

2 女性の起業支援

(1) 女性起業芽でる塾

実施主体	もりおか女性センター
対象者	起業に興味がある女性、起業を目指している女性
目的	起業に向けて一歩を踏み出すための気持ちの整理や棚卸しから事業計画の作成、各自の事業計画のブラッシュアップまでを行う。
実施時期	2007年度から継続実施
事業内容	<ul style="list-style-type: none"> ・ 入門編、実践編、フォローアップ編と段階に合わせた講座を開催 ・ 入門編 日曜午後1回、実践編 土曜・日曜午後連続2回、フォローアップ編 土曜・日曜連続午前・午後 ・ 2007年度から盛岡市企業支援マネージャーに講師を依頼 ・ 講師が独自に開発した「事業ユニット」を使い、それぞれのプランを具体的に事業化し、実際の起業までフォローしていく。
定員	入門編 20人、実践編 15人、フォローアップ編 5人
参加費	無料
情報掲載 URL	http://mjc.sankaku-npo.jp/
協働先について	<p>これまで主に外部からの助成金で運営</p> <p>2008年度～2009年度 マイクロソフト株式会社「女性のためのUPプログラム」全国版による助成。「ITを活用した、女性のための起業支援事業」の一環として事業を展開</p> <p>2010年度～2011年度 ふるさと雇用創出基金</p> <p>2012年度～2014年度 国際協力 NGO オックスファムジャパンから「被災地女性のための経済的自立支援事業」として業務委託を受け事業を実施</p>
実績	2007年度～2015年度の受講者のうち、41人が起業
直接事業経費	800千円
財源	指定管理料

1 事業の背景

(1) 働き方の多様化と起業のニーズ

もりおか女性センター（以下、女性センター）のある盛岡市は、岩手県の県庁所在地で、人口約30万人の中核市である。岩手県は、全国の中でも女性の有業率が比較的高く、年齢階級別労働力曲線の、いわゆるM字の谷は全国平均よりもやや浅いが、性別役割に係る社会的慣習が根強く残っていることなどにより、実際には男女平等になっていないと感じている人が多い。「自分の力で生活したい」「頼られる存在になりたい」「女性が生きやすい地域をつくりたい」などの理由で、雇われる働き方でなく起業を目指す人も多い。

昨今、「仕事」か「家庭生活」かいずれかの選択ではなく、「仕事」と「家庭生活」の両方をバランスよく行うことを希望する人が男女ともに増えてきている。今後は、男女がともに、「仕事」か「家庭生活」のいずれか一方を優先せざるを得ない状況を見直し、個人のさまざまな状況に応じてワーク・ライフ・バランスがとれる、多様なライフコースを選択できるようにする必要がある。もりおか女性センターでは、その選択肢の一つとして、女性の起業支援に取り組んでいる。

(2) 農業分野への着目

盛岡市は農業が盛んで、女性は基幹的農業従事者として重要な役割を果たしている。しかし、起業支援事業をスタートさせた当時、農業に従事している女性の中には、自分名義の預金通帳を持っていない、自由になる現金を持っていないという人も少なくなかった。農業が主要産業の一つである岩手で女性の自立を目指すのであれば、都市部だけでなく農村部の女性にも経済的自立の可能性を届けたい、という思いから、2007年度に女性農業者を対象とした講座「アグリ起業芽でる塾」としてスタートした。

(3) 女性センターの役割と事業の方向性

女性の活躍推進の機運も急速に高まってきており、女性センターの役割も増してきている。スタート時は農業分野での女性の起業支援が目的だったが、アレルギーを持つ子どもが安心して口にできる食品の製造販売やカフェ開業など、さまざまな分野で起業したいという女性からも受講希望の声が寄せられたため、今は分野を限定していない。社会的・経済的自立の一つの手段として、幅広い分野で起業を志す女性に対する支援事業として「起業芽でる塾」（以下、芽でる塾）を実施している。

女性センターが実施する講座の特徴として、女性特有の問題に寄り添いながら基礎知識やノウハウを提供し、チャレンジを応援していることがあげられる。女性の起業を促進することで、地域のつながりを生かしつつ、女性の就労の場が拡大できれば、盛岡市はより魅力ある街となると考えている。

2 事業内容

(1) 概要

芽でる塾は、起業を目指している女性や起業に興味がある女性を対象に、起業に向けて一歩を踏み出すための気持ちの整理や棚卸しから、事業計画の作成、各自の事業計画のブラッシュアップまでを支援する講座である。

講座は、起業に向けての準備の段階に合わせて、「入門編」「実践編」「フォローアップ編」と、3段階に組み立てられている。

(2) 講座内容

入門編では、受講者がはじめの一歩を踏み出すために、気持ちを整理して考えをまとめる。受講者がまず自分がやってみたいことを言葉にすることで、起業のイメージを固めて



いくことがねらいである。実践編は、スタート当初から関洋一さん（ザ・オフィスせき代表。盛岡市産学官連携研究センターインキュベーションマネージャー。当時の肩書は盛岡市企業支援マネージャー）に講師を依頼している。起業のための基礎知識を学び、顧客はだれか、どのような商材を、どのように販売するのかなどを、講師が独自に開発した「事業ユニット」という手法を使って具体化し、行動計画

を作成する。実際に起業した先輩の体験談を聴くことで「自分にもできそう」という思いを強化する。受講者同士の話し合いもあり交流も深まる。フォローアップ編では、事業計画をブラッシュアップする。人に事業計画を話すことで課題も見えてくる。講師が受講者の疑問・質問に答えて、具体的なアドバイスを行っている。

(3) 工夫点

工夫している点は、受講のハードルを低くしているという点である。特に入門編は、起業しよう決めている人だけではなく、起業に興味や関心がある人を含めて幅広い対象者を想定している。入門編だけで終わる人も多いが、将来的には起業に進む人もいるかもしれないと考え、あえて間口を広くしている。

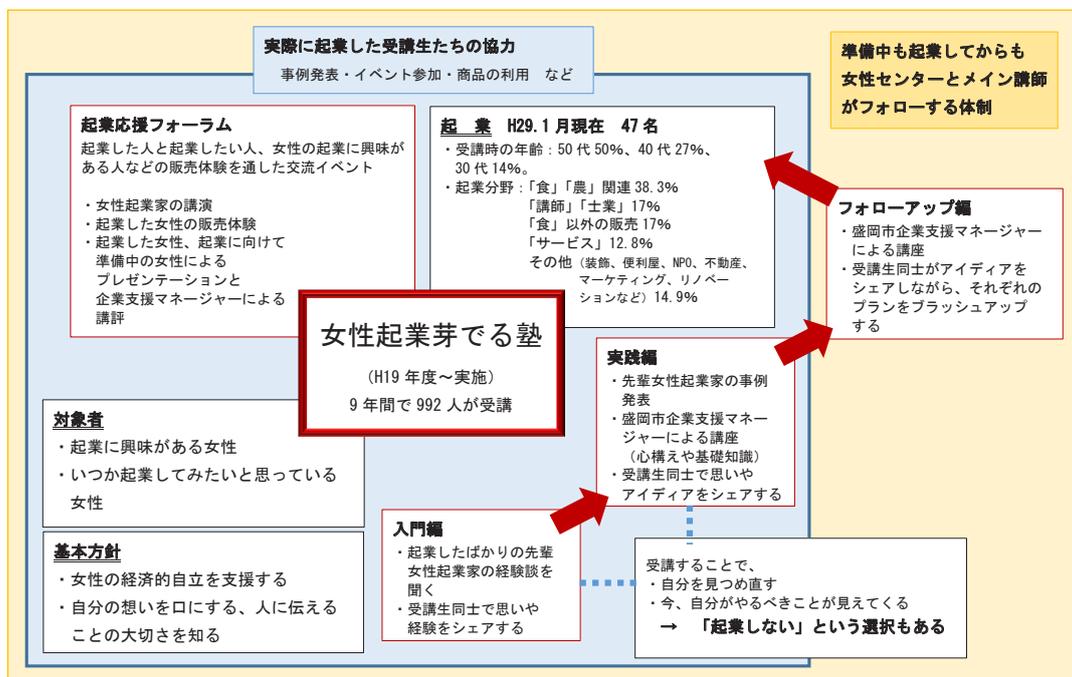
また、一方的に講義を受けるだけの受動的講座ではなく、受講者が話すことを重視した参加型の内容にしている。特に入門編では、講座時間の半分はグループワークなどを行い、受講者同士が積極的に話す機会を設けている。受講者同士の話し合いは活発で、時間を超過する場合もあるほどである。グループワークでは、受講者がお互いに刺激し合っている。日常生活の中で、起業について真剣に話す機会はなかなかないが、芽でる塾では同じ目的の人が集まっているので、憚りなく発言できている。講座は、受講者のペースに合わせて少しずつ進む。それぞれの家庭の事情など、一人ひとりの個別事情が大切にされる。それらを見落とすと、効果的な講座にならないので、十分に留意している。

(4) 受講者の年齢層

回を重ねるうちに、受講者の年齢層に変化が見られる。スタート当初は育児の手が離れたから参加するという、50代前後の受講者が多かった。近年は20代から50代まで、参加者の年齢層が幅広くなっている。女性センターの事業は基本的には託児付なので、子どもを連れて参加できるのが魅力となっている。託児の事前申し込みなしに乳幼児を連れてきた方には、お子さんと一緒に受講してもらったこともある。講座中に子どもが走り回っても、大きな声を出しても受け入れられ、排除されない雰囲気を受講者全員で作っていた。

起業支援ニーズの高まりと同時に、女性センターの事業が幅広い年齢層に浸透してきている結果、受講者が多様になってきていると考えている。

「女性起業芽でる塾」事業概念図



3 成果と課題

(1) 成果

① 高い受講者満足度

講座を受講したことで、求めていた知識と技能が身についたことが受講者の高い満足度につながっている。また、女性センターでは芽でる塾以外にも、役立つプログラムやサービスが提供されていることを知ることでよかったという声も寄せられている。

女性農業者と知り合えたこと、交流ができたことがうれしいという声もある。2007年度から2009年度にかけて実施した「アグリ起業芽でる塾」は、日中は参加しにくいという受講者の要望から、夜間に講座を開催した。農家の生活リズムに配慮し、農繁期は避けるなど、参加しやすい体制を整えたことが、「どんなに良いことをやっても参加できないの

では意味がないので、とてもありがたかった」と受講者に評価された。

② 新しいことへ踏み出す力

芽でる塾で刺激を受けた受講者が、これまでになかった商材を生み出し、新しい取り組みを始めた例は多い。

受講後、「手作り工房きくばん」を開業した横沢きくさんは、地産地消の素材にこだわった手作りのベーグルを製造・販売している。雑草を取らずに栽培する不耕起栽培の南部小麦を用いて地元産の野菜や豆などを入れた、他では売られていないベーグルがおいしいと評判になっている。藤原美子さんは、和の野草茶を製造し、ネットショップ「クックハーブ」を立ち上げた。月見草やドクダミなどを自分で栽培するほか、地元の雑穀や山葡萄なども取り入れた野草茶を製造して販売している。「きこりんふぁーむ」の間澤智子さんは行者にんにくの栽培者で、行者にんにくを粉末加工して麺に練り込んだラーメンを開発し、販売している。「紙漉き屋 群青」の栗橋くみ子さんは、今ではすっかり廃れてしまった岩手県下閉伊地方の紙漉きの技術を次の世代に伝えたいと、手漉き和紙作りに取り組んでいる。畑の脇で栽培されていた楮（こうぞ）を刈らせてもらい、すべての工程を自力で加工して和紙を製造している。これらの例に見られるように、商品開発には生活に密着した女性の視点が随所に活かされている。

芽でる塾開始後、センターで把握している起業件数は47件である（2016年12月現在）。1件も廃業していないことは大きな成果であると考えている。堅実さを大切にして、受講者がそれぞれの状況に合わせた無理のない起業の仕方を学んでいることも、成果につながる要因である。起業から3年で黒字化し、納税者になった人もいる。

③ つながりの力

受講者同士の横のつながりは、講座後も維持されている。芽でる塾修了者の辻山文子さんがオープンしたカフェ「茶房 水曜日の午後」に、芽でる塾で知り合った仲間が集まり、講座後もつながりを保って交流している。Facebookなどを使って、情報交換している人たちもいる。センターとのつながりも保たれている。

(2) 課題

受講者の年齢層の幅が広がってきているので、ニーズの幅も広がっていると考えられる。多様化するニーズに対応することが課題である。講座の開催時間一つをとっても、平日夜間なら出られる、土日がいよいよなど、さまざまな要望があるので、できれば年に数回開催し、それぞれのニーズにマッチした講座を提供できれば、より充実した起業支援を行えると考えている。

■事業参加者インタビュー

中村みちこりんご園 代表
中村 美智子さん（第3期生）



第3期(2009年度)の「アグリ起業芽でる塾」を受講した。パソコン講座で学んだ技術は、りんご園のホームページの立ち上げに役立った。芽でる塾の最終日、学習成果を発表したところ、岩手日報に記事が掲載され、その記事がきっかけでホームページ制作の協力者を得た。

ホームページには、りんごの生長の様子や、りんご園での日々の出来事をアップした。ホームページに新しいニュースをアップすることを通じて、自分が毎日過ごしているりんご園の見方も変わってきた。自分の農園を客観的に見ることができたし、不特定多数の方たちに公開するのも楽しかった。ホームページを介して販路が広がるという期待はできなかったが、それでも多くのことを学び、自分のプラスになると実感できた。

芽でる塾では、同じ農業をやっている女性たちと知り合いになれた。それぞれがいろいろな考えで農業をやっていることがわかり、勉強になった。横のつながりもできて楽しかった。今でも会うと芽でる塾の話題となる。

農家に生まれ、女性として初めて盛岡市の農業委員会委員となり、3期12年間務めた。女性が農業分野で活躍するということは、当たり前なことだと思う。農業を担っているのは女性が6割と言われているが、農業の現場で主に活躍しているのは女性である。もっと女性農業者が評価されてよいと思う。40人近い農業委員の中で女性はたった1人だった。最初はちょっと居心地の悪さを感じたものの、内容がわかると問題なく委員の役割を果たせた。意外に男性委員は活発に発言しない。任期を終えたとき、後に続く女性が出るようずいぶん働きかけたが、引き受ける女性がいなかったため、また男性だけの農業委員会に戻ってしまった。現在は、再び女性の委員が選出されている。もっと女性の農業委員の数が増えて、女性の立場でものを言える場になるとよいと思う。

芽でる塾からは、意識面での刺激も受けた。いろいろ勉強していかなければいけないのだと思った。受講のきっかけはセンター長からの誘いだった。最初は女性センターそのものがよくわからなかったが、女性センターは地域の女性たちにどんなことが必要なのかを研究していて、女性たちの力になることに取り組んでいるということはよくわかった。もっと地域の女性たちが女性センターを利用してほしいと切に思う。

りんご園はいずれたたむときがくるが、その後はゆっくり過ぎる時間を楽しみながら、機会があれば、農家の女性たちにはっぱをかけたい。女性センターにも非常に期待して楽しみにしている。

■ヒアリング実施日・場所：2016年12月19日（月）・もりおか女性センター

(2) らぷらす女性起業支援事業

実施主体	世田谷区立男女共同参画センター らぷらす
対象者	起業をめざす女性
目的	地域で起業をめざす女性が、安定して事業を継続できるよう育成する。
実施時期	2005年度から継続実施
事業内容	<p>「学び」「実践」「ネットワーク」の3要素を柱に、総合的、継続的な起業支援を行う通年プログラム</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 起業支援塾&サロン 3回連続講座。1回3時間。グループワークを中心に参加者体験型で構成。ネットワーク形成の機会、先輩起業家の話 ・ 起業ミニメッセ説明会、出展準備講座 説明会は全出展者を対象に実際の会場でレイアウト、催事全体スケジュール、留意点等を説明。1回2.5時間。出展準備講座は初出展者を対象に1回3時間 ・ 起業ミニメッセ 2日間開催。事業紹介や販売体験。出展者によるワークショップあり（希望制）。起業講座、起業相談、出展者交流会も同時開催 ・ ステップアップ講座 3回連続講座。1回2時間。事業計画・資金計画の見直し等
定員	起業支援塾&サロン、起業ミニメッセ出展準備講座、ステップアップ講座各20人。起業ミニメッセは出展者50～60人程度
参加費	無料
情報掲載URL	http://www.laplace-setagaya.net/event/
協働先について	公益財団法人世田谷区産業振興公社（講座）、日本政策金融公庫東京創業支援センター（起業ミニメッセ、相談）、中小企業庁東京都よろず支援拠点（起業ミニメッセ、相談）、毎日の生活研究所（起業ミニメッセ等）
実績	起業支援塾&サロン受講者は毎年30人程度（応募者は毎年40～60人程度）。ここ数年の起業ミニメッセ出展者は50人以上。来場者は毎年2,000人以上。同時開催の起業講座受講者は毎年200人以上
直接事業経費	2,000千円／年
財源	委託料（世田谷区立男女共同参画センターは世田谷区からの委託により運営）

1 事業の背景

(1) 世田谷区の女性

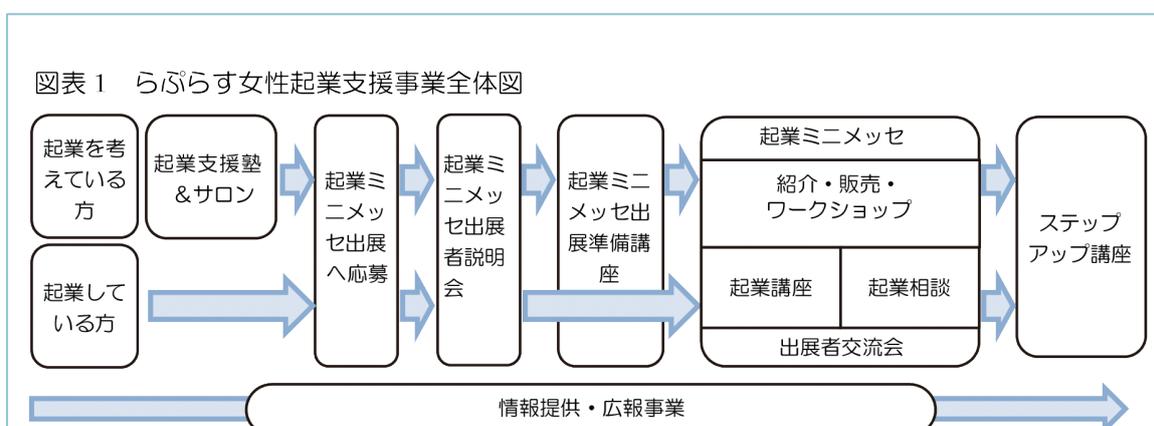
世田谷区立男女共同参画センターらびらす（以下、らびらす）は2005年度から、世田谷区の女性の起業を支援する目的で、起業ミニメッセを開催してきた。起業ミニメッセとは、世田谷区で起業した女性、これから起業しようとしている女性に、自らの商品やサービスを紹介・販売する場を提供する事業で、毎年11月の土曜・日曜の2日間、近隣の商業施設内にある会場を借りて開催している。

世田谷区は人口89万人。年齢3区分人口比では65歳以上が20.1%に対し、生産年齢人口（15～64歳）が68.2%と、全国的には高齢化率が低い地域である。区内にはいくつもの大きな商圈があり、都心にも近くその気になれば就労の機会が多いのであるが、共働き世帯の割合は38.3%と、東京23区平均の41.5%をも下回り、特に結婚・出産後は就労せずに家庭や地域に留まる女性が多いという特徴がある。

(2) 起業ミニメッセの10年間

起業ミニメッセは、スタート時においてはまちづくりに長年携わってきた区内在住の女性の協力を得て、起業した女性たちの商品やサービスを紹介して販売する事業を中心に実施してきたが、次第に、起業に関する講座や起業相談を同時開催するようになり、さらに、2013年度からはらびらすの就業支援事業全体を見直して、起業支援事業については起業ミニメッセを軸に、講座、相談、情報提供、広報等を複合的に実施する事業へと改善を加えていった。

こうして事業のリニューアルを重ねることによって、らびらすの起業支援事業は、「学び」「実践」「ネットワーク」を柱として、世田谷区の女性の起業を総合的、継続的に支援する事業へと仕組みを整えた（図表1）。また、2015年度には、2014年度までの10年間に起業ミニメッセに出展した延べ471人のうち連絡先等が把握できる243人を対象に、世田谷区における女性の起業の実態や課題と、起業ミニメッセをはじめとするらびらすの起業支援事業の有効性を検証するための調査を行い、『起業ミニメッセ出展者調査報告書～らびらす女性起業支援事業と世田谷区で起業する女性～』にまとめた。



2 事業内容

(1) プログラムの特徴

女性の起業を総合的、継続的に支援するらぶらすの起業支援事業は、図表1に示すとおり、起業を志す女性だけでなく、すでに起業している女性も対象にしている。起業は、女性の働き方の一つとして定着しつつあるが、その一方で、長続きせずに廃業も早いという点が指摘されている。起業支援事業を年間を通して実施していくことは、起業のステージごとに抱える困難や課題に向き合い、乗り越える力をつける機会を提供することになると考えるためである。

また、らぶらすの起業支援事業は「学び」「実践」「ネットワーク」の3つを柱にして組み立てられている。商品やサービスの紹介や販売というと、一見、デパートや街中で行われる展示即売会のように思われるが、らぶらすの起業ミニメッセは同時開催する起業講座や起業相談、さらに事前に行う出展準備講座や出展者説明会などで、起業に関する基礎的な知識を学ぶことにより、起業ミニメッセ出展を成功させるノウハウを獲得し、起業後に見えてくる課題や悩みを乗り越える力を身につけることを目指している。そして、学びと実践の場で出会った仲間と情報交換や相談し合えるネットワークをつくることも、併せて目的としている。このような仕組みをつくることによって、自らが立ち上げた事業を継続できる女性起業家を育成する。

(2) 具体的事業

① 起業支援塾&サロン、ステップアップ講座

年度の初めに実施する起業支援塾&サロンは、起業を志す女性を対象に実施する3回連続の講座である。起業を目指す女性といっても、具体的な起業の内容をもつ女性を対象としており、それが固まっていない方はお断りしている。定員を20人としているが、毎年2～3倍の応募がある。

ここでは起業の基礎を学ぶが、単に講師の話を聞くだけでなく、ワークシートを用い、グループワークを行うことによって、受講者同士が起業する仲間として、ネットワークを形成することも目指している。起業ミニメッセへの出展も勧めており、毎年受講者のなかから数人ずつが起業ミニメッセへの出展を果たしている。また、受講者と事業担当職員が加わるメーリングリストを立ち上げ、講座終了後も情報交換に活用している。事業担当職員は受講者への情報提供や受講者からの質問に対応しながら、全体の状況を把握する役割を担う。

年度の終わりに実施するステップアップ講座は、起業ミニメッセ出展者のフォローアップを兼ね、さらに起業を確かなものにした女性にステップアップを目的に実施している。このように講座と実践を直結させることで、これから起業する人は起業への第一歩が歩みだしやすくなり、また、すでに起業している人は起業後のつまずきを検証する機会となる。

② 起業ミニメッセ

世田谷区で起業した女性、これから起業しようとしている女性を対象に、毎年5月に起業ミニメッセへの出展者募集を開始する。最初の数年間は出展者は30人ほどであったが、その後は毎年50人を超え、2016年度は応募が76人、審査会を通過した出展者は66人に達した。審査会を通過した出展者には、全員を対象に出展のための説明会を行い、初めての出展者には、加えて出展準備講座の受講を課している。

起業ミニメッセは商業施設の4階、5階部分を借りて開催するが、4階部分で出展者全員のブースを設置し、紹介・販売のスペースとし、5階部分では同時開催する起業講座や起業相談を実施している。2016年度の実績は、2日間の総来場者数が2,912人。それぞれのテーマで6回実施した起業講座への受講者数が241人、公的起業支援機関と融資機関の専門家による1回30分ずつの起業相談も全コマが埋まる盛況ぶりであった。

出展者が個々のブースで自分の商品やサービスを紹介・販売するだけでなく、来場者を集めてプレゼンテーションするワークショップの時間や、出展者同士のネットワーク促進のための出展者交流会も、起業ミニメッセ期間中に設けている。出展者は周囲の出展者の接客方法やディスプレイ、価格設定などを知ることによって学習し、自らの紹介・販売方法の改善を図ることになる。すなわち、起業ミニメッセは「実践」の場ではあるが、同時に「学習」「ネットワーク」も不可欠な要素として構成されている。



(3) 告知ハガキやホームページ等による広報支援

らびらすでは起業ミニメッセの開催にあたり、起業ミニメッセを告知するポスターやチラシだけでなく、出展者が知人に自らの出展を知らせるためのハガキを作成し、出展者に各希望枚数を届けている。また、出展者全員を紹介し、会場レイアウトを掲載した大判リーフレットも作成し、出展者と区内外の関係機関に送付するとともに、当日の会場入口で来場者に配布している。

さらに、ホームページには「女性起業家ファイル」のバナーを設け、出展者の写真や商品・サービスの写真と事業紹介のコメントを掲載している。起業ミニメッセ開催が近づくと、この紹介ファイルをパネルに加工したものをらびらす施設内で展示し、併せてらびらす所蔵の起業関連本の展示コーナーも設置するなど、全館あげて女性起業家を支援している。

(4) 他機関と連携

らびらすの起業支援事業のもう一つの特徴は、事業実施にあたって、区内外の関連機関との連携・協働が進んでいるということである。講座においては公益財団法人世田谷区産業振興公社、起業ミニメッセや起業相談においては日本政策金融公庫東京創業支援セン

ターや中小企業庁東京都よろず支援拠点と連携し、さらに区内のまちづくり団体である毎日の生活研究所等の協力を得て事業を実施している。区内の金融機関や食品会社、書店等からの提供品を起業ミニメッセ当日、アンケートに回答した来館者に提供している。

起業ミニメッセ当日は、世田谷区長はじめらぶらすの所管である世田谷区生活文化部人権・男女共同参画担当課、産業政策部、さらに町内会などからも毎年訪問者があり、加えて最近では都内男女共同参画センターや起業支援機関からの見学者も多く、年々にぎわいが増してきた。

3 成果と課題

(1) 成果

冒頭で紹介した起業ミニメッセ出展者へのアンケート調査によると、起業ミニメッセ出展者のうち、出展前から起業していたケースも加え、起業した人は83.1%にのぼり、出展したが起業しなかった人は14.3%にすぎない。そして起業した人の98.5%が事業を継続している。らぶらすの起業支援事業が「学び」「実践」「ネットワーク」の3つを柱にして総合的、継続的に女性の起業を支援する仕組みを整えたことが、こうした結果につながったのではないと思われる。

起業ミニメッセに継続的に出展する女性も増えており、中には出展者同士がネットワークして区内で開催されるミニマーケットなどにグループで参加したり、カフェを起業した女性とコンサート企画で起業した女性がコラボして、ランチコンサートという新しい事業を創出するなど、ネットワークの成果も出てきた。



「起業ミニメッセ出展者調査報告書」

(2) 課題

らぶらすの起業支援事業に参加して起業する女性のプロフィールをみると、核家族の中で母であり妻である役割を担いつつ、自らのライフスタイルを大切にしたい小規模起業家が多い。起業の目的を尋ねると、「収入を増やしたい」(13.8%)より、「自分の裁量で仕事をしたい」(47.7%)や「社会に役立つ仕事がしたい」(40.0%)をあげる人が多い。

1,000万円ほどの年収をあげ、店舗やオフィスを構え従業員を雇っている人がいる一方で、年収100万円未満も49.2%と約半数に達する。当然のことながら、現在の収入には満足しておらず、今後はもっと収入を上げていきたいと考えている人も多い。そのためらぶらすに望む事業として、「共同オフィスのような場の提供」(39.0%)、「経営ノウハウや融資に関する相談や情報提供」(37.7%)などが上位にあがった。こうした区内女性起業家の要望に応え、より専門的な女性起業支援事業を構築していくことが今後の課題である。

■事業参加者インタビュー

合同会社オフィスカナエ 代表取締役
宮川 香奈枝さん



細く長く働き続けたいと思い独学で勉強し、会津木綿を使ったミニチュア着物「豆きもの」の制作販売で起業した。友人の紹介や口コミで広まってはいたが、もっとたくさんの人に知ってもらいたいという思いはあった。その時、世田谷区役所の情報コーナーでらぶらすの起業ミニメッセのチラシを見つけた。男女共同参画センターが、女性起業家を応援しているイベントなら安心だと思い、2013年に初めて出展した。

出展者説明会では、出展者同士で情報交換する時間が設けられており、他の出展者がどんな商品を売っているのか、いくらで売っているのか等とても参考になった。また、出展前にほかの出展者とつながりがもてたことで、不安が軽減できた。

さらに、起業ミニメッセの約1ヶ月前に行われた出展準備講座は、実践で活かせる内容ばかりだった。先輩女性起業家の店舗への見学では、思わず触ってみたいくなる商品の見せ方や高低差を利用したディスプレイの方法を教えてもらい、出展ブースのイメージを具体化することができた。ほかにも、1分で商品の魅力を発表したり、通りすがりの人を引き付けるトーク等、接客の方法を練習した。ロールプレイをすることで、自分のやり方が、相手にはどう見えていたのか確認する機会になった。仲間意識も芽生え、講座後もメールや電話で情報交換が続いた。そして、「起業ミニメッセには、目標をもって臨むこと」「顧客データをしっかり集める場にする」と等、実践者である講師からの言葉は起業ミニメッセ出展に向けて励みになった。

また、広報面での支援が充実しているのもよかった。起業ミニメッセの全容がわかるリーフレットや、らぶらすのHPは、相手に安心感を与えることができ、信頼につながった。告知用ハガキは、友人への招待状としてすべて郵送した。

起業ミニメッセがきっかけとなり、福島のアナテナショップのイベントへ出展し、その後のJR東日本の駅構内で開催される物産展への出展につながった。その実績が評価され、2016年4月に東京都内の都営新宿線岩本町駅構内に福島応援ショップ「ごらんしょ！」を開店するまでに至った。

起業ミニメッセは、女性起業家のチャレンジの場だと思っている。生活と密着した地域でつながることで、お互いが影響し合い、事業を続けるモチベーションが保てることができ、人とのつながりは商売にも将来にもつながると信じている。起業ミニメッセで出会ったつながりは、これからも大切にしていきたい。

らぶらすへの期待としては、起業ミニメッセでのつながりをより深めるような機会や、事業での困難を乗り越えた先輩起業家からの経験談等が聞ける講座を増やして欲しい。



■ヒアリング実施日時・場所：2016年1月13日（金）・らぶらす

わくわくワークフェスタ
in世田谷2016

世田谷区立男女共同参画センターらぶらす

Mini Messe in SETAGAYA
世田谷の女性起業家が大集合!

起業ミニメッセ

～来て、見て、遊んで！ 約70の店舗が勢揃い！

グルメ、おしゃれ雑貨など、ほかにはない商品やサービスがたくさん！
ワークショップでいろんな体験や実演も！起業講座や起業相談もあります！
らぶらすが三軒茶屋に移転後、初の開催です！

入場
無料

日時 **11月12日(土)・13日(日)**
11:00～17:00



場所:三軒茶屋キャロットタワー4・5F 世田谷文化生活情報センター 生活工房

お気に入り、きっと見つかる!



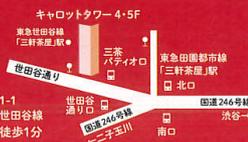
● 起業講座:2日でお悩み起業のポイント
～マネープランからWEB集客まで～
12日(土) ①13:00～14:00 ②14:30～15:30 ③15:35～16:05
13日(日) ①13:00～14:00 ②14:30～15:30 ③15:35～16:05

● 相談:女性のための起業なんでも相談
12日(土) 13日(日) 両日 12:00～17:00

● 親子イベント パパ・ママ・バギーの日
12日(土) 13日(日) 両日 11:15～12:00

主催:世田谷区
協力:昭和信用金庫/株式会社ダスキン玉川/Tsutaya三軒茶屋店/
日本ロリアル株式会社(五十音順)

運営:特定非営利活動法人NPO昭和
世田谷区立男女共同参画センターらぶらす
〒154-0004 世田谷区太子堂1-12-40 グレート王寿ビル3～5F
TEL:03-6450-8510 FAX:03-6450-8511



主催：世田谷区立男女共同参画センターらぷらす

あなたのアイデアを 売れる商品にする

女性のためのらぷらす 起業支援塾 & サロン

-  あなたの夢を現実にします。
-  起業相談対応 1,000 件以上のベテラン講師が担当します。
-  起業までの流れから、ビジネスプランの作成まで学びます。
-  11 月には、世田谷の女性起業家が集まる「わくわくワークフェスタ in 世田谷 2014」で起業家としてデビュー！あなたのビジネスプランを検証するチャンスがあります。

6月3日、17日、7月1日、15日
(各回 火曜日) 午後1時30分～4時30分

- ◆講師：吉枝ゆき子（ソフィットウェブプランニング代表）
- ◆対象：女性（全4回参加できる方）20人 ◆参加費：無 料
- ◆保育：5か月～就学前まで（要予約）
- ◆会場：世田谷区立男女共同参画センターらぷらす研修室4（北沢タウンホール11階）
- ◆申し込み：5月1日（木）午前10時から、5月15日（木）まで、電話・FAX、または、らぷらすホームページから電子メールで受け付けます（応募者多数の場合、抽選）。

申し込み・問い合わせ先 世田谷区立男女共同参画センター らぷらす

〒155-8666 世田谷区北沢 2-8-18 北沢タウンホール 10 階

小田急線、京王井の頭線「下北沢」駅南口から徒歩5分 小田急バス「北沢タウンホール」下車

TEL 03-5478-8022 FAX 03-5478-8026

らぷらすHP <http://www.laplace-setagaya.net>

らぷらすホームページ



世田谷区HP [施設](#)→[暮らし](#)・生活関連施設→[男女共同参画センターらぷらす](#)