったのも、子どもを連れて行ける場所で、連れて行っても大丈夫な内容をと考えました。親子カフェのフォトレッスンは一緒に連れて行って遊べるし、自宅でレッスンすることもあるのですが、相手もお子さん連れで、うちにも子どもがいて、みたいな感じです。週末のイベントの時は、夫と留守番してくれます。子どもの性格にもより、上の子は無理だったのですが、この子はパパでも平気なので、それなら自宅でなく外に仕事に行っても大丈夫、みたいな。

藤長：夫さんの方も「見るよ」と協力的ですか？

桑野：そうですね。たぶん、最初は何を始めたんだろうと思っていたようです。定期的に親子カフェでの撮影会を続けたり、すてっぷのイベントに参加して何かしたりしているのを見て、理解してくれたというか、「ああ、やってんねんや」と。

藤長：説明しなくても、何となくこういうことをしているんだろうなという感じで？

桑野：そうですね。最初は趣味の延長で、カメラ仲間の女性たちとマルシェに出るなどしていると思っていたのですが、定期的に撮影に行ったり、いろいろな準備をしたりして、少なくとも対価を得ているのを見て…

藤長：それもお覧にはなっているんですね？

桑野：そうです。何か仕事としてというか…

藤長：趣味ではなくなっている。

桑野：もうちょっと趣味の域を超えた何かをやっているのは分かっていると思います。去年はたまたまご縁があって、企業さんとのコラボ的な活動をする機会もありました。フライングタイガーさんが、同社の製品を好きな人が、季節ごとのアイテムを使って装飾したものをインスタで紹介し合う、フライングタイガーファンのコミュニティの会員を募集しており、お客さんを無料招待するイベントで誘われたので、もともとそういうパーティー装飾が好きだったこともあり、会員登録しました。そのコミュニティで、フライングタイガーと会員と一緒に楽しめる「部活」（オフ会）の「部長」を募集していたので、応募したところ、選んでいただいて、去年1年間、「部長」をしていたのです。フライングタイガーの商品を使ってディスプレイすることで、対価は発生しませんが商品をいただきました。また、謝礼と材料費をいただいて、同社の店舗で子ども向けのワークショップを開くこともありました。世の中に知られた企業で「部長」として活動している様子を見て、夫もただの趣味が、少しずつですが、ちゃんとした企業と何かするところまで来たというのは分かってくれています。好きでやっているなら、自分の時間が合えば協力してくれる、みたいな感じです。

藤長：現実的に大きい企業と関わっているのを見ると伝わりやすいですか。

桑野：ちゃんとやっていると思ってくれているのかな？この間も、企業の装飾に行くのに、平日の夜で子どもを連れて行けないので、「仕事が早く終われる？」と聞いたら、「その日は調整がつくからいいよ」と言ってくれて、梅田で子どもを引き渡して1人で出かけました。

藤長：当初の予定から考えると、平日の夜というのはイレギュラーな形ですね。

桑野：そうそう。そういう時も相談すれば、別に文句を言うわけでもなく、仕事の調整がつきそうならつけてくれるので、少しずつ理解してくれているのかなと。

藤長：では準備の段階では特に何も伝えてはいませんでしたか？

桑野：そうです。特に何も言うてはいません。店舗を構えるなど、最初に資金が要るわけではないし、高いレンズなど機材の投資は要りますが、それはもともと自分が好きで買っていたものです。「起業するから最初に100万円」というわけではなく、おけいこの先生をするみたいな感じで見ていたのだと思います。

藤長：それが少しずつ規模が大きくなってきた。

桑野：そうですね。それほど大きくはなっていないのですが。

藤長：起業する時に、子どもがいるからしばらくやめておこうとか、大きくなってからにしようという人が多いのですが、準備段階を含めて、子どもさんがいるということで、やめようかと思ったりしたことはなかったですか？

桑野：なかったですね。写真の撮影会やキッズパーティーというのは、娘が生まれてから発生した業界であり、子育てが落ち着いてからではなく、子育てしながらできる内容だったのだと思います。2人目の子は歳も上の子と離れているし、私は出産が遅かったので、落ち着いてからとなると、年齢的に遅くなってしまうので、今、始めた方がいいし、できることなら続けたいなど。

藤長：お仕事自体はしたかったのでしょうか。

桑野：最初は特に仕事は何かしたいという気持ちはなくて、好きなことを仕事にできるならいいな、という感じです。仕事として対価をもらうようになって、スキルの向上についても勉強するようになりましたし、きちんと仕事として収益も出すようになりたいと思うようになりました。

藤長：実際に起業されて困ったことや、こういう準備が必要だったということはありませんか？

桑野：フォトグラファーも装飾も、替えがきかない仕事を1人でやっていますので、自分自身の体調もですが、子どもが体調不良になった時のことを考えると不安でした。去年、定期的に撮影会をすると決めた第1回のしょっぱなに、息子が水ぼうそうにかかってしまいました。確実に移るので連れて行けないし、一時預かりもできる年ではなく、認可外で預けられるところも

ありましたが、水ぼうそうでは預けられないし、連れても行けない、どうしようと思いました。結局、岸和田から夫の両親が来てくれたのですが、そんなばりばり働いているわけでもないのに、「こんな小さい病気の子を置いて何しに行くのか」と言われるだろうと思いました。

藤長：起業されていることは伝えていなかったのですね。

桑野：まだ「起業」というほどでもないし、頼みづらかったのですが、優しい両親なので、「イベントをしよう」と思っていたら体調不良になってしまったので」と頼むと出てきてくれました。この子も人見知りしないので見てもらえたのですが。去年の12月にも、私とこの子がインフルエンザにかかってしまって…。やはり替えがきかないという点で、子どもの体調不良ですかね。

藤長：お子さんの時はそうして急遽、預かってもらえたけれども、ご自身の時は中止するしかないですね。

桑野：体調が悪い時はその合間をぬってなんとか行けましたが、小さい子どもがいながら、自分も体調管理することの難しさがあります。子どもがもらってくる病気を自分ももらいやすいので、怖いなとは思っています。

藤長：水ぼうそうやインフルエンザだと病児保育も難しいですね。

桑野：そうなんです。

藤長：預けられる場合は預けますか？

桑野：そうですね。動くようになってからは、フォトレッスンなら一緒に行きますが、撮影会となると一時保育に預けられるので預けて行っています。

藤長：ふだんは保育所ではない。

桑野：預けていません。保育所も保育料が高いので…

藤長：預けるとすると民間の保育所ですか？

桑野：公立でも民間でも、今の働き方だとがつつり稼いでいるわけではないので保育料の問題もあって、仕事が入った時に一時預かりにお願いする感じです。

藤長：一預かりはすんなり預かってもらえるのですか？

桑野：今、お世話になっているところは大丈夫です。

藤長：上の子どもさんが小学校ということは、割と早

く帰ってきますよね。

桑野：そうなんです。3時すぎに帰ってくるので、それまでに終わるようにしています。どうしても用事があるって無理な時は、お友達の家と一緒に帰ってもらっています。豊中というのは、学童保育に預けるにも就労証明書を提出しなければならないですし。

藤長：可能であれば学童に預けたいですか？

桑野：いや、今、小学生はとても忙しいから、一緒にいられる時はいたいと思うので、予定がない時は必要なのです。

藤長：お仕事が入った時にあればいいと？

桑野：ただ、横浜や川崎など、他の自治体では単発で預けられると聞いています。おやつ代を持って行けば、特に働いていなくても預けられるそうです。そのような制度が豊中にはないので。

藤長：それは大きいですね。

桑野：やはりその制度は欲しいと思います。

藤長：お仕事の後押しで、公共（行政）のサポートがあればいいと思うのは、やはり学童の部分ですか？

桑野：今の学童は、がつつり働いている人でないと預けられず、ハードルが高いので、何か始めたい時に預けられませんか。働くだけでなく、勉強会に行きたくても時間が取れないのです。その制度があれば助かります。

藤長：3時までにはすべて済ませてと思うとなかなか難しいですね。困りごととしては、病気になった時や預けられる場所がないことをお聞きしましたが、起業というか仕事をするにあたって、逆に家族やお子さんの存在がプラスになったと感じることはありますか？

桑野：私のしていること自体が、子どもがいるからこそそのものです。子どもの写真を撮りたいとか、家族のイベントや記念日を大切にしたいという思いから始まる仕事ですから、子どもありきなのです。やはり家族があるからこそその仕事だと思っています。

藤長：お子さんはモデルもされているんですね？

桑野：そうです。仕事でいろいろ撮りたいというベースとして、自分の家族を、思い出に残る写真に撮って記録したいという思いがあります。そういった写真を

残すことは、子どもが思い返してもいいことだと思っています。この仕事は自宅で楽しめるし、今は娘にどんな写真や装飾がいいかと聞けますしね。

藤長：お母さんのお仕事を近くで見ているから、娘さんも応援してくれている感じですか？

桑野：はい。「今日、お仕事で写真撮りに行く」と言うと、やはり女の子なので、自分も撮影に必要な装飾品を作りたいとか、一緒に行きたい、一緒にやりたいと言ってくれます。

藤長：いずれ親子で行かれる時が来るかもしれませんね。

桑野：たまに週末の撮影や外の撮影について来る時があるのですが、ちゃんとアシスタントとして赤ちゃんの相手をしてくれます。

藤長：そうすると、撮りに来てもらっている人も、自分の子どもが大きくなった時にこんな感じになるのかなと思われるでしょうね。

桑野：そうですね。娘が同行することでちょっとほっこりしてもらえるかなと。写真撮影だけでなく、子育てもほっこり楽しんでもらえたらいいなと思っています。

藤長：1歳10か月の息子さんと小学1年生の娘さんに合わせて、起業の計画を立ててこられたと思うのですが、今後の展開として、たとえばもっと広げていきたいとか、このままいきたいとか、何か考えていることはありますか？

桑野：一時預かりに行けるようになったので少し広げていきたいとは思っているのですが、この子が4月生まれなので、幼稚園に行けるのはまだまだ先なのです。プラス1年みたいな感じであと2年あるので、一時預かりを定期的に週2〜3回利用しようかなと思っています。そのバランスでしょうかね。仕事はしたいですが、家にいると触ると危ないのでパソコンは広げられないし、でもこれをしておかないと、という時に、家にいても子どもにかまうわけではなく、1人で遊ばせていて横で仕事をしているのもメリハリがないのです。自宅で起業しているから、家に子どもがいてもできないわけではないのですが、時間の管理もしっかりしな

いと、どっちつかずになってしまう時間がすごく嫌なのです。そこをはっきりさせながら仕事を広げたいとは思っています。保育園に毎日がつり行くと費用の問題もあるので、週2〜3回、一時預かりを利用していると思っています。

藤長：2年くらい経って幼稚園に行き出したら、また違ってくるのでしょうか。

桑野：そうですね。今は働いているお母さんがすごく多いと思いますが、私の母親は専業主婦で、自分自身がそういう環境で育っていないのです。働きたいけれど子どもも家で見たいと思っているのですが、そのバランスがなかなか難しいです。

藤長：今は迷われながらやっている部分はありますか？

桑野：家にいても私が遊んでやるわけでもなく、横で仕事をしているくらいなら、預けてしっかり関与してもらう方がいいのかなという気もしますし…。でもあつという間に大きくなるから、あと1〜2年は半分くらいは子どもと一緒にいたいと思ったりもしますし。家での育児と仕事のバランスを自分で決められるのも起業の大きなメリットだと思っています。

藤長：最後に、子育てしながら起業を考えている人に何か一言アドバイスをお願いします。

桑野：私もそうでしたが、何か興味があるなら、できることから始めてみたら、そこから広がるのではないかと思います。私は引っ越してきて3年目なのですが、このセミナーを通じて豊中の他の起業したい方たちと会えたことによって、豊中で何かやりたい人の情報も少しずつ入ってくるようになりました。去年、撮影会を続けたり、フライングタイガーの「部長」になったりしたことで、今回も紹介してもらって企業さんでディスプレイさせてもらう機会があるなど、少しずつ広がっています。何か始めてみて、直観というか、この人とやってみたいと思ってやっていると、1年経ってすごく広がったなど。

藤長：起業セミナーの同期のメンバーや、はじめに入っていた人たちとは業種（起業内容）が違うと思うのですが、そういう人たちとつながりがあった方がいい

ですか？

桑野：はじめてこちらに来た時に、何かやってみたくてもやれる場所がどこにあるのかも知りませんでした。マルシェやデパートの催事などにハンドメイドさんなどもよく出ておられるけれど、どうしたらそこに出られるのかも分からなかったし、そもそもそういう催しに参加するための団体に入るということも、どこにそのような団体があるのかも知らなかったのです。起業セミナーに参加するまで、マルシェに出ている人たちの交流会って何なんだろうと不思議に思っていたのです。私はそういうところに、「え、ちょっと参加しにくい」と思うタイプで、ビジネスマナーの講習会などもそうですが、全然知らない人がやっていることに足を踏み入れられないのです。「この人、ほんまなんか、どうなんか」と思うってしまうのですが、この1期、2期、3期生の中でそういうところに行ったことのある人がいたり、実際に知っている人がお茶会をやっていたりして、知らない会合に参加することへのハードルが下がりました。起業している人はこういうふうにしてやっているんだという最初のきっかけが分かったので、私としてはすごくありがたかったですし、やはり1人でやるよりも、こうした会合などにちょっと出かけたことはよかったと思っています。

藤長：動き始めてからご家族の理解も出てきたということでしたね。やはり興味があってやりたいことをできることから始める中で、その中でお子さんの預け先などの工夫も生まれてきたと。

桑野：誰かと知り合うことはとてもプラスになります。1人でやるよりも、そういった集まりに出かけることで、いろいろな情報も得られるし、新たな視線も広がると思います。

藤長：本日はありがとうございました。

桑野：ありがとうございました。

藤長：本日はよろしくお願いします。

黒田：よろしくお願いします。

藤長：まず、黒田さんご自身とご家族のことをおうかがいしたいのですが、セミナーを受講されたのが 2016 年の第 1 期で、丸 3 年経ちます。年齢をおうかがいしてもいいですか？

黒田：はい。今、ちょうど 40 歳です。

藤長：ご家族は夫さんとお子さんお 2 人で。

黒田：そうです。

藤長：以前 (2017 年)、インタビューさせていただいた時は 4 歳と 1 歳ということでしたが…

黒田：今は 7 歳と 4 歳になりました。

藤長：上のお子さんはもう小学生ですね。下のお子さんは…

黒田：年少です。

藤長：保育所ですか？

黒田：今年は幼稚園に行っています。保育園と同じくらいの時間まで、幼稚園で預かってもらえるので、それでやっています。

藤長：ご両親は…

黒田：うちは母 1 人で育ってきているので、母 1 人です。

藤長：お近くにいらっしゃるのですか？

黒田：庄内です。結婚する時の条件として、絶対近くでないと、共働きは無理だと思ったので…。

藤長：夫さんのご両親は…

黒田：両方とも健在で、京都の方です。

藤長：少し遠方ですね。

黒田：こちらは介護も抱えておられるので、基本的にあまり頼らないようにしています。

藤長：さっそく、起業の内容をおうかがいしたいのですが、フットケアをされているとうかがっています。

黒田：はい。メインはドイツ式のフットケアをしていて、あとはシューフィッターとしての仕事です。

藤長：以前のインタビューでは、2017 年 4 月に開業届を出されて、お店を借りて出店することを決めたとい

うことでしたが…

黒田：去年 1 月に自分のサロンをオープンし、ちょうど 1 年経ちました。

藤長：ご自宅以外を借りてですか？

黒田：そうです。自宅ではいろいろ制限があるので、マンションの一室を借りています。

藤長：最初は自宅でされていたのですか？

黒田：そうです。自宅と出張でした。

藤長：やはり自宅だと、やりにくい部分がありましたか？

黒田：ありました。マンションなので、もともと内規的には営業はできないということと、駅から離れているので、足の悪いお客様に来ていただくことを考えると、やはり駅近でないと難しかったのです。いつでも来ていただける拠点という意味でも、自宅とは別の場所があった方が、業務がやりやすいということもあります。車椅子の方にも来ていただけるということが条件として外せなかったので、バリアフリー物件を探しました。

藤長：条件を付けて探されたのですね。

黒田：絶対に生まれ育った地元でということと、「足の神様」である服部天神のできるだけ近くでと思って。

藤長：定期的に開かれているのですか？

黒田：完全予約制で、予約がある時のみそちらに行きます。出張のお仕事もあるので。

藤長：どれくらい予約を入れるかは、ご自身で調整されているのですか？

黒田：日曜日はできるだけ入れないようにしています。あとは子ども優先で考えているので、子どもが学童から帰宅する 5 時までに帰るようにしています。

藤長：予約はよく入りますか？

黒田：まだまだですね。本当はもっと入れないとだめなんです、ありがたいことに、どうしても外に出る仕事のお話があって、そうすると当日が不在になるだけでなく、準備や片付けなどいろいろな必要でサロンに対応できません。もっとこっちに注力したいので、今年はバランスを変えていきたいと思っています。

藤長：外に出る仕事というのは、何か依頼があるのでしょうか。

黒田：そうです。子育て支援センターで身長・体重を計る時に、私が足を計ってアドバイスするとか、子どもやシニア向けに、足の大切さや靴の選び方などの講座を開催しています。この間は高校のスポーツ科で特別授業をさせていただきました。イベントで啓蒙や興味をもってもらうために子どもの足のスタンプをすることもあります。

藤長：そのような場合は、どこかで黒田さんの存在を探されて、向こうから声がかかるのですか？

黒田：もともと、知り合いが関わっているところからの依頼ですね。毎月、池田の子育て支援センターに行くのですが、池田市からセンターの運営を委託されているNPOの理事が知り合いで、私が「こんなことをやってみたい」と言っていたら、「うちでやって」ということになりました。また、そこから何件か紹介をいただいて、いくつかの保育園などにも行っています。

藤長：知り合いから始まって口コミで…ということでしょうか。

黒田：そうですね。私はまだ特にチラシなども作っておらず、宣伝をどんどんしている状態ではないので、本当の紹介です。

藤長：サロンの方もあまり宣伝はされていないのですか？

黒田：そうなんです。一応、HPは作ったものの、無料サイトで作成したものですし、私も技術がないので、検索サイトの上の方に上がってくるための対応などもしていなくて、名刺代わりというところなんです。直接、会える方には名刺があるけれども、それができない方だと思って作っている紹介サイトです。

藤長：ではお店の名前で調べたら出てくるというような…

黒田：そうです。HPと、あとフェイスブックのページくらいしか作っていません。

藤長：セミナーを受講された時に、事業計画で収益の目標を立てられたと思いますが、今のところはどうですか？

黒田：今年はサロンを持ったことで固定費が一気に来

たので、月々の支払いが生じました。今、最終計算をしている時期ですが、正直、今年は仕事とは呼べないくらいでした。

藤長：まだ目標には達していない感じですか？

黒田：そうですね。

藤長：サロンを構えながら出張もされて、幅広くお仕事をされているのですね。その続きで、起業までの流れをおうかがいしたいのですが、最初にお仕事をされた時は、正社員など雇われる形でしたか？

黒田：そうです。大学を卒業後、まずOLとして働いていました。本当は、私は総合職をしたかったのですが、1年目に「うちは今まで女性に総合職をしてもらったことはない」と言われてしまい、「そうなんや…」となって、そこで今まで人生の中で、ちょっと引っかかっていた後悔の部分である、野球トレーナーの学校に行ったのです。というのは、大学で野球部のマネージャーをしていたのですが、その時に体を痛めている選手を見ても、何もできなかったという後悔がありました。仕事にやりがいが見つけられなくなったので、働きながら夜間のトレーナーの学校に通って勉強しようと思ったのです。その学校の校長は女性で、アメリカのメジャーリーグの選手にもついている方でした。夜は学校に通う生活で、秋に卒業を控えていたのですが、春になって「うちの会社ではじめて、近藤さん（旧姓）を総合職に採用しようと思う」と言われたのです。

「今!？」という感じでした。やりかけたことを辞めるのも嫌で、すごく悩んだのですが、結局、トレーナーの方を取ったのです。トレーナーの学校を卒業して整骨院を紹介され、その時はアルバイトとして整骨院で働きながら、足の大切さを学びました。そこでドイツ式フットケアに興味を持って、自分で店を持ちたいと考え、2005年にドイツ式フットケアの学校に行ったのです。開業までに準備期間が半年くらい要ると思って、半年限定という気持ちで靴屋さんにアルバイトで入ったのです。

藤長：より足のことを知るために？

黒田：はい。やはりどうせつなぎでバイトをするなら、経験も積めるし近いところがいいと思い、スポーツメ

ーカーの靴売り場に配属になりました。半年のつもりだったのですが、そこに10年いてしまったのです。

藤長：かなり長くいらっしゃったんですね。

黒田：上司がとても尊敬できる人だったということと、ちょうど職場も足に力を入れようとしていたのですが、女性社員でも足のことをしようとする人が全然いなかったのです。それでアルバイトの私が抜擢されて、ありがたいことに資格も取らせてもらい、契約社員にしてもらい、店を任されたりもして10年…

藤長：会社側と黒田さんのニーズがマッチしたということでしょうか。

黒田：そうなんです。その期間はバイトから契約社員で働いていました。辞めることを考えたのは、2人目の子どもの出産を考えた時です。

藤長：じゃあお1人目の時は…

黒田：産休・育休も取りました。実際に復帰してみると、接客業ですので日曜や祝日も出勤があります。だんだんポジションが上がっていくにつれて休みにくくなっていきました。実際にそういう業界というのは、今まで産休・育休後も働いている人がすごく少ないところでした。けっこうしんどくなってきた時に、ちょうど新店舗の店長をしてみないかという話が来ました。すごくありがたかったのですが、どちらかを選ばないといけないというタイミングになって、やはり2人目を考えた時に、この仕事は続けられないと感じたので、もう辞めますと。2005年に入って2015年に辞めたので、ちょうど10年でした。

藤長：もし日・祝が休みやすくて、5時までで大丈夫だったら、続けていたかもしれないですか？

黒田：続けていたかもしれません。でも悩んだ時に、「私はずっと何をしたかったのか」と考え、あの時は「お店をしよう」と思っていたよなど。これはそうしろという後押しだなと、思うようにしたのです。それで思い切って、起業の方に切り替えられたというのがあります。

藤長：きっかけになった。

黒田：そうですね。正直、そうせざるを得なかった状況もあります。うちは主人が高校の教員で部活の指導も

していて、年中、まったく家にいないタイプの人なので、私が動けないとだめなのです。保育園から迎えに来てほしいなどの電話がかかってきても、「俺は無理やで」というタイプだったので、私が動ける状況を作るとか、2人目を考えるとなった時に、もう会社で働くことは選べなかったというのもあります。でもそれを後押しだと思って、そっちに進みました。

藤長：辞められて、お2人目を出産されたのですね？

黒田：そうです。

藤長：その後にすてっぷの「女性の起業連続セミナー」に来ていただいた。

黒田：そうです。15年に出産しているので。

藤長：セミナーについていた一時保育は利用しましたか？

黒田：途中からはそうですかね。たぶんはじめの方は1歳になっていなかったの。

藤長：一時保育は1歳からですね。それでも来て下さったんですね。

黒田：せっかく今は産休というか、休憩期間となったので、これは行けるタイミングだなと思って。連続講座でしたし、また何か始めてしまうと、なかなか行けなくなるので、これはもう行くしかないだろうと思って。

藤長：セミナーを受けながら開業の準備をされたということですが、それまでにも、ある程度の準備は進めていたのですか？

黒田：辞めてから調べ出して、チャレンジセンターに少し行きました。だいたいおなか大きい頃に事業計画書のセミナーがあって、与那嶺さんにお世話になりました。

藤長：妊娠中から計画を進めていたんですね。

黒田：そうですね。何か動いていないと保育園も入園許可が出ないですしね。

藤長：起業するとなったら保育所は…

黒田：準備期間として多少は行けるのですが、何年ものというわけにはいかないですね。あと、技術の復習のために学校に通っていたこともあって、保育園にお世話になりました。

藤長：お子さんを預けられないと、準備を進めるのも難しいですね。

黒田：はい。

藤長：そうして起業に向けて進めてきていて、何か困ったこととか、壁だと感じたことはありましたか？

黒田：私の周りに「起業」という働き方をしている人がなくて、「起業って何」という状態で、何をどうしたらいいか分からないのが一番困りました。誰に何をどう相談したらいいのかすら分らなかったのも、こちらの起業セミナーが、まさにいいタイミングで、いい場所だったのです。

藤長：チャレンジセンターやすてっぷの講座は、ご自身で調べてこんな講座があると知られたのですか？

黒田：そうです。

藤長：チャレンジセンターや起業セミナーに通われたことで、起業への不安などは解消しましたか？

黒田：やはり講師の方に言っていただくことから進めていくことで、だんだん分かってきましたね。ここに来ていた時も、フェイスブックのページやHPを作るように教えてもらい、それをきっかけに作りました。

藤長：準備を進められているところでタイミングがよかったのですね。夫さんは学校の先生をされていて、とても忙しいということでしたが、この準備の段階で、起業したいというお話はされましたか？

黒田：もともと休みの日にフットケアをしていましたし、独身時代にも、私は1人暮らしをしていたのですが、1部屋をケアルームにして、知り合いを呼んでやっていたので、知っていました。

藤長：いつかはサロンを持って開業するだろうと…

黒田：思っていたんじゃないでしょうか。

藤長：特に改めて説明をされたわけではないのですか？

黒田：特に。好きにしたら？という感じでした。

藤長：準備の時はご自身で進められて、協力してもらうことはなかったのですか？

黒田：はい、まったく。いい意味でも悪い意味でもノータッチで、そこは勝手にさせてもらいました。

藤長：信じて…

黒田：いい言葉を言われますね。夫は私が起業することに無関心だったのかどうか分かりませんが、起業の準備は自分でしましたね。そのための貯金もしていたので、やりやすかったです。それがなくて、夫のお給料を使わせてもらうとなったら、すごく引け目があったと思うんですけど。

藤長：起業に向けて、ご自身で資金を準備されていたんですね。

黒田：独身時代からそう思っていましたので、基本的に必要なものは揃っていましたし、精神的には進めやすかったですね。女性が起業する場合、旦那さんへの遠慮とか依存という点が、皆さんが悩まれるところだと思うのですが、そこは違いましたね。

藤長：お聞きしていて、早くから準備されていたというのが、効果的だったのかなと思いました。

黒田：そうですね。

藤長：もともと早い時期からサロンを持ちたいという気持ちも、働き続けたいという気持ちもありでしたか？

黒田：そうなんです。私は専業主婦というのは考えられないタイプです。やはり子どもも、私が違う世界を持っている方がいいと思いますし、何かあれば外に出たいと思っていましたね。

藤長：そうして準備を進めていかれた当時、お子さんが4歳と1歳だったということなのですが、お子さんの状況に合わせて計画を立てていった部分はありますか？

黒田：あります。やはり生活の中で子どもが優先ということは決めていました。

藤長：先ほどの、仕事は5時までとか、日祝は入れないとか？

黒田：そうですね。正直、したいことがあってこっちにがつつり注力したい、でも目の前に子どもがいるのでできないという、もどかしい時もありましたが、「迷ったら子ども優先」と自分に決めていました。子どもが通っていた保育園が合わなくて、「幼稚園に行きたい」と言い出したことがあったのですが、幼稚園の場合は、行事などで仕事を休まなければならないことが増える

こともあって迷いました。でもその時も、子どもが行きたいと言うのなら、そのバランスで行こうと考えました。そうでなかったら、私は仕事仕事になってしまいそうだったので、ちょうどよかったと思います。子どもと関われるのも今しかないですし、今は子どもとの関わりを優先しながらやっています。

藤長：もしお子さんがいなくてサロンをお持ちだったら、もっとされていた感じですか？

黒田：はい。そうなりますね。

藤長：予約も入るだけ入れたいくらいの？

黒田：そうかもしれないですね。今となってはちょっと想像がつきませんが。

藤長：そうですね。お子さんがいらっしゃるのを前提で進めてこられたわけですから。

黒田：やはり子どもがいることで、今の子どもたちの様子を知ることができましたし、子どもの足について教科書で学んではきたけれど、子どもの理想と現実、足と靴との事情が教科書の記述とは全然違うことも感じました。お母さんを相手にお話しする機会も多いのですが、現在の日本で子育てすることの難しさや悩みも分かるので、「一緒にやっていこうね、お手伝いするよ」というスタンスで、同じ立場に立つことができます。こういうことは、子どもがいるからこそ、今の私にできているわけで、以前は想像できませんでした。

藤長：話を聞きに来たお母さんも、同じ立場だと思うと、やはり安心感が違うでしょうね。

黒田：本当に子育て事情って3年もあれば変わりますから、育児グッズも全然違ってきます。たぶん、教科書で習っていただけでは話がずれていたと思います。今、育てているからこそ話ができるなあと。

藤長：実生活では難しい提案をしてしまうとか？

黒田：はい。足と靴の理想だけでなく、工夫や妥協点を提案することもあります。

藤長：準備期間も長く計画的にされて、2017年の講座を受け終わった直後くらいに、開業届を出されたということですね。

黒田：開業するほどの収入は正直、ありません。その時点でも、たぶん今も、まだ出さなくてもいいんじゃない

いかというレベルなんですけど、人の体を触る仕事なので、フットケアの保険に入っておきたいのです。そのためには、実際にやっている証拠として確定申告の書類を出さないといけないのです。それでこのタイミングで出したのです。

藤長：まずご自宅と出張でということですか？

黒田：そうです。

藤長：ご自宅でされていた時に、いろいろなことを準備していてプラスに働いたこととか、逆に実際に働いてみて困ったこととかありましたか？

黒田：自宅でできることとなると限られてきて、宣伝もできないし、たとえば玄関が来客と家族で一緒なわけですから、気を遣うことはありました。思うように集中はできなかったですね。出張の場合は、大量の荷物を移動させなければならぬですし。今はサロンを開いて、そこにどんと置いておけるし、そこに来ていただけるので、ずいぶん違いますね。

藤長：サロン形式にしてからの方が、準備もきれいに整った状態でできるし…

黒田：だいぶ違いますね。

藤長：維持は大変だけれど、サロンがあった方がよかったということでしょうか。

黒田：そこはすごく悩ましいところだと思います。子育てしながらするには、固定費がかからない方が賢いんです。全然違いますからね。でも私がやりたいことって何だろうと思った時に、やはり譲れない部分がありました。常に優先順位を考えて動くようにしているのですが、家では車椅子の方や足の悪い方に来てもらうのは無理で、やりたいことができなかったのです。それならサロンを持つしかなかった。基本はシンプルに優先順位を考えながら、後悔のないようにと考えて動いています。

藤長：起業準備の段階で特にご家族の協力はあおがなかったということですが、今も同じですか？基本は自分でお子さんのことやお家のことをされて…

黒田：子どものサポートだけは、母にお願いすることはありません。

藤長：お母様も協力的ですか？

黒田：そうです。

藤長：お子さんを見てもらうことが中心でしょうか。

黒田：そうですね。そういうことが多いです。

藤長：ご家族以外にサポートしてもらえる人はいますか？

黒田：あります。すてっぷの起業セミナーの同期の人、ここは今でも本当にありがたいことにつながっていて、皆の活動を見ているだけでも、私のモチベーションの維持や向上にもつながりますし、相談もできる仲間です。起業セミナーが終わった直後に、地域創生塾にも通ったのですが、そちらでも地域密着でやりたいという思いを実現するために、相談に乗ってもらったり協力してもらったりしました。

藤長：上のお子さんは保育所から幼稚園に変わられて、今、小学校ということですが、預けられる時間の制限とか病気の時など、お困りになったことはありましたか？

黒田：ありました。特に保育園に行っている時は、母も使いましたけれど、それでも難しくて、朝早くから病児保育に走ったこともありました。でもそれは、物理的に何とかなっても、すごく精神的に自己嫌悪に陥ったというか、病気の子を預けて仕事していることへの罪悪感というのはありましたね。

藤長：でも何とか預けて…

黒田：どうしても代わってもらえない、1人でやるのはそこが大きいのです。

藤長：代わりがいない。

黒田：そうです。企業で働いていれば何とかなることも、1人では何ともならないことが多くあります。出張に関してもサロンに関しても1人なので、そうせざるを得ないことは出てきましたね。

藤長：学童も使われているのですか？

黒田：はい。今、行っています。

藤長：小学校に入った時に学童を利用できずに、仕事の時間を短縮しないといけないというお悩みを聞いたことがあります。

黒田：びっくりするほど帰ってくるのが早いので。

藤長：保育所の方が長いんですね。

黒田：そうなんです。うちの場合は、4月1日から学童に行けたので、試しに行かせてみたら、合ったみたいですごく楽しんでくれて、そこは本当にスムーズでした。学童は5時までか7時までかの2種類の枠があるのですが、そこも5時までにして、その中で働くというスタイルに決めました。7時まで行けるとなったら、絶対にずるずるになってしまうんですよ。起業して自営するというのは、好きなリズムで仕事できますから、「今月は3日だけ」と決めることもできますが、逆に言うと、常に仕事になってしまうのです。夜でも携帯に連絡が来ることもよくありますし、返事をする人は自分しかいない。私生活での知人からの紹介で仕事に来ることもあり、ふだんの生活が仕事につながってしまうので、会社に行っている時よりも、仕事と私生活の線引きが難しいのです。ですから、自分の中ではっきり決めておかないと、ずるずる仕事の比重が増えてしんどくなってしまいます。そこで、子どもが5時に学童から帰ってくる時間に合わせる、それまでに下の子も迎えに行っておくという線引きをしました。結局、今は仕事自体は4時までしかしていません。そこから迎えに行って、帰って、そこから食事の用意をして、みたいな感じです。

藤長：もうそれで今の生活のリズムができていますと？

黒田：そう決めています。

藤長：そうですね。仕事量をご自身で決められるからいくらでも増やせてしまえる、という部分があるということですね。

黒田：これという決まりを持っていないと、ずるずるどちらにも行ってしまうのです。

藤長：たとえば「どうしても日曜日にしか行けないんですが難しいですか」と問い合わせがあるケースでしょうか。

黒田：そうなんです。でも基本のスタンスは子ども、その上で母が子どもの面倒を見てほしい時は言ってきたらいいよと言ってくれているので、これはどうしようもないかなと思ったら母に相談する、というくらいにしています。

藤長：先ほど言われた、優先順位をきちんと決めてお

いて…

黒田：それをよく考えます。

藤長：そして後悔のないようにという部分が、お子さんのことに関しても同じ形でということですね。

黒田：そうですね。

藤長：今の仕事とお子さんのバランスはちょうどいいですか？

黒田：いいようにしています。しているつもりですが、これが人から見たらどうなのか…すごくぐちゃぐちゃな生活なので。

藤長：お気持ち的にはすごく忙しいですか？

黒田：日々に追われていますが、どうなのかな…？毎日のことでいっぱいいっぱいですね。娘がバレーボールを始めたので、お互い5時に帰ってきて、そこでおにぎりとかおうどんとか、何かさっと食べさせ、5時半に出発してバレーボールに連れて行き、その間に買い物などをして、また迎えに行って8時に帰宅して、8時からご飯を作って食べる、週4くらいこんな生活です。今までのことを思ったらぐちゃぐちゃです。どうなんでしょうね？誰が評価するのか分からないけど、でも私が自分でこうしようと決めてやっていることなので…

藤長：充実している。

黒田：気持ちは疲れていないですね。体は疲れていますけど。

藤長：今後、お子さんが少しずつ成長されていくと、また状況が変わってくると思うのですが、その都度、見直しはされますか？

黒田：そう思っています。生活のことも仕事のことも。今の私だからできることだと思って、仕事をお受けすることが多いのですが、そうすると、子どもが大きくなると、また内容が変わってきますよね。もちろんこれから、子どもたちの足も見ますが、小学生や中学生になった子どもたちに関わることもしていきたいと思うようになってきました。仕事も生活も、子どもたちに合わせて変わっていくと思いますね。学童も4年生までしかないですし、やはり子どもの様子を見てということになると思います。子どもの性格もあり、今

回、娘に「学童に行かない」と言われていたら、私もすごく変わっていたと思います。その時々で自分の生き方、自分がどう生きたいのかということと、優先順位を合わせながら、一番バランスのいいところを選びながらいきますね。

藤長：先のことを考えることはありますか？

黒田：ふと思うこともあります。子どもを産んでその時々で変わるし、その時に決めていったらいいと思えるようになりました。子どもを産んでからは、勝手にいろいろ想像して不安になることはなくなりましたね。たぶん、目の前のことにいっぱいいっぱいだから、というのもあると思いますが。

藤長：病気のお子さんを病児保育に預けた時などに、自己嫌悪にかられたとおうかがいしましたが、ご家族やお子さんの存在がプラスになっていると思われませんか？

黒田：今の子どもたちの状況を知ることができるというのは、すごくプラスになったし、育児中のお母さんの気持ちを理解できるとか、地域密着でやりたいと思っている私にとって、子どもの支援をされている方たちとつながりができたことも大きいです。子どもを支援されている人たちとはよくつながりますね。子どもも私の仕事のことを認識してくれていて、「足の先生」とかよく言いますね。私と子どもがそれぞれにお互いの世界があっていいなと思います。

藤長：お子さんが一緒に出張に行くことはあるのですか？

黒田：あります。イベントなどの時は一緒に行きます。上に乗られたまま、足の計測をしたりします。

藤長：向こうも子どもさん連れなので…

黒田：そうです。だからできるのです。場所によって連れて行っても問題ないかどうか考えますが、そうやって手伝ってくれることもありますし。

藤長：地域密着でいきたいというのは、何かきっかけがあったのですか？

黒田：1人でできることというのは限られているじゃないですか？「日本の人の足をよくしたい」とか「私が世界を変える」とかはできないので、それだったらや

はり生まれ育った豊中で、地元の近い人からやっていききたいという気持ちが一番ですね。すごく地元が好きなんです。

藤長：生まれてからずっと、豊中に住んでいらっしゃるんですか？

黒田：そうです。服部生まれの庄内育ちで今、住んでいるところがまた服部なので。足の神様に呼ばれたと信じて、服部で活動しています。服部天神のあたりは、地元の方たちのつながりが強くて、すごく面白いですね。

藤長：サロンに来て下さるのも、地元の人が多いのでしょうか。

黒田：そうですね。豊中市内の人が多いです。

藤長：こちらも口コミとかお知り合いが。

黒田：紹介ですね。今までそれ以外で来た人は3人だけです。HPからと、シューフィッターがずらっと乗っているHPからという人、他は全員紹介です。

藤長：定期的に来られるのですか？

黒田：どっちもありますね。今、相談したいことがあって、その時だけ来る方と、定期的に毎月爪を切って下さいと言ってくる方と。

藤長：3年されてきて、やっていてよかったと思った時というのは、どういう時でしょうか？

黒田：感謝してもらえることが一番ですね。足と靴が変わると、今までできなかったことができるようになって、生活が変わります。子どもさんがすぐにこけるんですと来られて、靴や履き方を少し修正したら、「帰りからまったくこけなくなりました」と喜んでいただいたこともありました。その人の人生が変わる瞬間に居られることがやりがいですね。特に、自分の大切な親御さんを紹介してもらえる時が一番うれしいです。シニアになってくると足や爪がボロボロになっていくのですが、それを私にらせていただけることに、すごくやりがいを感じています。

藤長：今後の目標はどういったことでしょうか？

黒田：業務としては、やはり1対1のサロンをもっと充実させて、お客様にたくさん来ていただけるようにしたいのと、ここでもこの前イベントをさせていただいたのですが、豊中の子どもたちの足を守りたいとい

う思いがあって、今、豊中で活動している人たちもひとつつながって、コラボしたいと思って動き始めています。「足の先生」とか「足が困ったら黒田さん」みたいに思ってもらえる方が少しずつ出てきているので、それをもっと増やしたいと思っています。

藤長：先ほど、セミナーの同期の方と話すと、モチベーションが上がったり相談もできたりするということでしたが、足のことをされているのは黒田さんだけで、他の人たちは違うことをされていると思うのですが、異業種の方とつながることは大事だと思いますか？

黒田：同業の人だけでつながっていると、視野が狭くなってしまうと思いますが、異業種の方との話からヒントを得ることがよくあります。同業の人とお話すると、また違うしんどさがあると思うのですが、そういうのも関係なく、同じタイミングで皆で頑張ろうと言い合って、励まし合える関係です。うちの玄関のリースもKさんに作ってもらったものですし、Mさんとも今も毎年1回、ネイルと私のフットケアとのコラボイベントもしています。私がイベントをする時には、同期の人たちにコラボでの参加や出店者として来てもらうこともあります。

藤長：つながりがずっと続いているんですね。

黒田：そうです。

藤長：話が前後しますが、たとえば病児保育や学童など、起業を続けるにあたっての行政のサポートとして、どういうものがあればいいと思われますか？

黒田：私と同年代の人たちは皆、学童が6年まで利用できないとか、利用できる学年でも、休み期間中は給食がないとか、中学生の給食などがネックになっていますね。また、私の場合、チャレンジセンターやすてっぷでセミナーを受けられましたが、そういうセミナー開催の情報や起業に必要な情報というのは、主婦からは全然手に入らないのです。一度つながると、こうやって調べればいいと分かるのですが、セミナーなどに参加できず1人でやっていると自分の周りの情報ばかりになってしまいます。助成金などについての情報も、セミナーに行ったり、関係者とつながったりしてないと入ってきません。起業を考えた時もそうだし、起

業後も、情報面がもう少し充実するといいなと思います。私は本当にありがたいタイミングで起業セミナーを受講できましたが、今ではもうないそうですね。

藤長：定期的に起業セミナーがあれば、情報が広まっていて、次に受講してみようかなという人も出るかもしれないですね。助成金にしてもそうですね。

黒田：本当にラッキーなタイミングでした。

藤長：学童も働いていないと利用することは難しいと聞いています。

黒田：育休中も入れないので、育休中のお母さんはけっこう苦しんでいますね。

藤長：そこが緩和されると、ゆるやかに起業された方も続けられるかもしれませんね。

黒田：そうですね。「無理」と思ってしまう環境を、少しでも変えられたらと思っています。働き方というのは、「会社員なのか」「主婦なのか」「自営なのか」みたいなところがあって、どれかに属していないと、「私は何者なんだ」みたいな気持ちで、むずむず、もやもやしている時もありました。学校に通いながら、何とか保育園に行かせてもらっている時というのは、何か自分だけ置いて行かれている感があって、居心地が悪かったです。でもいろいろな働き方があっていいんですよね。私は「少し子ども寄りで、がつつり自営の人でもない」という働き方を選んだのです。そうして自分で考えて仕事と子育ての両立がバランスよくできるようになってきているとも思うし、誰もが人のことや今の状況を気にせず、「こう働きたい」という思いを持って、仕事ができたらいいなと思っています。もちろん、しないといけないことというのはあります。私の場合も、「家のお金は絶対に持ち出さない」など、自分の中でいろいろな決まり事を決めていて、そしてその中で最低限、しなければならなかったことをした上で、そこからは自分がやりたいことを考えながら、働きながらそのバランスを考えられたらなど。アドバイスの話につながってしまうのですが。

藤長：子育て中の人が起業を考える時に、まず、どういう生き方とか働き方がしたいかを選べる環境が整った方がいいということもありますが、自分でどう決める

かということでしょうか。

黒田：そうなんです。決めてすっきり進めたいんですけど、やはり子どもを産んだ後というのは、動けない自分にもやもやして、情報がキラキラして見えて、置いて行かれたような気持ちになりがちです。たとえば働けなくてうずうずしている人が、同じような立場の人が夜な夜な作った作品をSNSなどに載せているのを見ると、人のマイナス面はなかなか見えないから、それがすごくキラキラして見えて、「私はできない」みたいに落ち込んでしまったり。その期間の焦る気持ちも経験しました。これだけの情報社会になると、情報に惑わされてしまいますが、情報に振り回されずに自分を持ってほしいと思います。私もその頃には、そうは思えなかったですけど。

藤長：やはり始められる前というのは、起業をした女性のキラキラした成功例を見ると…

黒田：焦りとかありますよ。

藤長：紹介される人というのは規模も大きくて、順調に成功したように見える方が多いですね。

黒田：そうです。マイナスのことはあまり話さないでしょうから。でも人生、後悔したくないじゃないですか。子どもと関わりが持てるのも今しかないから。

藤長：アドバイスするとしたら、「後悔のないように」ということですか？

黒田：「バランス」「自分のしたいことと生き方」「優先順位」、このあたりは今日のワードですね。何回も言っていることに気づきました。

藤長：そうですね。自分の中で優先順位がきっちり決め切れていないと、それで迷いが出たりするのでしょうか。

黒田：なかなか選べないです。したいこともあるし、でも最低限しなければいけないこともある中で、じゃあそこからどう選ぶかと考えたら生きやすいのかな？がつつりじゃない働き方もあるよと、自分の生き方のバランスを考えるきっかけにしてほしい。正直、女性にはいろいろな制限があると思うんです。出産や育児、育児は別としても、妊娠や出産って女性にしかできないことですから。となると、変化があるごとに生き方

も変わるから、決めつけずにその時その時で、生き方を考えるタイミングってたくさんあるのですね。そこで自分がしたいこととか、大事にしたいことを決めて、進めてほしいなと思います。

藤長：いいアドバイスをいただいてありがとうございました。起業したいと考えている方に近い位置からアドバイスをしていただけると、身近で実現に向けて動こうと思えるんじゃないかと感じました。

黒田：それでもうずうずしている時はキラキラに見えるかもしれませんがね。でも、そうじゃないところも伝えたいですね。

藤長：ご自身でバランスを見ながらされているということですね。

黒田：「どんな時でもできることはあるよ」と伝えていただけたらと思います。

藤長：本日はありがとうございました。

黒田：ありがとうございました。

2020年度調査研究事業
女性の労働に関する調査研究事業
起業女性のニーズ調査
～起業準備段階から軌道に乗るまでの課題と求められる支援に関して
(最終報告書)

発行年月：2021年3月30日

執 筆：女性の労働に関する調査事業研究会

発 行 者：とよなか男女共同参画推進センター

(指定管理者 一般財団法人とよなか男女共同参画推進財団)

住所：〒560-0026 大阪府豊中市玉井町 1-1-1-501

電話：06-6844-9735

e-mail：step-9735@toyonaka-step.jp