

タイトル	女性起業家が活躍するための環境整備に関する実証分析 - 24 の国・地域で起業する61 名のインタビュー調査をもとに -
著者	中澤, 由紀; Nakazawa, Yuki
引用	北海学園大学大学院経営学研究科 研究論集(20): 15-47
発行日	2022-03

女性起業家が活躍するための環境整備に関する実証分析

— 24 の国・地域で起業する 61 名のインタビュー調査をもとに —

中 澤 由 紀

はじめに

本研究では「女性起業家がこういった条件であれば生まれるのか、また事業を拡大できるのか」を検討することを目的とする。これらの検討を通して、女性起業家が今後増えるための方策を提案する。

2030 年までに達成すべき 17 の持続可能な開発目標 SDGs が盛んに話題に上がっている。その中に、「5 ジェンダー平等を実現しよう」「8 働きがいも経済成長も」という目標がある。女性が今よりもっと活躍できるのにはどうしたらよいのだろう、女性が活躍するためにはどんな課題があるのだろうかという疑問を解決するための研究である。アジア諸国の目覚ましい経済成長を横目に、日本では長く停滞が続いているという現実があり、少子高齢化が進む日本において、近い未来に更なる国際競争と日本の国際化は免れられない現状である。そのためにも、女性のさらなる活躍は喫緊の課題である。

日本人女性が組織に所属しながら働くということは、男女雇用機会均等が法律で定められているとはいえ、まだまだ厳しい。また、人生 100 年時代の長寿高齢化時代において、教育・仕事・引退の 3 ステージの人生からマルチステージにシフトしていく時代が来ている。そこで、女性が自立し、輝いて仕事をすることが、日本の明るい未来につながり、さらなる発展が見込まれると仮定し、女性起業家が活躍するための環境整備に関する実証分析を研究テーマとした。

この研究で、起業家を志す女性が増え、日本で、あるいは世界各地で活躍する一助となることを願う。

第 1 章 日本人女性起業家の現状

1. 研究背景

ここでは、就業の男女差の統計データに着目し、女性の就業の重要性について述べる。その後、起業の男女差を確認した上で、女性の起業の意味を検討する。

1-1. 就業の男女差

男女雇用機会均等法が制定され、35 年が経過したとはいえ、未だ男性よりも女性の方で、就業率が低い。例え

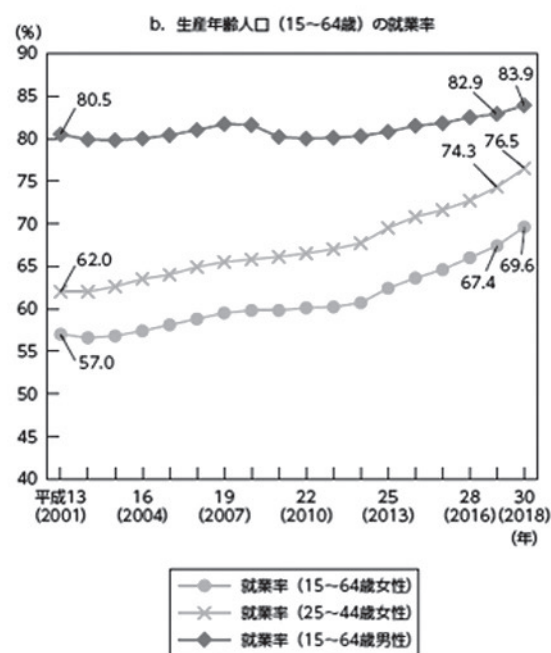


図 1-1 生産年齢人口での就業率

（出所）https://www.gender.go.jp/about_danjo/whitepaper/r01/zentai/html/zuhyo/zuhyo01-02-01.html

ば、生産年齢人口での就職率（図 1-1）に着目すると、男性は 80% 前後であるが、25～44 歳の女性では 76.5% が最高であり、15～64 歳まで広げると 70% を満たさない。このように、男性よりも女性の方で就業率が低いことがわかる。

就業率が低い理由として、出産・育児があるだろう。例えば、妊娠報告後に退職勧告、職場復帰の際に正社員から嘱託職員への移行がある。また、一度退職してしまうと再就職も厳しい。男性の育児休業取得率が低い日本では、子育て中の母親の正規採用は難しい。制度としては整いつつあるものの、十分行き届いていないといえる。これを反映するかのよう（図 1-2）に示されるように、女性の就労状況は M 字型になっており、子育て世代の 25 歳から 40 歳くらいまでは一度下がってしまうのが現状である。

しかし、図 1-3 が示すように、加藤（2020）が総務省統計局（2017）の労働力調査を元にした分析の結果、潜

出産・育児を機に労働市場から退出する女性が多い。
特に子育て期の女性において、実際の労働力率と潜在的な労働力率の差が大きい。

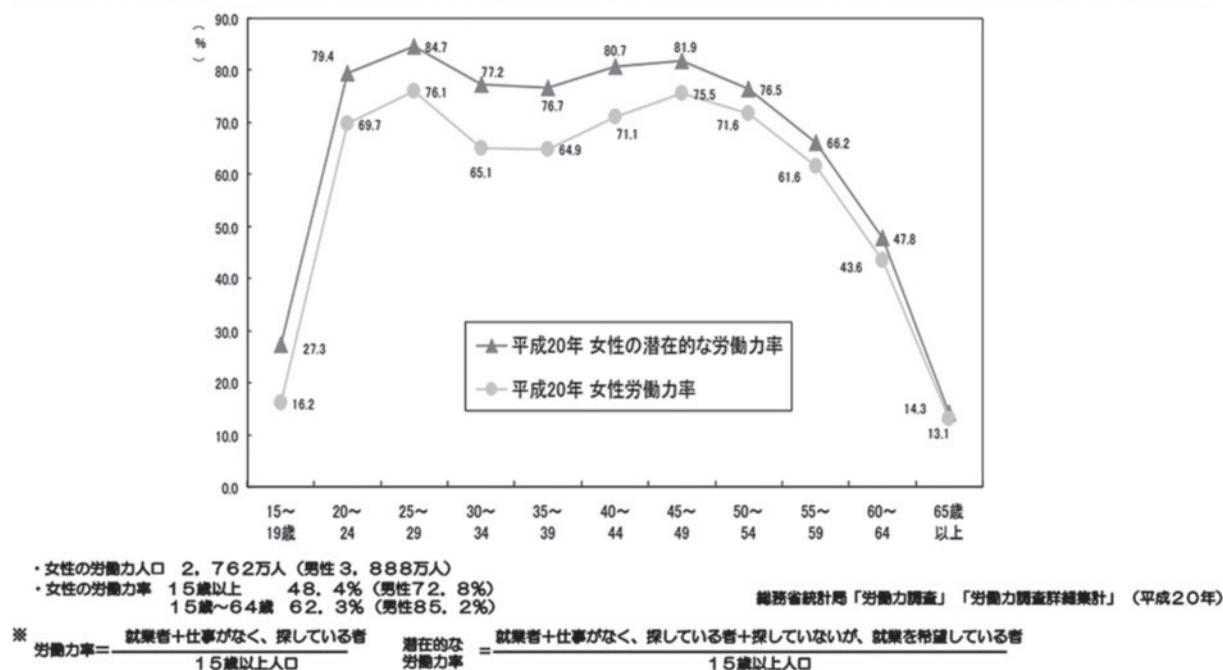


図 1-2 女性の就業状況
(出所) 総務省統計局「労働力調査」「労働力調査詳細集計」(平成 20 年より)

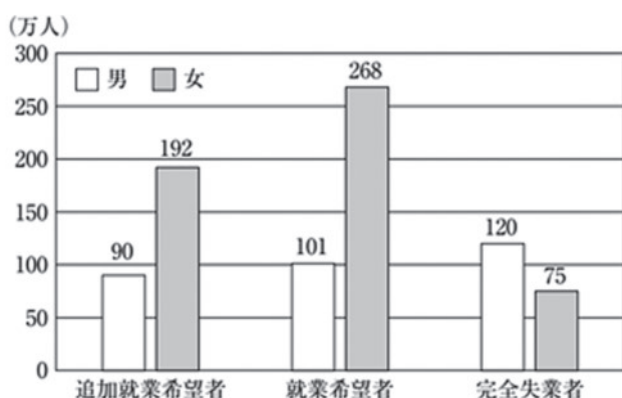


図 1-3 日本の潜在的労働力 (男女別)
(出所) 総務省統計局「人口推計」から作成。

在的労働力は女性の方が男性よりも 2 倍強存在することがわかっている。具体的な数にして 268 万人が就業したいと考えている。このことから、女性の就業は日本の労働力の安定化につながるといえる。

1-2. 起業家数の男女差

ここでは、起業家の定義を論じた後、起業の男女差を統計データから説明する。そして女性起業家の重要性を論じる。

1-2-1. 起業家の定義

まず、本研究における女性起業家の定義を論じる。J.

A. シュンペーター (1998) は、起業は新しい結合を行うことであり、起業家は新しい結合を行う人と定義した。彼はまた、起業家について「新結合の遂行を自らの機能とし、その遂行にあたって能動的要素となるような経済主体のことである。言い換えれば、企業家は変動のメカニズムの担い手なのである」と述べている。寺島 (2008) は、「起業家という場合スタートアップという意味合いが包含される。ただし、スタートアップの場合、創業者 (Founder) も同意であるが、社会通念上、継続する企業における創始者を指す場合が多い。それに対して、企業家は、経営管理者という意味合いも包含される。従って、実際は起業家として事業を興し、組織化された後に企業家 (Industrialist) となり成功を収めるという構図ではないだろうか」と述べている。滝本 (2011) は、「日本では一般的に個人事業主も含めた事業を起こした女性全般を指すことが多い。」と述べている。また、李 (2020) は、起業家 (Entrepreneur) を「新しい組織を創造する人」と定義している。これらを考慮し、本研究においては、女性起業家とは「自ら事業を立ち上げ、経営している女性」と定義した。個人事業主も女性起業家として扱う。

1-2-2. 女性起業家の現状

多くの場合、起業家というと男性をイメージするかも知れない。総務省の平成 19 年就業構造基本調査によると、事実、起業家の数は全体的に男性が多い (図 1-4)。男女別に起業家の年齢層を見ると、男性起業家は 30 歳

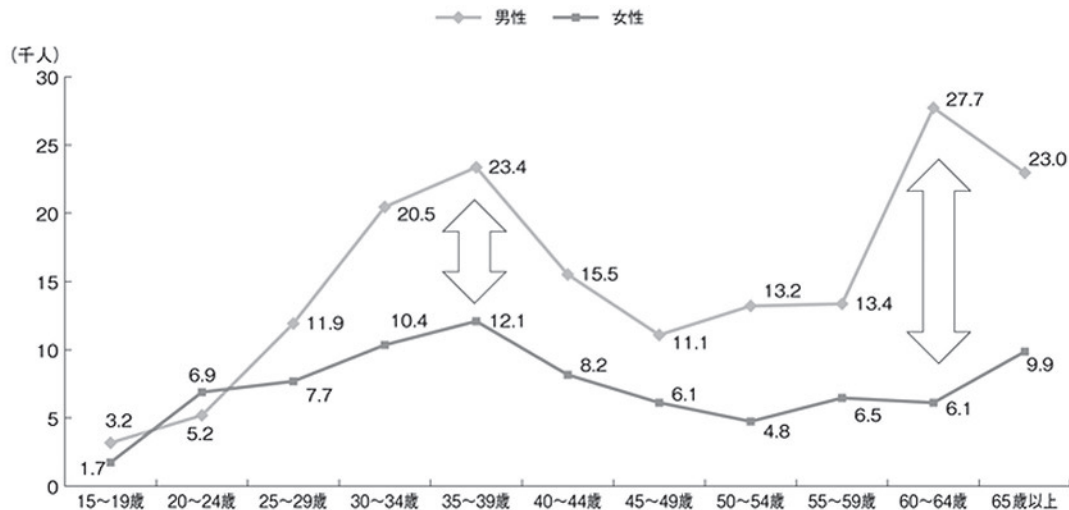


図1-4 性別ごとの起業家の数

（出所）総務省「平成19年就業構造基本調査」再編加工

（注）ここでいう起業家とは、過去1年間に職を変えた又は新たに職に就いた者のうち、現在は自営業主（内職者を含まない。）となっている者をいう。

代と60歳代において人数が多くなっており、年代による差があることが分かる。一方で、女性起業家は30歳代の人数が多いものの、他はどの年代でもほぼ同数で横ばいとなっており、女性の起業は、男性と比べて少ないことが分かる。このことから女性の起業家の数は、男性に比べて少ないことがわかる。

1-2-3. 女性起業の重要性

加藤・三宅（2015）は、女性起業の重要性について、2012年度中小企業白書から、女性起業の特長と意義を、分野、女性市場のターゲット化、労働市場への参画推進の原動力の観点から考えている。ここでは、加藤・三宅（2015）から、女性起業の重要性と意味を考える。

まず、第1の女性起業家の分野である。個人向けサービス業（飲食店・宿泊業、教育・学習支援業、生活関連サービス業など）の割合が約40%を占めている。比して男性では、当該分野が20%程度に過ぎない。これらは、個人の生活の充足や、家事労働などの軽減に寄与する分野であり、少子高齢化の進展とともに需要が高まるとみられることを加藤・三宅（2015）は考察している。

第2に、女性市場のターゲット化である。女性起業家が事業を進める際、女性市場をターゲットにする場合が多い。この点について、加藤・三宅（2015）は、女性の視点による商品やサービスの企画・開発・提供は、今後ますます女性の社会進出及び可処分所得の増加が進む中で、市場創出に結びつく可能性があることを指摘している。

第3に女性の労働市場への参画を推進する原動力となりうる点である。加藤・三宅（2015）は、3つの理由を考察している。1つ目は、起業家自身が起業家精神発露の場を得て自営業者として社会進出を果たすからであ

る。2つ目は、商品・サービス提供を通じ、顧客である女性の社会進出・雇用を阻む要因の除去に寄与するからである。例えば家庭における家事・育児・介護の負担が女性に偏り、就業する上で制約となっていることが多いが、個人向けサービスを女性起業家が提供することで、こうした制約を取り除くことができる。3つ目は、個人向けサービス分野は女性雇用者の割合が高いため、女性起業が進むと、多くの女性雇用が生まれるからである。そしてこれら3つを通じることで、女性の社会進出が促進され、所得が増加することにより、一層の女性向け商品・サービス市場の拡大が期待されることを加藤・三宅（2015）は論じている。

さらに、女性の社会進出促進や所得増という点で特に重要なのは「ママさん起業家」である（加藤・三宅, 2015）。厚生労働省（2014）によると、女性の年齢階級別就業率については、結婚・出産を契機に職を去ることから生じるM字型カーブを未だ描いており、生産年齢の労働力率は66.0%と男性の84.8%と比べ低い。我が国が今後、全員参加型の社会の構築を目指す上で、女性による起業は大きな意義がある。

また、視点を海外に目を向けてみると、アメリカでは女性起業家の支援がなされている。大石（2013）が、女性起業家の大躍進、女性起業家増加の背景には、連邦政府や州政府の手厚い施策が存在すると述べている。社会起業家は女性に多いと言われている。社会起業家とは、油井（2012, p.2）によると、社会がうまくいっていない、何か自分にできることはないか、変えられないか。もっと人間を大切にしたい。見て見ぬふりでは幸せになれない、などと感じて起業することと定義している。もちろん、日本にも女性の社会起業家が存在している。

以上より、女性が起業することは、単に労働力を増やすだけではないことが明らかだろう。男性がこれまで進出していなかった分野の開拓、個人生活充足、家事労働の軽減、さらには、女性の社会進出妨害要因の除去、所得の増大、社会問題の改善など、多くの点で有益なことがあると考えられる。

次節では、本研究の目的を論じる。

2. 研究目的

前節での女性起業家の重要性に基づき、本研究では「女性起業家がどういった条件であれば生まれるのか、また事業を拡大できるのか」を検討することを目的とする。これらの検討を通して、女性起業家が今後増えるための方策を提案する。

なお、検討する具体的な内容は、事業内容、起業塾の有無、資金調達の解決方法、女性が起業しやすい環境、起業の動機、不安、相談、起業家に必要な資質といった視点から、日本人女性起業家の調査分析を進める。

女性に特化した研究はまだまだ少なく明らかにされていない部分も多い。滝本(2011)は、「社会に少なからず影響を与える企業を長年にわたって経営している女性に限った成功要因の研究」を行っているが、本研究ではそこに当てはまらない、個人事業主に関する調査も行い、比較検討を行う。

第2章 インタビュー調査方法

1. 調査実施内容

(1) 調査実施期間

2020 年 4 月 23 日から 7 月 15 日

(2) 調査対象

日本人女性起業家 67 名

(3) 調査対象の選び方

調査対象者は、表 2-1 にあるように、研究者の知人、知人からの紹介、オンラインコミュニティへの依頼、そして研究協力者からの紹介といったスノーボールサンプリング方式で募った。協力者を募る際は、全世界を幅広く研究対象とするために、日本で起業している方ばかりになることを避け、なるべく海外で起業している方を対象者として選んだ。

調査は 67 名の方に依頼した。「メールの返信が来なかった」「丁寧にお断りされた方」を除き、最終的には 61 名の方にインタビューすることができた。さらに、「起業家ではなかった方」「インタビューを行った後に連絡が途絶えた方」が 4 名いて、最終的な分析対象者は、57 名となった。

表 2-1 分析対象者の内訳

インタビュー協力者からの紹介	27 名
研究者の知人からの紹介	20 名
オンラインコミュニティ(Facebook)に参加し、個別依頼	6 名
インタビュー記事・書籍著者への依頼	2 名
研究者の知人	2 名
合計	57 名

筆者作成

表 2-1 にあるように、分析対象者の内訳は、インタビュー協力者からの紹介が 27 名で最も多かった。続いて、研究者の知人からの紹介が 20 名、オンラインコミュニティへの依頼が 6 名、インタビュー記事・書籍著者への依頼 2 名、研究者の知人 2 名であった。

(4) インタビュー方法

事前に質問項目をメールで送付(巻末:資料)し、オンライン会議システムを利用して、インタビューをしながら回答を得た。インタビューをする際に使用したオンライン会議システムは、事前に協力者に都合が良いものを確認した。多数の方は Zoom であったが、LINE Out、WeChat、Skype、Facebook Messenger も使用した。インタビュー時間は 70 分~90 分ほどの時間で行った。

質問は 14 項目で、以下の通りである。

- ①事業内容
- ②コロナ禍の対応
- ③起業の動機
- ④不安
- ⑤苦勞と失敗
- ⑥起業塾有無
- ⑦相談
- ⑧資金準備
- ⑨グローバルに起業することについての考え
- ⑩起業家教育
- ⑪女性が起業しやすい環境
- ⑫起業家に必要な資質
- ⑬海外で起業した場合の法制度や文化の違い
- ⑭今後の展開

(5) 分析方法

データ分析は、主に AI テキストマイニングの 10 行要約と Excel 集計を利用した。インタビューでの繰り返し使われた用語や、傾向から浮かび上がる結果について、分析した。

(6) インタビュー実施一覧

インタビューした方は、表 2-2 に示す通りである(インタビュー実施日順)。お名前や会社名の公表を希望した方のみ記載し、それ以外は匿名にした。

表 2-2 インタビュー実施一覧

	インタビュー 実施日	お名前	会社名・事業名	起業している国
1	4月23日	中山 貴美子 様	株式会社キンダーキッズ	日本 アメリカ カナダ シンガポール
2	4月29日	高橋 美樹 様	株式会社 Be 上海和司浦利企业管理咨询有限公司 一般社団法人日中教育国際交流協会	日本 中国
3	4月30日	唐渡 千紗 様	N/A	N/A
4	5月5日	N/A	株式会社アクトシス GWH CO. Ltd.	日本 中国 香港 台湾
5	5月6日	N/A	N/A	N/A
6	5月6日	N/A	N/A	N/A
7	5月6日	池田 眞美子 様	Wajaku (和寂)	イタリア
8	5月7日	大家 幸与子 様	株式会社セレブ	日本 中国
9	5月8日	イゲット千恵子 様	Beauti Therapy LLC、株式会社イゲット千恵子、Green Spa Hawaii、 Kahala Organics、CEO Kids Academy、CEO Women's Academy、 CEO ペアレンツ倶楽部、アークキットジャパン	アメリカ (ハワイ) 日本
10	5月8日	安田 玲美 様	N/A	中国 日本
11	5月8日	マッカイ清美 様	CREATE GOLD Pty Ltd	オーストラリア
12	5月8日	萩原 昌子 様	株式会社 K's 開発	日本
13	5月9日	辻 耀子 様	NPO 法人日本レイキ協会	日本 香港 韓国 カナダ インド フランス
14	5月10日	坪谷ニューエル郁子 様	(学) 東京インターナショナルスクール、(株) 東京インターナショナル スクールグループ、NPO 東京インターナショナルプロGRESSIVE スクール	日本
15	5月11日	原田 準子 様	Studio j Sdn. Bhd. 909527-v	マレーシア
16	5月12日	榎本 恵 様	一般社団法人モザンビークのいのちをつなぐ会	日本 モザンビーク
17	5月12日	白戸 麻衣 様	MONOCOTO creation	ドイツ
18	5月12日	山田 美緒 様	KISEKI Corporation ltd	ルワンダ
19	5月13日	佐賀 のり子 様	学校法人北邦学園	日本
20	5月13日	N/A	N/A	インド
21	5月14日	メーカー亜希子 様	Interculturalist, LLC	アメリカ
22	5月14日	越智 彩霧 様	セックスコーチ	スペイン
23	5月15日	佐伯 あこ 様	N/A	日本
24	5月15日	N/A	N/A	N/A
25	5月16日	長岐 沙奈美 様	Bar 999	カンボジア
26	5月17日	N.T. 様	N/A	N/A
27	5月18日	杉山 明輝子 様	Bambis (株)	マレーシア
28	5月20日	椎名 香織 様	Shiina + Nardi Design snc	イタリア
29	5月21日	菊地 恵理子 様	タイガーマーブ株式会社	日本 南アフリカ
30	5月25日	工藤 浩美 様	株式会社テンナインコミュニケーション	日本
31	5月27日	山川 景子 様	イヴレス株式会社 イヴレス ホスピタリティ合同会社	日本
32	5月26日	上田 代里子 様	VENTURAS LTD 株式会社 VENTURAS	バングラデシュ 日本 インド
33	6月2日	H.M. 様	N/A	N/A
34	6月5日	永井 美香 様	VCM consulting sdn bhd	マレーシア
35	6月5日	松本 淑子 様	Meditative Sound Therapy	オーストラリア

	インタビュー 実施日	お名前	会社名・事業名	起業している国
36	6 月 15 日	クラヴィター三智 様	Eclat de beauté	ドイツ
37	6 月 16 日	ロケ タミコ 様	N/A	ベルギー
38	6 月 18 日	ヴィランティ 牧野祝子 様	N/A	イタリア
39	6 月 19 日	K.Y. 様	N/A	N/A
40	6 月 21 日	フェン マリ 様	Happy Mums Limited	ニュージーランド
41	6 月 21 日	丸山 幸子 様	Nagomi Global Sdn. Bhd. 株式会社イズムネットワークス 社) グローバルウィメンズアソシエーション	マレーシア 日本
42	6 月 21 日	工藤 美恵子 様	心身美容サポーター	ドイツ
43	6 月 21 日	田中 潤子 様	たなか家教育研究所	フィンランド
44	6 月 21 日	N/A	N/A	フランス
45	6 月 22 日	永田 美保子 様	ソフィーズアベニュー	日本
46	6 月 23 日	タツミ・ザイダー様	ポッドキャスト IchibanTalk 海外で頑張る日本人トーク	アメリカ
47	6 月 26 日	アンデルセンのりこ様	Birth Sense Singapore	シンガポール
48	6 月 26 日	リヒター恵子 様	Usaato EU	ドイツ
49	6 月 27 日	周 さと子 様	Symphonic Life Limited	マカオ
50	6 月 27 日	N/A	N/A	N/A
51	6 月 27 日	イトウ エミコ 様	EPECS	オランダ
52	6 月 28 日	南 由里 様	SML Socia enterprise.inc	カナダ
53	7 月 1 日	小幡 洋子 様	KOTOHA Cosmetics London	イギリス
54	7 月 3 日	矢寺 愛 様	Living Like a Local	カナダ
55	7 月 4 日	ラスムセン恵美子 様	Emiko Rasmussen, Podcast: Her Confidence Her Way	アメリカ
56	7 月 4 日	MIMI (宮 智美) 様	Trinity Voice	タイ
57	7 月 4 日	ビーティー理恵 様	Ringokko Circle	カナダ
58	7 月 8 日	フローレンスめぐみ様	WHITETREE HEALTH AND BEAUTY PTE.LTD.	シンガポール
59	7 月 8 日	ケルニン青木康子 様	Alchemist Pte. Ltd.	シンガポール
60	7 月 12 日	若山 七美 様	Our Farms 株式会社	ネパール 日本
61	7 月 15 日	N/A	dy Marketing Singapore Pte ltd	シンガポール 日本

(掲載可、掲載不可を各項目ごとに確認済。掲載不可の場合は、N/A と表記) (注) 2020 年 8 月末現在

2. 分析対象者

分析対象者 57 名の(1)起業の形態 (2)起業している国
(3)事業の産業分類 (4)資本金 (5)年商 (6)会社設立年と
事業開始年の 6 つについて基本的属性を以下に示した。

(1) 起業の形態

起業の形態を表 2-3 にまとめた。最も多いのは会社設立で、33 名 (57.8%) であった。次は、個人事業主で、22 名 (38.5%) であった。そして、会社設立+学校法人+NPO 法人、会社設立+個人事業主と続いた。会社設立の中には、複数の会社を営んでいる場合もあったが、この表ではその違いに触れていない。全体として、個人事業者として起業する者が 7 割を超えている。

表 2-3 分析対象者の起業の形態

会社設立	33 名
個人事業主	22 名
会社設立+学校法人+NPO 法人	1 名
会社設立+個人事業主	1 名
合計	57 名

筆者作成

(2) 起業している国

表 2-4 が示すように、日本のみで起業している方は 7 名、日本以外で起業している方は、50 名であった。

(3) 事業の産業分類

分析対象者の事業内容は、表 2-5 のように、7 つに分類することができた。一人の起業家が複数の事業を行っ

表 2-4 分析対象者の起業している国

日本のみで起業	7 名
日本と海外両方で起業	15 名
海外のみで起業	35 名
合計	57 名
起業している国・地域（複数回答あり）	
日本	22 名
アメリカ	5 名
カナダ	5 名
シンガポール	5 名
中国	5 名
台湾・香港・マカオ	5 名
ドイツ	4 名
マレーシア	4 名
オーストラリア	3 名
ルワンダ	3 名
イタリア	3 名
インド	2 名
ベルギー	2 名
カンボジア	1 名
モザンビーク	1 名
バングラデシュ	1 名
オランダ	1 名
イギリス	1 名
スペイン	1 名
タイ	1 名
ネパール	1 名
フランス	1 名
ニュージーランド	1 名
フィンランド	1 名
合計 24 の国・地域	

筆者作成

ている場合は、研究者がインタビュー結果から一つを選択した。R サービス業が 28 名で最も多かった。次は、O 教育、学習支援業で 10 名であった。続いて E 製造業が 7 名であった。そのあとは、I 卸売業、小売業、K 不動産業、物品賃貸業、L 学術研究、専門・技術サービス業、M 宿泊業がそれぞれ 3 名であった。第 1 章でも述べたが、女性は生活に密着したサービス業が多いということがここでも裏付けられた。

(4) 最初にかかった元資金と資本金

資本金の内訳について表 2-6 にまとめた。最も多いのが 10 万円以上 500 万円未満で 18 名であった。次は、0 ～10 万円未満が 15 名であった。そもそも起業の資金が必要なかったという方も多くいたが、はっきりと事業費の中での出費ではなく、自分の生活費の中でやりくりできたという意味合いの方もいたので、完全に 0 円の項目は作らずに 0 ～10 万円の枠一つにした。「資金は必要がなくコーチ料しかかかっていない＝0 円」ではなく、金額は少額だが、多少はかかっていると判断した。その後は、1000 万円以上 3000 万円未満が 11 名、3000 万円以上 5000 万円未満が 3 名、最後に 5000 万円以上が 2 名と続いた。

表 2-5 分析対象者の産業分類

R サービス業（他に分類されないもの）	28 名
O 教育、学習支援業	10 名
E 製造業	7 名
I 卸売業、小売業	3 名
K 不動産業、物品賃貸業	3 名
L 学術研究、専門・技術サービス業	3 名
M 宿泊業、飲食サービス業	3 名
合計	57 名

日本標準産業分類第 12 回改訂（JSIC Rev.12）大分類項目表より筆者作成

表 2-6 分析対象者 資本金の内訳

10 万円未満	15 名
10 万円以上 500 万円未満	18 名
500 万円以上 1000 万円未満	4 名
1000 万円以上 3000 万円未満	11 名
3000 万円以上 5000 万円未満	3 名
5000 万円以上	2 名
未回答	4 名
合計	57 名

筆者作成

表 2-7 分析対象者 年商（2019 年度）の内訳

500 万円未満	15 名
500 万円以上 1000 万円未満	4 名
1000 万円以上 5000 万円未満	13 名
5000 万円以上 1 億円未満	3 名
1 億円以上 10 億円未満	4 名
10 億円以上 20 億円未満	2 名
20 億円以上	2 名
未回答	14 名
合計	57 名

筆者作成

(5) 年商

年商について、表 2-7 にまとめた。年商は 500 万円未満が一番多く、15 名であった。次は、1000 万円以上 5000 万円未満が 13 名であった。500 万円以上 1000 万円未満と 1 億円以上 10 億円未満が 4 名ずつであった。5000 万円以上 1 億円未満が 3 名であった。その後は、10 億円以上 20 億円未満と 20 億円以上が 2 名ずつであった。年商については、未回答の方が 14 名と多かった。

(6) 会社設立年と事業開始年

分析対象者の会社設立・事業開始年について表 2-8 にまとめた。1980 年代、1990 年代、2000 年代に起業している人は会社の継続年数が長く、30 年、20 年、10 年以上続いていることになる。継続期間が長い方は事業規模が拡大し、1 億円以上の年商がある人が多数いた。一方で、2016 年以降に会社を設立した人の中にも、1 億円以上の年商がある人が 1 名いた。

表 2-8 分析対象者の 会社設立・事業開始年

1981～1985 年	1 名
1986～1990 年	0 名
1991～1995 年	1 名
1996～2000 年	3 名
2001～2005 年	3 名
2006～2010 年	6 名
2011～2015 年	21 名
2016～2020 年	17 名
未回答	5 名
合計	57 名

筆者作成

(7) 従業員の数

従業員数について表 2-9 にまとめた。今回の研究では、この従業員数に特に注目をした。なぜなら、従業員を多く抱えるということは、それだけの責任がないと会社経営が務まらないということであり、従業員が 30 名以上の場合に、ほかのカテゴリーとは違った特徴的が見えてくることだろうとグレイナー（1978）の研究から、仮説を立てたからである。詳しくは、第 5 章の考察に詳しく記した。

3. 分析方法

14 項目の質問項目の中から、外的環境、内的環境に当てはまるものを分析対象とした。本研究では、事業内容、起業塾の有無、資金準備、女性が起業しやすい環境を外的環境とし、第 3 章に結果をまとめた。起業の動機、不安、相談、必要な資質を内的環境として第 4 章にまとめた。外的環境・内的環境どちらにも当てはまらなかった項目は、資料としてまとめた。（研究論集には不掲載）分析対象 57 名のインタビュー結果を、表 2-10 のように、4 つのカテゴリーに分けて分析を行った。

事例分析に関しては、個人が特定されないように仮名で表記した。A～T は「日本標準産業分類の大分類」の 20 分類による。調査結果に記載する際は、個人情報保護のため、全ての方を仮名での表記とした。

例（R8 さん・A・国外）

【R】は、「サービス業（他に分類されないもの）」を示している。

【1. 2. 3…】は個人が特定されないよう、乱数である。

【A】は、従業員数を示している。

A は従業員が 0 人

B は従業員が 1 人～10 人

C は従業員が 11 人から 29 人

D は従業員が 30 人以上である。

【国内、国外、複数】は、起業している場所（国）を意味している。

表 2-9 分析対象者 従業員の数

従業員 0 人………カテゴリー A	22 名
従業員 1～10 人…カテゴリー B	20 名
従業員 11～29 人…カテゴリー C	8 名
従業員 30 人以上…カテゴリー D	7 名
合計	57 名

筆者作成

表 2-10 従業員カテゴリー分け

A グループ：従業員 0 人	22 名
B グループ：従業員 1～10 人	20 名
C グループ：従業員 11～29 人	8 名
D グループ：従業員 30 人以上	7 名
合計	57 名

筆者作成

第 3 章 調査結果〈外的環境〉

1. 事業内容

従業員 0 名のカテゴリー A にはコーチングなどのサービス業の方が多かった。従業員 1～10 名のカテゴリー B も、サービス業の方が多かった。教育・製造の方も続いて多かった。カテゴリー C と D は、多様な職種に分かれていた。事業内容が各 1 人だけであった農業と建築業に関しては、個人情報保護の観点から、業種が近い、または、兼業している業種のカテゴリーに入れた。

分析対象者は、表 3-1 にあるように、サービス業、教育・学習支援事業、製造業、卸売業・小売業、不動産業・物品賃貸業、学術研究・専門技術サービス業、宿泊業・飲食サービス業、の順に人数が多かった。

2. 起業塾の有無

起業前に、起業塾にいったかどうかについて質問した。起業前には行かなかったが、起業してから必要に応じて行ったという意見も多かったので、表 3-2 には、加えてまとめた。

【カテゴリー A】

〈起業塾に行った〉

- ・起業後に入った。オンラインサロンにお願いした。先生が一人いて動画を毎月アップしてくれるオンラインサロンでメンバーさんとの交流（R6 さん・A・国外）
- ・今も国内外、Web ページの作り方などを学んでいる。コミュニティではマーケティングなどを学んでいる。30 万円くらい（R4 さん・A・国外）
- ・オンライン塾。動画の講座を受けて 6 か月コンサル、高額なものを受けた。一人のコンサルをずっと受けている。コーチのコンテンツを考える、ストーリーズではこうやるとか LINE はこうとか、伴走者。合う、合わないはあるが一人では難しい。受けてみて良かった

表 3-1 産業分類人数

	〈カテゴリー A〉	〈カテゴリー B〉	〈カテゴリー C〉	〈カテゴリー D〉	合計
R サービス業 (他に分類されないもの)	16 名	7 名	2 名	3 名	28 名
O 教育、学習支援業	1 名	5 名	2 名	2 名	10 名
E 製造業	1 名	5 名	0 名	1 名	7 名
I 卸売業、小売業	1 名	0 名	2 名	0 名	3 名
K 不動産業、物品賃貸業	1 名	1 名	0 名	1 名	3 名
L 学術研究、専門・技術サービス業	2 名	1 名	0 名	0 名	3 名
M 宿泊業、飲食サービス業	0 名	1 名	2 名	0 名	3 名

筆者作成

表 3-2 起業塾で学んだか

	〈カテゴリー A〉	〈カテゴリー B〉	〈カテゴリー C〉	〈カテゴリー D〉
起業塾に行った	4 か月で 8 回。朝から夕方まで学んだ	やりながら学ぶっていうのが自分には合っていた。	自分のできないことは外注にしている	1 年目から行き始めた。5 - 6 年通った。
	一度は型を学んで、そのあとは自分でアレンジ	やっていたらノウハウが身についていた。	チャレンジすることで成果を出した。	マーケティング、会計ファイナンス、簿記などよく勉強した。
	ライフコーチにサポートしてもらっていました。	今までの人間関係を手放すこともある。	ウェブマーケティングしている人も日本人にお願いしている。	(規模が大きくなってから) ビジネススクールに通った
	一人のコンサルずっと受けている	期日を決めてくれるので。100 万円とか目標設定させるんだけど、人生観を崩すことも。90 日間の英語のオンライン塾。	成功している人って、もうやっている。	(規模が大きくなってから) 大学院に通っている
行っていない	使う使わないは別として、ビジネスの仕組みを知ることができた。	90 日間の英語のオンライン塾。	自分では行っていない。ただ、息子には最新の教育を！	行っていない
	オンラインサロンに所属した。	無料起業家相談会	起業塾に行くと、儲ける前にマイナスになる。	行っていない
	ビジネスコンサルには起業してからお願いしました。	日本では本を買って読んだ。	10 年会計事務所で働いてスキルを身に付けてから起業した。	行っていない
	知ってたほうが横につながっていくと思う。	起業塾があることすら知らなかった。	税理士をやっていた。自分がアドバイスする立場だから必要なかった。	今は 5Hundred のみ。
	起業塾に行っていない 48% (21 名中 10 名)	起業塾に行っていない 48% (20 名中 10 名)	起業塾に行っていない 100% (8 名中 8 名)	起業塾に行っていない 71% (7 名中 5 名)

筆者作成

た。ノウハウを知れた。家庭とのバランス。Facebook 一日一投稿は自分にとっても大変で、夫ともけんかした。週末、子供が泣いて自分もイライラ。家族の時間が大事。セルフエスティーム自己肯定感上げるコーチ。(R12 さん・A・国外)

- ・ 起業塾は良かった。家庭も整ってマインドの高い方には有効 (R15 さん・A・国内)
- ・ 起業する前にはライフコーチにサポートしてもらっていました。ビジネスコンサルには起業してからお願いしました。必要と思ったときに必要なものを受けてきた感じ。①コーチのためのビジネスコンサル (日本の方にオンラインで半年くらい) ②メルマガのステップメールの作り方。③セールス、告知文について 短期で女性のコンサルの方 2 ヶ月くらい。一度は型を学んで、その後は自分でアレンジ④売り上げ、売り上げ…

と感じたところがあり、2 年くらい前起業が流行っていた時期に。短期で一気に売り上げは上がった。売り上げを上げる仕組みはわかったが、自分はこれはやりたいことではないなと思った。一番①が良かった。今でもその方に教わったことを使っている。2 位は④の男性の。使う、使わないは別として、ビジネスの仕組みを知ることができた。3 位は、③告知文を教えてください方。(R25 さん・A・国外)

〈起業塾に行かなかった〉

- ・ いってない。ネットで情報集めた。知っていたほうが How To、集客、横につながっていくと思う。(R7 さん・A・国外)
- ・ 行かなかった (I1 さん・A・国外)
- ・ 行っていない (R13 さん・A・国外)
- ・ 無料起業家相談会は一回だけ。同じような仕事をやっ

- ・ いる人に聞きつつやっている。(O1 さん・A・国外)
- ・ まだ、ネットでのセミナーは皆無の時代だった当時、この国ではほとんどなかった！まったく基礎知識もなかった。(R11 さん・A・国外)
- ・ 行かなかった。スキルの方は、仕事をやりながら身に付けた。(R8 さん・A・国外)
- ・ いくつか本は読んだけど、最後まで読めたものはあまりなく、読み終わる前にチャンスがやってきた。(L2 さん・A・国外)
- ・ 行っていない。自分は学んだわけではなくひらめいた。お客様のニーズやビジネスを考えるのが好き。今は世界異業種交流会に参加している。80 チャプターくらいあって、1 つのチャプターに 80 人から 100 人くらいいる。そこで、毎週火曜日の朝 5 時半から 9 時の間にプレゼンをする。現地の不動産屋さん、お葬式屋さん、会計士さん、弁護士さんなど。すごく情報を得られるし、勉強になる。(K1 さん・A・国外)
- ・ 起業後に経営者の方が開講している「起業コンサル」「起業セミナー」等で学びました。(3 名の経営者。男性 1 名、女性 2 名に教わりました。)(R14 さん・A・国内)
- ・ 夫は、アメリカのビジネススクールに通い、その後テキサス大学大学院でビジネスのマスター MBA を取得していました。私は全く学んでいません。(R24 さん・A・国外)
- ・ 途中で 3 ヶ月くらい習った。やり方を知ったら近道。メインは一つ、足りないところはちょこちょこ。ライン@とか公式ラインの使い方とか (R26 さん・A・国外)
- ・ 2 年目に起業塾へ。面談で講師の方。ワークショップ 2 週間にごとにみんなが会場に。対面や ZOOM で。4 か月で 8 回朝から夕方まで学んだ (R9 さん・A・国外)
- ・ 離婚した直後、個人で売ったりしていたが、会社にしたいたと考えていた時に外国人起業家を対象にビジネスアドバイスを半年間無料でしてくれた (ブラジル人の指導者) その企画に乗って起業できた。(E1 さん・A・国外)

【カテゴリー B】

〈起業塾に行った〉

- ・ マーケティングのコースをオンラインで学んだ。アメリカのオンラインスクール。決断ができるということを手に入れる。社会貢献ができるか。(R16 さん・B・国外)
- ・ 行ったことある。単発。ブランディングセミナー。名前は、屋号は、コーチ仲間にコンサルについて。0 ベースだったら加速度的に的確な状態へ。期日を決めてくれるので。でも、変なことになっちゃうこともあるか

ら要注意。起業塾は目標設定させるんだけど、外的な基準で。セミナーにきた人数や 100 万円いきましようとか。その人の大切にしてきた人生観を崩してしまう恐れがある。主婦の方は人間関係崩れてしまうかも。今までの人間関係を手放すこともある。(R20 さん・B・国内)

〈起業塾に行かなかった〉

- ・ 行っていない。起業については、東京の泡バーで学んだ。起業には 3 人必要という桃太郎理論や株は絶対に渡すなどか教えてもらった。(R19 さん・B・複数)
- ・ 単発参加はあります。ハワイとかアカプルコとかコミュニティにあるところに入るのは良い。(R17 さん・B・国外)
- ・ ない (O5 さん・B・複数)
- ・ 全くない。コンサルの方を紹介してもらった。(E6 さん・B・複数)
- ・ ない。ワークショップ。アメリカ。オンラインのページ。集客の手立て (E3 さん・B・国外)
- ・ ワオジェ (和僑会) (E3 さん・B・国外)
- ・ ない。日本で本を買って読んだ。(O2 さん・B・国外)
- ・ いってない。自分はいろいろ 5 年くらい海外で転職しながら自分の給料を上げていった。基本はマーケティング。投資銀行にいたときは、会社の分析や何をもって融資してもらえるかという研究をしていたので。法律事務所でも働いていた。ビザの申請やスタートアップにもかかわっていた (R21 さん・B・国外)
- ・ 全く行っていない！あることすら知らなかった。学んでいたほうがもっと早く軌道に乗ったと思う。(R2 さん・B・国外)
- ・ 起業してから、グロービズって言うビジネススクールに一ヶ月くらい行っていた。(E4 さん・B・国外)
- ・ 2012 年 イタリア会計士 (L3・B・国外)
- ・ なし (O4 さん・B・国外)

【カテゴリー C】

〈起業塾に行った〉

〈起業塾に行かなかった〉

- ・ 何も学んでいなくて、自分で本を読んだ 1 から自分でミッションビジョン (I3 さん・C・国外)
- ・ 起業塾には行っていない。起業する前に日本で法人営業していた。(O8 さん・C・複数)
- ・ 学んでいない (I2 さん・C・国外)
- ・ 起業塾には行っていない。会計などは学んではなくて、自分のできないことは外注にしている。お会計士さんに年間契約料を払って丸投げしている。ウェブマーケティングしている人も日本人にお願いしている。職人の人と仕事をしたことで、自分のできる範囲を超えさせてくれた。(M3 さん・C・国外)

- ・起業塾はない。チャレンジすることでやって成果を出す、独学。でも、息子にはきちんとビジネスについて学ばせたい。(O9さん・C・複数)
- ・起業塾では学んでいない。手に職をつけようと、駐在から帰る前から会計の勉強を始めた。いずれは起業しようと思っていたからと簿記をやり始めたのがきっかけで、国家資格もあるなら資格をとてしまおうということで、税理士の資格を取った。30代は会計事務所をやっていた。そのときは若かったし、独り立ちしなかった。もう、その時点で会社についてアドバイスしている立場だったから起業塾は必要なかった。10年くらい会計事務所やってから、40歳で起業した。(R1さん・C・複数)
- ・起業塾は行ってない。起業塾に行く人はうまくいかない。起業塾にいかない人が生き残っていく。成功している人って、もうやっている。ZoomしたいのにZoom講座に5000円出すのがもったいない。儲けたいのにその前にマイナスからのスタートになる。(R27さん・C・複数)

【カテゴリー D】

〈起業塾に行った〉

- ・マーケティング、会計ファイナンス、簿記、リーダーシップ、勉強会もよく行った。本もたくさん読んだ。(R22さん・D・国内)

〈起業塾に行かなかった〉

- ・起業1年目から行き始めた。5－6年勉強した。経営のブランド、アカウント、決裁書についてなど。(R28さん・D・国内)
- ・ないです。本を読んで勉強している。(K3さん・D・国内)
- ・ないです (R23さん・D・複数)

3. 資金準備

【カテゴリー A】

〈貯金を使った〉

- ・中古マンションが買えるくらいの金額。貯金を使った。(R8さん・A・国外)
- ・貯金解約 (R15さん・A・国内)
- ・日本の貯金で (R26さん・A・国外)
- ・貯金。起業資金として銀行口座にいつも50万円を入れておく必要がある。(R9さん・A・国外)
- ・手持ちの貯金で展示会に必要なものを揃えた(10万円以内) (I1さん・A・国外)
- ・お金はためていた。貯金で賄っていた。起業する前の会社が高給だった (R11さん・A・国外)
- ・開業資金としての準備はありませんでした。会社勤務時代の貯金を使いました。(R14さん・A・国内)

- ・マッサージテーブルを2台購入、タオル、オイル類の準備だけから始めました。貯金などで賄うことができた。(R24さん・A・国外)
- ・ビジネスが無在庫、人件費やコストがほとんどかからないタイプのものなのでかかった費用は資格取得代やその他コンサル、コーチ代でした。会社員時代の貯金をあてたのと、最初のコンサル代は旦那さんがサポートしてくれました。(R25さん・A・国外)

- ・設備投資もいらない。貯金でオンライン講座を学んだ。オフィスもいらない。(R12さん・A・国外)

〈融資・投資家から〉

〈ほとんど資金は必要なかった〉

- ・登録料5000円のみ。起業塾の学ぶことのみ (R6さん・A・国外)
- ・正直、十分な資金があって始めたというよりは、何もないところからあるものだけを使って価値のあるものに変えるということから始めて、自転車操業しながらその都度必要なものを買って足して行って、規模を少しずつ大きくしていくという感じだった。(L2さん・A・国外)
- ・資本金は、はじめはゼロです。少しずつ軌道に乗り、まとまったお金がコロコロ落ちてくるようになり、それで増やしていきました。(K1さん・A・国外)
- ・かかっていない。35万円くらい。でも、見せ金はいらない。申請は公証人役場言って後日サインするだけ。税金かからない。その35万円も、見せ金はいらない。(R7さん・A・国外)
- ・最初は赤字でした。ホワイトボードを購入など (O1さん・A・国外)

【カテゴリー B】

〈貯金を使った〉

- ・会社員時代の貯金、起業当初6ヶ月間は収入がなくても大丈夫のように。お金がないって言うのは悪いことじゃない。苦境で大きく成長する。(R17さん・B・国外)
- ・現地の人がオフィス持っていて共同でやって。この国では、1円で会社起こせる。ビザは1000万から3000万円 (O2さん・B・国外)

〈融資・投資家から〉

- ・100万円自己資産。東京都助成金創業支援金1500万円、3年間無利子ありがたい。日本政策金融公庫から3000万円。東京都から4000万円 (R19さん・B・複数)
- ・基金をいただきました。世界の人々の財貨基金。1年間でMAX100万円。JICA (E2さん・B・国外)
- ・貯蓄崩しながらクラウドファンディング (O5さん・B・複数)
- ・貯金+国民政策金融公庫 (E6さん・B・複数)

- ・イーコマースでうまくいったことで事業計画書を書くことができ、〇千万のローンを組みすることができた。(R21 さん・B・国外)

〈ほとんど資金は必要なかった〉

- ・必要がなかった (R20 さん・B・国内)
- ・必要なかった。在庫がいらないので。能力だけ (R18 さん・B・国外)
- ・サービスだけなので、自己資金 (R2 さん・B・国外)
- ・自己資金プラス銀行借入れ (L3・B・国外)
- ・0 円。自宅のテーブルで。(O4 さん・B・国外)

【カテゴリー C】

〈貯金を使った〉

- ・資本金最初は 900 万円。今は 5000 万円。株式は、自分が三分の一、元夫が三分の二にしたので彼が社長だった。ビザ取得に 500 万円かかった。今は、3000 万円くらいかかるらしい。(I3 さん・C・国外)
- ・香港人のシェアホルダーのビジネスパートナーと共同で (I2 さん・C・国外)

〈融資・投資家から〉

- ・初めて起業するときに父親から 100 万円借りた。1 年で芽が出なかったら結婚しなさいと言われていた。その 100 万は半年で返した。今は、仕事がゲームみたい。こうやったら売上が上がるとか。女性のエンジェル投資家に支援してもらっている。自分の貯金は一円も崩していない。(O9 さん・C・複数)
- ・ワーキングビザを自分の会社でサポートしたかった。そのためには、最低資本金が 1500 万円必要だった。そのお金は自分の自己資金と、たまたま、海外に行くって決めたときに、出資してくれる人がいた。メンターに出資してもらった。返さなくていいし。夢をみんなに語っておくと、その夢にちょっと乗ってみたいなっていう人もいる。会社の売り上げがないとビザが更新できなくなる。今は社員を雇っていない。社員を雇うスタイルじゃなくて、ローカルの人とパートナーを組んでやる方がすき。(R1 さん・C・複数)

〈ほとんど資金は必要なかった〉

【カテゴリー D】

〈貯金を使った〉

- ・当時は助成金もなかった。持っていた 1,000 万円で株式会社を作った。(R28 さん・D・国内)
- ・貯金 40 万円で始めた。儲かってから人を増やそう、儲かったら何かしようでは遅すぎる！先に人を雇って見栄えも良くしておくことで集客できた。(O6 さん・D・複数)

〈融資・投資家から〉

〈ほとんど資金は必要なかった〉

- ・なし (E7 さん・D・複数)

4. 女性が起業しやすい環境

女性が起業しやすい環境にはどんなことが考えられると思いますか、との質問の結果を表 3-3 にまとめた。家族の理解、夫の理解、子どもの自立、社会環境、助成金、必要なものに分けて表にした。環境はもう十分であるという意見の中に、女性の甘えについて回答いただき、表の中にも加えた。

【カテゴリー A】

- ・二人子育てして、シングルで子育てのサポートは大事。最初は稼げない。初動の時に両親に同居させてもらった。海外で日本のことを宣伝したいので、日本政府や都道府県に援助してもらいたい。海外の補助金も日本の補助金も使えない。(R8 さん・A・国外)
- ・スタートするときの手続きの簡単さ (R6 さん・A・国外)
- ・誰にも頼らないで生きていかなければならない切迫した状況。最初から高望みしないで、できることから始められる小さなチャンス。起業に失敗した時に何とか対処できる蓄えがある、もしくはサポーターがいること。(L2 さん・A・国外)
- ・お金資金。結婚していたら、家族の協力がないと (R12 さん・A・国外)
- ・ご主人の理解。自分の意志が強い。何でもないことをコツコツできる人。すぐ結果を欲しがっている人。他人の評価が気になる。人の目。人間やるときはやるね (R15 さん・A・国内)
- ・家族のサポート、フレキシブルな育児支援サポート、相談応援しあえる仲間。主人は、起業の最初からサポートしてくれている。家事もかなりしてくれている。ご飯はほぼ私がしているが、他の 9 割の家事は家族がやってくれている。仕事しすぎと息子に言われることも。最近は忙しく、自分のコーチングセッション、トレーナー活動、学びの三本立てでやっていた。朝 9 時から 3 時間、昼 2 時間、お昼、午後から 4 時間 (R25 さん・A・国外)
- ・マレーシアは女性の起業家が多い。女性管理職も多い。(K1 さん・A・国外)
- ・前提として、男女問わず経営に必要な基本的な教育(会計、法律など実務面中心に)が起業前に必須かだと思います。その上で女性だから、主婦だから、という偏見や思い込みに負けずに何をするかをしっかりと決める意志力と家族の協力かだと思います。女性向けを強調する起業塾、コンサルに関しては、本当にビジネスを学ば

表 3-3 女性が起業しやすい環境

	〈カテゴリー A〉	〈カテゴリー B〉	〈カテゴリー C〉	〈カテゴリー D〉
家族の理解	家族の理解 家族の協力	家族の理解 夫婦仲が良い	応援してくれる家族	日本は意外に女性が強い
夫の理解	ご主人の理解 9 割の家事は夫	ご主人が応援してくれる	旦那さんが応援してくれない と絶対無理	ご主人の理解
子どもの自立		子供が自立している	子どもに自律させて小さい頃 から家事をさせる	
社会環境	女性が社会的に自由で自立し ている存在だと認められてい る社会	環境は自分で整える	女性同士が助け合うのが大 事。女性同士協力し合うこと に尽きる。	そもそも、事業としてやれて いる人はほとんどいない
助成金	日本の女性起業家支援はかな り整っている	女性・若者・シニアには助成 金がたくさんある		今は昔よりも起業しやすい。 昔は銀行融資が借りられな かった
必要なもの	公的な場所で無料で学べる情 報等をもっと広めていく必要 がある	個人の資質の問題	女性同士が助け合うのが大事 女性同士協力し合うことに尽 きる	自分自身を磨くこと
女性の甘え			女性は、無自覚の甘え	女性は甘えすぎている

筆者作成

せる目的から離れてしまっているところが多いと感じました。例えば、内容が価格に見合わなかったり、友達を作ることが目的になっていたり、塾長の商品やサービスを買わせることを目的にしているものも多く見られます。男性と比べて女性の方が人から誘われてコミュニティに巻き込まれやすい傾向があると思います。以上のことから、地に足のついた起業を継続させるためにも女性は男性よりも経営の基礎を学ぶことが大切だと感じました。一方で、日本の女性起業に対する支援（女性に対する補助金など）はかなり整っていると感じます。公的な場所で学べば開業前に費用をかけずに支援を受けながらスキルを磨くことができるので、そういった情報をもっと広めてゆくことが大切だと思います。（R14 さん・A・国内）

- ・女性が社会的に自由で自立している存在だと認められている社会が必要。たぶんイスラム圏のような国で起業するのはとても難しいのでは？（R24 さん・A・国外）
- ・家族の理解。子供がいるなら預けられる場所が必要。自分の時間。時間の確保。時差。集中できる環境（R26 さん・A・国外）
- ・女の人には家族ご主人の理解。子供も応援してくれる。人を助けたいとか。（L1 さん・A・国外）
- ・子育て、家事、仕事、この国では外注社会。できる人がやればいいじゃん。パーフェクションを求める社会は一方でつらい。（R7 さん・A・国外）
- ・家族の理解と協力者がいること（I1 さん・A・国外）
- ・好きだからやる自分、確かに不安もあるし困難もある。振り返れるかな。病気になるれば潔く。（R9 さん・A・国外）
- ・女性のほうが繁栄する（E1 さん・A・国外）

- ・日本は先進国なのに女性の活躍は下から数えたほうが早い。女性の活躍ができない理由。環境・サポート。女性の考え方を変えていく必要がある。人と比べると、減点主義を変えていく必要がある。（R10 さん・A・国外）

【カテゴリー B】

- ・女性はすでに起業しやすい環境にある。東京都女性若者創業支援金。EY 監査法人。ウーマンアワードとか。女性だけの起業支援がある（R19 さん・B・複数）
- ・家族・夫の理解。家事を男性に。これは教育しかない。（E2 さん・B・国外）
- ・多様性、ダイバーシティ。東京の満員電車は無理。中国は、若い人の方が優秀。若い人の方が役職についている人が多かった。共働きが基本。女の方が強い。（E5 さん・B・複数）
- ・家族の理解。旦那さんとの夫婦関係。旦那さんに優しくしていますか？家は片付いていますか？ご飯は作っていますか？そして、コミュニケーション能力。新しいご縁は大切！あったかい家庭！（R17 さん・B・国外）
- ・自立した環境。女の子教育にも関わる。一人の人間として精神的に自律自分の時間を持てることにつながる。（R20 さん・B・国内）
- ・アフリカはレイプもある。エイズ 20%。女性の行政トップ。州知事もいる（O5 さん・B・複数）
- ・社会が見る目が違う。自分の家族との関係。配偶者との関係。サポート。応援しあえる環境（R18 さん・B・国外）
- ・覚悟。ビジネスやっていく中では、男社会。美容業界も、管理職、問屋など全て男社会。横のつながりが多

い。資金面も男の人は下心があってやってくるので、それに抵抗しながらまっすぐにやっていくのが大変。女性の起業、リスクある。全部なくしてもよいか。97%はみんな失敗している。お金なくなる、家族や自分の命をなくす人もいる (E6 さん・B・複数)

- ・イスラム教の国とかじゃない限りないと思う。(E3 さん・B・国外)
- ・女性の方がしっかりしている。(M1 さん・B・国外)
- ・ご主人が応援してくれる。それぞれ子供が自立している。家のこともできる。(O2 さん・B・国外)
- ・①想像力イマジネーション、知識からは過去のものしかない。②決断力 決める→やるかどうか③行動力アクション (R16 さん・B・国外)
- ・シンガポールにはジェンダーについてあまりない。女性と男性は平等。メイドさんが一家に一人必ずいる。子供のお迎えもしてくれる。女性の支店長も普通にある。妻・母としての役割。男性には徴兵制度が2年間あるので、女性が先に昇進はよくある。生活費が高いので共働きしないとやっていけない。(R21 さん・B・国外)
- ・個人の資質の問題。自分で整えるべきもの。母から、子供のころから、女も仕事をしないとって言われていた。考え方次第。(L3・B・国外)
- ・女性のゴールドコーストでの起業は簡単。(O4 さん・B・国外)

【カテゴリー C】

- ・やる気のある女性が輝いている姿を見て、感化する人が増えると思う。社会が子どもを預けることをよしとする環境が当たり前 (I3 さん・C・国外)
- ・バン格拉2社、日本1社、シンガポール1社あるが、女性だからとかはあまりない。ムスリムの女性は軽視される。シニアを敬う。CEOの見た目の問題。自分は若く見られる傾向があるので、不利。(O8 さん・C・複数)
- ・環境は人それぞれ違うので、これは一概に言えない。結婚、子供、など付加要素が人によって様々なので。(I2 さん・C・国外)
- ・ルワンダは女性の起業家も多くて、女性の社会進出も多い。男性人口がジェノサイド(大量虐殺)で少ないって言うのもあって、女性が活躍してきたっていうのもあって、女性はすごく頑張っているっていうのがある。ルワンダ人は、女性起業が多いですね。(M3 さん・C・国外)
- ・子育ての両立。子どもは自立させ、誰とでもうまく付き合えるようにする。家事も小さい頃からさせる。ママの仕事を全面応援する子供にする。お母さんが楽しそう。お母さんが HAPPY だと僕たちは平和だ！

HAPPY をベースに。(O9 さん・C・複数)

- ・応援してくれる家族。出張行くなら、旦那さんが応援してくれないと無理。(O9 さん・C・複数)
- ・女性同士が協力し合うことにつきる。女性の見方は女性。女性同士が協力していないこともある。足を引っ張り合うこともある。子育ての時も助け合う。男性とは考え方が違う。仕事もするし、子育ても家事もするしというマルチな考え方が理解できるのは女性。助け合いを共有できる環境。女性同士が助け合うには、自立して自分の人生を楽しんでいる人。どうして助け合えないかって言うと、自分の実力以上のことに手を出している人は他の人に手を出してあげられない。(R1 さん・C・複数)
- ・無自覚の甘えがある。起業したい WANT だけだと負ける。うまくいかなくなっても、いっかあ！と思えることが必要。何が何でもと研究することが大事、MUST。(R27・C・複数)

【カテゴリー D】

- ・逆差別があって、女性は恵まれている。国内だと、女性は甘えすぎたと思う。(E7 さん・D・複数)
- ・今の女性は起業しやすい。昔は銀行が融資してくれなかった。(R22 さん・D・国内)
- ・女性だからと言って損をしたことはない。起業家交流会に行くとほぼほぼ男性。女性だからとかは、自分は意識していない。(R28 さん・D・国内)
- ・日本は男尊女卑っていうけど嘘。女性が財布を握っていて、男は小遣い制だったりするでしょう。女性は強いよね。男の嫉妬。どの国でも女性はパワフル。(O10 さん・D・国内)
- ・ご主人の理解。女性の起業は難しい。出産育児など逃げる口実、泣く、甘える満載。世の中をわかっていないから女性はすぐやめる。めっちゃ一生懸命やればみんな助けてくれる。自分を磨くこと。(K3 さん・D・国内)
- ・中国は男女差がない (R23 さん・D・複数)
- ・起業できない理由①子供がいる②お金がない③主人が反対する。女性で起業といっても、カフェ・ケーキ屋さん、自宅でネイルサロン…失敗してもリスクがない形を望むのだと思う。でもこれでは大きなことはできない。そもそも女性は社会の仕組みを知らない。勉強が不足している。だから起業家は圧倒的に男性が多い。自分がエステのお店をやろうとしてエステシヤンの学校に行くのか、エステシヤンを雇って経営をしたいのかで違ってくる。専門技術を身に付ける必要はない。経営者はお金と人についてきちんと学ばなければならない。人とのコミュニケーションが実は難しく、とても大事。(O6 さん・D・複数)

表 4-1 起業の動機

	〈カテゴリ A〉	〈カテゴリ B〉	〈カテゴリ C〉	〈カテゴリ D〉	合計
仕事が大変または家庭と仕事の両立で悩んだ末、起業	7 名	3 名			10 名
自分のやりたいことがみつきり起業	9 名	12 名	6 名	5 名	32 名
仕事の流れでたまたま起業することになった	0 名	2 名	1 名	2 名	5 名
解雇されたため起業	1 名	1 名	1 名		3 名
大震災・地震で国外避難起業	2 名	1 名		(1 名)	3 名
副業で稼げるようになり起業	1 名	1 名			2 名
ビザのために起業	2 名				2 名

筆者作成

第 4 章 調査結果〈内的環境〉

1. 起業の動機

起業の動機は多様であるが、表 4-1 が示すように、自分のやりたいことがみつきり起業したという人が最も多かった。また、家庭と仕事の両立に悩んでの退職と起業は、女性に多く見られると推測される。今回 57 名全員の起業の動機を記すと以下のとおりとなった。「起業の動機が解雇、離婚、家庭の事情」だった方は、個人情報保護のため、仮名表記を行わなかった。

【カテゴリ A】

(1) 仕事と家庭の両立が難しく、退職し起業

- ・アメリカの大学に留学し、世界数か国で仕事をした。部下にコーチングをしていた。ビジネスをサクセスに導くには、どの会社に入るかではなく、どういうチームで働かが重要。どういうボスカ、そのカルチャーが大事か、女性に対する理解があるか。会社勤めでは、仕事と子育ての両立に悩んだ。日本人女性は子育て中、レベルを落として働いている。もったいない、やりがいがない。競争力が落ちた。日本の女性にもっと輝いてほしいので、コーチングで起業した。(R4 さん・A・国外)
- ・中学生の時から海外に行きたいと思っていた。日本の大企業で英語を使う仕事に就職するも、仕事内容が合わず退職。その後、小企業の社長秘書。英語ができるのは社長と自分だけなので、色々やらせていただいた。マーケティング、海外出張。交渉とかの通訳もしていた。その後海外へ。結婚、出産、現地で就職。高給ではあったが、多忙すぎて退職し、その後起業。やりたいということよりも、会社で人に使われて働くのが嫌だなと思った。(R11 さん・A・国外)
- ・昔から英語に興味があった。海外留学し、出会った彼と結婚。海外に移住し、会社勤めをしていたが、長時間の勤務時間もあり、大きなプロジェクトが終了とともに退職。海外はお手伝いさんを雇えるので子育てには最適。(R7 さん・A・国外)
- ・外国人と結婚し、海外で働いていた。子供が生まれて 3 年間産休育休とったが海外での会社勤務が大変だった

たので、その後退職し、起業。人と関わって起業したかった。現地の言葉ができない駐在員の妻はネガティブな考えの方が多いので、安らぎを与えたい。(R3 さん・A・国外)

- ・海外での企業勤務が時間的にハードだった。育児と仕事のバランスや、自分の好きな仕事を形にしていなことにフラストレーションを感じていたため退職し起業。海外にいと特に、自分の好きなことや個性を生かせるような仕事に就くことは簡単ではない。外国人として言葉のハードルもあるし、学歴や職歴がネックになることもある。そんな状況の中で自分が納得できる仕事と考えると起業という言葉が浮かんた。(R25 さん・A・国外)
- ・親の介護の関係で仕事を退職したため、時間と場所が自由になる働き方を模索して、気がついたら個人事業主になっていた。特に起業することを目指していたわけではなくて消去法でできることを探して行ったら起業に行き着いた形。(R14 さん・A・国内)
- ・結婚をして海外に住んでいた。外資系航空会社で勤務したが体調を壊し休職した。その後、自分の興味があることで起業した。(E1 さん・A・国外)

(2) 自分のやりたいことがみつきり起業

- ・小学校のころから海外に出たいとずっと思っていて、結婚する人は外国人だと思っていた。オーストラリアに 1 年間留学した。就職先は海外に行けるところで探した。出産・育児の経験など、自分の体験を伝えたくて起業した。(R6 さん・A・国外)
- ・息子が二人とも社会人になったタイミングで、ずっと胸に抱いていた移住と起業。子育てでいろんな人に助けていただいたので恩返ししたいなと思っている。(R8 さん・A・国外)
- ・大学時代アメリカに留学。日本で就職したが体調を崩して退職。留学時代の友人を訪ねてヨーロッパへ旅行。その後現地で就職、結婚。子供を出産後、自分はというお母さんになりたいんだろうと考えた時に、好きなことをやって生きる姿を見せたいと思い、資格取得後起業。(R12 さん・A・国外)
- ・夫は外資系の企業で約 10 年勤務後、将来を考え、英語圏の国へ移住を希望。その心の奥には日本の社会の堅

苦しさや会社員生活の大変さ、また長女が小学生時代にお受験という言葉がはやり始めて日本の将来の子供たちの生活環境が不自然なものに変化しつつあるように感じて、日本脱出を考えた。下見に来た時に自然環境の素晴らしさに感動して、永住権ビザを申請。現地で通用する資格を取得し起業。その後、もっと時間的にも場所的にも自由に仕事をしたいと思う気持ちがつのり、夫との離婚をきっかけに、自分で自分のビジネスを持とうと思った。(R24 さん・A・国外)

- ・自分がやってみたいと思った仕事があったが勇気がなかった。どうやってなるかがわからなかった。勉強不足だった。でも、ある日、夫が仕事に必要な道具をプレゼントしてくれた。やり始めるまでに 3 年かかった。家族にやるぞ！と宣言し、ようやくスタートした。(R5 さん・A・国外)
- ・日本で就職し、結婚後は夫の国に移住。そこで、日本でしていた仕事を移住先でも継続していたが、もっと工夫したいと感じ、起業。(O1 さん・A・国外)
- ・一人でも多くの方に天然素材の良さと環境に優しい服を伝えたいと思った。海外で起業しようとしたきっかけは、何もしない人生はあり得ないので、素晴らしいチャンスに恵まれたなら、それが転機であり、使命だと思った。(I1 さん・A・国外)

(3) 仕事の流れで起業・再就職がなく起業

- ・結婚、子育てのため仕事をやめて専業主婦をしていた。洋服を買うことでストレス発散していたが、家庭と自分の物以外にお金を使いたくなった。資格取得後起業。自分を知って自分を満たす。お母さんが変わることによって子供が社会貢献をするようになる。(R15 さん・A・国内)

(4) 解雇、離婚、家庭の事情がきっかけで起業

- ・離婚した時にいろいろあった。そのときにコーチの資格を取った。今悩んでいる人に還元していきたい。
- ・16 歳で 3 週間アメリカに交換留学。その時に会った彼と長い時間を経て結婚。15 年間アメリカ企業で働いたが、存在感をうまく発揮できなかった。その時、女性のリーダーシップやコーチングに出会い、解雇されたと同時に起業。日本の固定観念で働き方がもはやしている、サイドビジネスをしたい方向けに、働き方は 1 つじゃないと伝えている。

(5) 震災・地震で国外へ行き、海外での就職は難しいため起業した

- ・東日本大震災が起こり、夫の出身国へ移住。日本での国家資格が使えず、違う仕事で起業。(R26 さん・A・国外)
- ・3.11 の地震で、日本での子育てが不安になり海外移住を決意。永住権を申請してから許可が下りるまでに、5 年かかった。教育目的のために移住。子供の学費は

高額だが、永住権があれば高校まで 0 円。その体験を知りたい人がいて、仕事にすることになったのが起業のきっかけ。(R13 さん・A・国外)

(6) 副業として起業の準備。事業として成り立つようになり起業

- ・現地日本人コミュニティは小さくて村社会だから、鬱になって帰国しちゃう人がたくさんいた。とてもいい国なので、もっと ENJOY してほしいと思っていた。週末に副業としてやっていたが、仕事が増えてきてこれは独立できるかもと思い起業。(K1 さん・A・国外)

(7) 海外に住むためのビザ取得のため、起業

- ・日本の大学では現代美術を学び、大きなイベント、街作りイベントを行っていた。アーティストとして生きていくために、一度外に出て勉強したくて渡欧した。渡欧中に海外での暮らしが自分の性に合っていると思い、ビザを取得するために現地の大学に入学。卒業後、現地に滞在するためのビザがアーティストビザという特殊なもので、自分の専門職でしか働く許可が出ず、0 から自分の持っているスキルだけで生計を立てなければならなかった。それが起業しようとしたきっかけだと思う。(L2 さん・A・国外)
- ・短期の旅行で 2 度来て、1 回目はわからなかったが、2 回目は心打つことがあり、住んでみたいと思った。住むならビザが必要で起業しないといけなかったから起業した。(R9 さん・A・国外)

【カテゴリー B】

(1) 仕事と家庭の両立が難しく、退職し起業

- ・海外で働くきっかけは留学。会社に勤めたが子育てのために退職。人材派遣の会社や、カフェをやっていた。いくつか事業をしたが、なかなかうまくいかず大変だった。現在は、オンラインのスクールをやっている。(R16 さん・B・国外)
- ・自分は大学の時に一年間交換留学をした。あの時に味わった経験が忘れられない。大学を卒業してから新卒で旅行会社。当時は月 2 回添乗していた。夫の転勤で海外に来た。会社に勤めそこで出産を 2 回経験したが、2 か月しか育休をとれなかった。過労死レベルに多忙だったため、死ぬくらいなら、起業しよう！と思った。0 から 1 を作り出したい！(R2 さん・B・国外)
- ・結婚後、夫とアメリカに留学。東京勤務後、海外に転勤。朝 7 時半から夜 7 時半まで保育園で大変だった。日本で流行っているものに目をつけ、この地で製造して売ろうと思った。(E3 さん・B・複数)

(2) 自分のやりたいことがみつかり起業

- ・前職で海外事業部を作った。あるイベントを主催していて、社会に貢献している経営者を見てかっこいい！と思ったと同時に、自分もやりたくなった。日本の人

口が減っている中、日本自体終わるなって思っていた。起業したいって相談されるけれど、自分は起業してなかったから、うまくアドバイスできなかった。自分も旗建ててやろうと覚悟した。海外での起業は、ソフトバンクのコワーキングスペースが世界中にある。そこをオフィスにした。(R19さん・B・複数)

- ・日本の上場企業に勤め事業部長にまでなっていたが、この先ずっと定年までこのまま働くのはどうだろうという思いが生まれ、1年かけて後継者を育てて退社。退職後に起業。人のつながりで、流れで仕事が増えていった。(O7さん・B・複数)

- ・育児しているときに仕事をしたかった。周りにはキャリアを積んでいる人もいて、どんどん上に行っていた。閉塞感があった。就職案内を見てみたがなかったの、資格取得後起業した。(R20さん・B・国内)

- ・日本の大学卒業後、アメリカの高校で日本語を教えた。その後アメリカの大学院の博士号を取り、夫と知人で合同会社を起業。自分が代表。(R18さん・B・国外)

- ・アメリカの大学で芸術を専攻、アメリカで就職。いったん帰国してアルバイト。大手で英語講師、ティーチャートレーナーをしていた。出産を機に辞めて、主人の転勤で海外に。駐在のことを日本に発信していきたいと思い起業。(O2さん・B・国外)

- ・何で起業しようとか決めずに16年勤めた上場企業を退職した。事業部長までやっていて、次は支社長になるか役員くらいしかなくて、おじさんをまとめていく自信もなかったし、会社で人生尽くすのはどうか？と思って1年かけて後継者を育てて辞めた。仕事を辞めた後は独立して3年半くらいふらふらやっていたけど、たまたま今のビジネスパートナーと出会い今がある。自分は、人とのつながりで仕事ができている。(O7さん・B・複数・国外)

- ・大学卒業後、勤めたあとに独立。アフリカでバイオマス燃料の新規事業に携わり、資金はすごく入っているのに農民にはいきわたらないことを知った。本音を知りたいからスラムの中で生活しながら起業。(O5さん・B・複数)

- ・頼まれてフランチャイズでお店を出していた。そこをやめて、韓国に旅行した時に3000円くらいのシートマスクをお土産に買ってきたら友達にすごく好評だった。これは日本でも売れる！これはいける！と思って起業。(E6さん・B・複数)

- ・日本で働いて、結婚してバツイチ。直感で、外国で働きたいと思った。アメリカでノマド生活1年間の後、アフリカへ行った。物乞いをしているのは女性や子どもばかり。学費が払えないから教育を支援ではなく、お母さんが仕事をして女性が自立すればと思った。115人のシングル女性にインタビューしてみて、お金

がないのは仕事がないからということがわかり、女性に雇用を作ろうと思った。(E2さん・B・国外)

- ・大学卒業後この国に留学し、就職が決まって駐在に。その後誘われて、この国で起業することに。その後は日本でも起業。(E5さん・B・複数)

- ・高校卒業したら海外へ行こうと決めていた。親は自営業をしていて「ごめんね、無理だわ。」言われていたから、自分で2～3年アルバイトをしてお金を貯めて留学をした。4年後日本に帰国。給料低くて残業も多く大変だったが、自分のキャリアを高めるために頑張った。今後のために、自分は何をやったのか（大手の仕事をした）という自己主張をしたかった。しかし、体調不良になり退職。そのとき、アロマ・ハーブなど自然のもの、自然の香りで体調が良くなった。趣味で石鹸作りを始めた。一人一人にあわせたレシピで作った石鹸が好評で、会社やオンラインも作ってという声があり起業。(E4さん・B・国外)

- ・入学した大学は、大学生の時から起業している人が多かった。学生時代、途上国をバックパッカーで旅行していた。起業すると決めた国は、物価も安いし仏教国で良かった。(M1さん・B・国外)

(3) 仕事の流れで起業・再就職がなく起業

- ・日本では先生をしていた。子供の日本語が強くなったので、現地で日本語を自分の子供に教えようとしたら、ママ友からうちの子も一緒に見てほしいと言われて個人事業主、リビングで4人からスタート。その後会社になった。(O4さん・B・国外)

- ・デザインといえばイタリアしかなかった。イタリアのデザイン事務所にいて修行→独立が普通の流れ。自分もパートナーと会社を立ち上げた。(L3さん・B・国外)

(4) 解雇、離婚、家庭の事情がきっかけで起業

- ・リーマンショックでリストラされ、やむを得ず起業。インターネットで何かできるはずだと思い、オンラインで90日間学んでから起業。海外に出たのは、個人の失敗が他の人との連帯責任になる、そういう日本の閉塞感が嫌だった。

(5) 震災・地震で国外へ行き、起業した

- ・25歳まで普通にOL。自分の兄弟はみんな留学経験者、親戚もインターナショナルスクールに通っているとか、外国人と結婚しているとか親戚の集まりは英語で会話していた。4人兄弟の末っ子の私だけ留学させてもらえなかった。不謹慎だけど、26歳の時に父が他界して、ようやく念願の留学ができることになった。26歳でボストンに留学したけれど挫折してしまった。日本に帰って復職しようと思ったけど、日本は自由度が低くて、起業した。その後2011年、3.11が起きて。阪神淡路大震災も大阪で経験。地震がものすごく怖

い。周りのスタッフさんにも申し訳なかったけれど、翌日から逃亡生活。数日後には海外へ。主人は仕事してもらわなくちゃいけなくて、日本に住んでいる。主人の送ってくれるお金だけじゃなくて、自分でも起業しないとダメかな？と思った。ここは地震もほとんどないし、楽園みたいないいところ。(K2 さん・B・国外)

(6) 副業として起業の準備。事業として成り立つようになり起業

- ・海外でサラリーマンをしながら、少しずつ起業の準備をしていた。3 年間ぐらい副業をしていて、その中の 1 つがすごく伸びたから独立した。(R21 さん・B・国外)

(7) 海外に住むためのビザ取得のため、起業

- ・日本で仕事をしていた。夫婦で海外に住もうと決めて移住。この国に滞在する日本人向けに起業。(O3 さん・B・国外)

【カテゴリー C】

(1) 仕事と家庭の両立が難しく、退職し起業

(2) 自分のやりたいことがみつかり起業

- ・小学校の頃お母さんから国際協力の話をして、地球環境について関心を持った。ベトナムで地雷撤去の話では、子どもがサッカーをしていて片足を失うとか、アフリカの少年兵は、親を殺さないといけなくなったとか。生まれた場所でこんなに環境が違うことに衝撃を受けた。大学を卒業してから就職しないで旅行をしていて、訪れた場所で起業を決めた。(I3 さん・O・国外)
- ・6 歳の時に湾岸戦争やソマリア危機をニュースの映像で見て世界平和について考えるようになった。将来は世界平和に貢献したいという思いをもった。スラムエリア開発プロジェクトに参画したとき、NGO という非営利組織における資金面の問題や、自分の当時の能力や経験のなさに限界を感じた。そこで、まずは民間企業でビジネススキルや問題解決能力を磨きたいと思い就職。その後退職して起業。JICA・NGO・NPO・ワールドバンクにはいかない。継続性拡大性がやりにくいので、民間企業プライベートカンパニーでいく。(O8 さん・C・複数)
- ・子供が小さいうちは、海外で住みたいって思った。日本は子育てをしにくい。家事もメイドさんがやってくれる。もともとホームパーティが好きで、人が集う場所を創る基地になるところを作ろうってなり、レストランを立ち上げることを決めた。シングルマザーの雇用創出がコンセプト。うちが儲ければ地域もよくなって、地域がよくなればそのよかったお客さんがうちにきてくれてまた儲かり、そのお金が地域に回るって

いう風に。ほとんどの外国人の家では住み込みや通いのメイドさんがいる。(M3 さん・C・国外)

- ・日本の会社のシステムが合わなかった。10 回転職した。解雇されたことも。女性が軽視されていたことに不満をもっていた。25 歳のとき日本で最初の起業。アメリカで流行っていたので次は日本で流行するという確信があった。その後アメリカで起業。海外だと、会社が売れるし、女性がやりやすいから。(O9 さん・C・複数)

- ・離婚後、子供を連れて国外に住む友人夫妻をたずねた。その国が気に入る、何度か訪れ、起業することに。(M2 さん・C・国外)

(3) 仕事の流れで起業・再就職がなく起業

- ・日本で就職し、入社したからには 1 位になろうと決めてとにかく勉強し頑張った。たまたま別の仕事で海外を訪れ、ここで仕事をしたいと思ったのがきっかけ。全く計画的なものではなく、結果そうになっていた感じ。(I2 さん・C・国外)
- ・日本で OL をしたのち結婚、主人の海外赴任に帯同。帰国後、当時は仕事を辞めたら、次に働き方って言うのがなくて再就職も派遣もなかったので起業。流れに乗って、仕事は決める。国内ではいくつか会社もやったし、0 から作るってことが好きなので、もう一度初心に戻って、最後は海外起業。移住した段階では、何で起業するかを決めていなかった。まずは、マーケットを見てからだと思った。何がないか。みんなはどういうものをほしがっているか。(R1 さん・C・複数)

(4) 解雇、離婚、家庭の事情がきっかけで起業

- ・経済的に厳しかったので小学校の時から内職をしていた。高校 2 年生の時、お金がなくて虐待がひどく一家心中か起業しかなかった。作家はペンと原稿用紙さえあればできると教えてもらい、作家をやっていた。お客さんが何を望んでいるのかを出版社から指示されて、流行っているネタ、相手のニーズに合うものを書く仕事。相手が何を望んでいるか、子供ながらに一生懸命考えた。出版社には第 4 締め切りまであり、99% の作家は第 4 締め切りに出す。だけど自分は必ず第 1 の締め切りで出し、喜ばれた。相手のニーズがわかると相手の満足度を高めて料金を上げることができるとわかった。世の中にニーズがあるもので起業。

(5) 震災・地震で国外へ行き、起業した

(6) 副業として起業の準備。事業として成り立つようになり起業

(7) 海外に住むためのビザ取得のため、起業

【カテゴリー D】

(1) 仕事と家庭の両立が難しく、退職し起業(2) 自分のやりたいことがみつかり起業

- ・会社勤めをしていたが社長と意見が合わずに退職。別な会社に就職を考えていたが、自分のやりたいことが明確なので、社長と合わなくなるとまた辞めることになると思い独立した。(R28 さん・D・国内)
- ・アメリカの大学にいたころに初めて起業した。5 ドルのジーンズ、50 セントの T シャツを日本に送り、原宿の古着屋で売ってもらった。毎月 100 万円もうかった。日本で出産。自分の子供の教育のために起業した。(O10 さん・D・国内)
- ・自分の両親が、商売人であった。子供の頃から、ここだと一人当たりいくらだね、個々の店の売り上げのうち、儲けはこのくらいあるだろうね…などと日頃から商売について家族での会話があり、自分も将来は起業するだろうとなんとも思っていた。会社勤めをして、営業を学んだ。入社して 3 カ月目には一つの店舗を任された。3000 万円売り上げ目標をどんなふうに分けるのか、業務日誌の書き方、数値の見方など、たくさん教えてもらった。(今の経営に役立っている) 自分の子供の教育のために起業。海外進出を考えたまっかけは、3.11 です。東日本大震災で先生が自国に帰ってしまい、これはリスクが高い。海外にも拠点を作らないと…と思った。(O6 さん・D・複数)
- ・周りに迷惑をかけても当然みたいな会社について、嫌だった。女性ならではのきめ細やかな仕事をしたかった。親の会社を兄弟で引き継いだが権力争いも嫌で、独立した。(K3 さん・D・国内)

(3) 仕事の流れで独立、起業・再就職がなく起業

- ・小さいころから、こちらの国に住むのが夢だった。この国でアルバイトをしたり勤めたりしながら、流利的に会社を作り仕事を受けることになった。プレッシャーがすごかった。自分は 0 から 1 を作るのが好き。(R23 さん・D・複数)
- ・小さな出版社でコピーライターをしていた。隣のデスクの人に一緒にフリーでやっていこうと声をかけられて起業した。サラリーマンが向いていなかった。自由に働きたいと思った。(E7 さん・D・複数)

(4) 解雇、離婚、家庭の事情がきっかけで起業(5) 震災・地震で国外へ行き、起業した(6) 副業として起業の準備。独立を目指すため就職して学ぶ。事業として成り立つようになり起業

- ・大卒新採用で就職、3 年で退職。その後別な会社に勤め、そこで会社の資金繰りなどを覚え、財務・簿記の資格もとって、のちに起業。(R22 さん・D・国内)

(7) 海外に住むためのビザ取得のため、起業

2. 起業するにあたっての不安

起業するときに不安はありましたかという質問の回答結果を表 4-2 にまとめた。不安がないと答えた方は、カテゴリー A は 19%、B は 30%、C は 62%、D は 86% であった。

【カテゴリー A】

〈不安がなかった〉

- ・不安 ない。怖いもの知らず (R8 さん・A・国外)
- ・不安ない (R6 さん・A・国外)
- ・不安ない。店も在庫も持たずそんなにリスクがなかった。もっと早くにやっておけばよかった。(R4 さん・A・国外)
- ・特にありません。不安だと思う前に選択肢がそれしかなかったため。(R14 さん・A・国内)
- ・不安はありませんでした。それよりも資格の取得の勉強に追われて大変でした。この資格を取得すれば起業はできると信じていたので、起業することじたいの不安はありませんでした。
- ・あまりなかった。昔から何とかなるという前向きな感じ。(R7 さん・A・国外)
- ・全くなかった。しなければならぬという使命感！離婚した。これしかない！勢い。(E1 さん・A・国外)

〈不安があった〉

- ・経済学や経営学などはまったく学んでいないし、ビジネスに必要な言語もましてや日常会話さえも完璧に身につけていたわけではなかったので、何か自分で処理できない問題が起こるかもしれないことには不安を感じた。だから、自分で解決できないかもしれないようなリスクは負わないように、確実に少しずつ生活費を稼ぐこと、無駄遣いしないように気をつける暮らしがしばらく続いた (L2 さん・A・国外)
- ・誰も来てくれなかったらどうしよう。安定していない (R12 さん・A・国外)
- ・怖かった。決めたことを宣言したとおりにできるかどうかわからなかった。期日を守れるかどうか。最初は自転車操業だった (R15 さん・A・国内)
- ・初めての経験だったので果たして形になるのか、自分に人からお金をいただくような仕事ができるのかどうか。(R25 さん・A・国外)
- ・サービスは提供できるのか、また始めたことを諦めずにずっと続けていけるのかも不安でした。
- ・お金が続くのか。自分でできるか。はじめは眠れない日々が続いた。(K1 さん・A・国外)
- ・不安だったことは、それまで、経理、会計報告、ビジネス登録、宣伝広告など事務的なことはすべて夫がやってくれていましたので、それらを自分がやることは不安に感じました。(R24 さん・A・国外)

表 4-2 起業への不安

	〈カテゴリー A〉	〈カテゴリー B〉	〈カテゴリー C〉	〈カテゴリー D〉
不安がある	お客様に届くかどうかが不安だった	ビジネスが初めてだったので	自分に自信が無かった	売上がないのに借金したこと。
	誰も来てくれなかったらどうしよう	やったことがなく見通しが立たない事	漠然とした不安があった	会社を作る前に社員を採用したこと。
不安がない	安定していない	全部が分からないから何となく不安。	絶対成功するという自信しか無い。	ないない。
	食べていけるかな？本当に自分のやりたいことなのか？	人間関係、人間不信もある	あまり不安ではなかった。	捨てるもんは何もない。
	お金は続くか自分のできるか	やってみないとわからない恐怖	そこまで長く続くとも思っていなかった。若さかもしれない。	お金もない。
	はじめての経験だったので果たして形になるのか	夢と希望しかない！	不安は全然ない。	いろいろ知らないからできた。
	しなければならぬという使命感！	不安はない。在庫が不要。	不安はなかった。自信があった	ない。
	もっと早くにやっておけばよかった。	できるし、やってみよう！	不安はない、お金もない。捨てるものは何もない。	ない。根拠のない自信しか無い。
	店も在庫も持たず、そんなにリスクがなかったです。	不安よりもわくわく、失敗してもサラリーマンに戻ればいいし。	不安はない。起業とか、やりたい放題やって今がある。	失敗するって気持ちは頭からない。
	不安なし 19% (21 名中 4 名)	不安なし 30% (20 名中 6 名)	不安なし 62% (8 名中 5 人)	売上がないのに借金したこと。会社を作る前に社員を採用したこと。
				不安なし 86% (7 名中 6 名)

筆者作成

- ・お客様に届くかどうか不安だった。説明の仕方とか。集客の仕方とか (L1 さん・A・国外)
- ・輸入に際する関税などわからないことばかりで、言葉も大してできない時期だったので全て手探りだったこと (I1 さん・A・国外)
- ・食べていけるかな？ (R11 さん・A・国外)
- ・病気したらどうしよう。家族の人がどう思うかな。お金は大丈夫かな (R9 さん・A・国外)
- ・手続きの仕方がわからなかった。税金についてもわからなかった (R13 さん・A・国外)
- ・失敗したらどうしよう。お客さん来なかったらどうしよう、損したらどうしよう→マインドの問題。メンターが未知の世界を歩くのは、何歩か先を歩いている人の後に続くのが良いと教えてくれた。すぐビジネスコーチを付けた。可能性、強み、大切にしてきた。やるしかない (R10 さん・A・国外)

【カテゴリー B】

〈不安がなかった〉

- ・仕事は好きだから。仕事がない方が不安。
- ・ない。在庫が不要。自分のもっているスキルを売っていく。一か八か。人生をかける。できるし、やってみよう！ (R20 さん・B・国内)
- ・夢と希望しかない。 (E6・B・複数)
- ・なかった。これからは、今までと違うことをやりたいな！それしかなかった。自信はなかった。サラリーマンは名刺あるし安心。 (E3 さん・B・国外)
- ・不安よりもわくわく。失敗しても、サラリーマンにも

どればいいし。 (R21 さん・B・国外)

- ・不安はなかった。 (O7 さん・B・複数)

〈不安があった〉

- ・人間関係。人間不信もある (O5 さん・B・複数)
- ・自信がない。やってみないとわからない恐怖 (M1 さん・B・国外)
- ・うまくいくか怖かった。 (R16 さん・B・国外)
- ・やったことないこと見通しが立たないこと。 (O3・B・国外)
- ・もともとクリエイティブで。ものを販売することは慣れていない。新しいシステム、企画とかがわかるように (L3・B・国外)
- ・ビジネスが初めてだったので。日本の税金、現地の税金もわからなかった。 (E2 さん・B 国外)

【カテゴリー C】

〈不安がなかった〉

- ・不安は全然ない。起業するしか選択肢はなかった。 (R1 さん・C・複数)
- ・不安はなかった。 (M2 さん・C・国外)
- ・あまり不安ではなかった。そこまで長く続くとも考えていなかった。若さかもしれない。強いて言えば、言葉も最初は全く分からず (広東語のコミュニケーションが上手いかず) 悩んだ時期もあった。 (I2 さん・C 国外)
- ・海外では起業したことがなかったので漠然とした不安はあったが、夫はビジネスを学んだことがあり、投資家と組んで仕事をしていたから主人と一緒にならできる

表 4-3 誰に相談したか

	〈カテゴリー A〉	〈カテゴリー B〉	〈カテゴリー C〉	〈カテゴリー D〉
相談していない	5 名	8 名	5 名	5 名
家族に相談した	10 名	7 名	2 名	1 名
家族以外の人に相談した	3 名	3 名	1 名	1 名
たくさん色々な人に相談した	1 名	2 名		
未回答	3 名			

筆者作成

と思っていた。(M3 さん・C・国外)

- ・不安はない、自信があった。自分は中学からハワイに行き来していて、高校、大学の時もハワイに行っていて、アメリカでネイルが流行っていて、10 年後には日本でも絶対流行するという自信があった。(O9 さん・C・複数)
- ・不安はなかったが、自信もなかった。(O8 さん・C・複数)

〈不安があった〉

- ・自分に自信がなかった。(I3 さん・C・国外)

【カテゴリー D】

〈不安がなかった〉

- ・不安はない。捨てるものは何もない。(E7 さん・D・複数)
- ・お客が取れなくても、0 は 0 でどうってこともない。売上げが 0 のときに、コピー機 60 万円をリースした時に、借金のプレッシャーで吐きました。会社を作る前に、一人社員を採用したこと。現金がないと、会社はすぐに倒産しちゃうんですよ。キャッシュって血液なんですよ。(R28 さん・D・国内)
- ・不安はない。根拠のない自信しかない。失敗するっていう気持ちさえない。ひたすらに一生懸命にやる。ただ、起業 1 年目は睡眠薬を飲むことが必要で、神経が立っていた。(K3 さん・D・国内)
- ・いろいろ知らないからできた。起業する前に広告費は何パーセント、レバレッジ…など色々学んでいたら、自分は怖くて起業できなかったと思う。あれこれやるが多すぎて。私は、実際にやりながら同時に覚えていった方が良いと思う。(O6 さん・D・複数)

〈不安があった〉

3. 相談

相談について表 4-3 にまとめた。起業することをだれに相談したかでは、相談していないと答えた人が 23 名 (40.3%) と一番多く、次に家族に相談が 20 名 (35%)、家族以外に相談、たくさんの人に相談と続いた。カテゴリー A は相談する人が多く、カテゴリー D は相談しない人が多いということだった。

【カテゴリー A】

〈相談した〉

- ・夫 自分のやりたいことやったらいい。(R6 さん・A・国外)
- ・母親、友人 (L2 さん・A・国外)
- ・コーチに相談。YouTube ブログインスタの方法など (R12 さん・A・国外)
- ・気づいたらコンサル受けていた (R15 さん・A・国内)
- ・旦那さんに相談しました。他は事後報告でした。(R25 さん・A・国外)
- ・主人に相談した。夫は、何やってもいいよ。好きなことを。コーチもお願いした (R26 さん・A・国外)
- ・周りにいる人にしゃべっていた。お友達とか。(L1 さん・A・国外)
- ・夫に登録手続きのことで相談した。(I1 さん・A・国外)
- ・主人と子供たちに相談したら、いいんじゃない？と言われた。
- ・カナダで起業している友人 (R13 さん・A・国外)
- ・リビングを教室にすることは主人も大賛成だった。(O1 さん・A・国外)

〈相談しなかった〉

- ・していません。家族 (夫) に事後報告 (R14 さん・A・国内)
- ・相談しませんでした。(R24 さん・A・国外)
- ・相談 してない (R8 さん・A・国外)
- ・していない。自分で決めた (E1 さん・A・国外)
- ・していない。自分のことなので、人にどうですかって聞くことでもないと思うんですよ。(R11 さん・A・国外)

【カテゴリー B】

〈相談した〉

- ・夫 (起業家) に相談した。(R19 さん・B・複数)
- ・いろんな人にしゃべっていた。(R18 さん・B・国外)
- ・税理士、会計士に相談。ローカルの人。(E3 さん・B・国外)
- ・お客さま (E3 さん・B・国外)
- ・日本人スタッフには相談した (O2 さん・B・国外)
- ・主人に相談。主人の起業仲間に相談。(R21 さん・B・国外)

- ・主人と信頼できる方に相談した。こっそりやろうと思った。だれかにアイデアをとられると思った (R2 さん・B・国外)
- ・夫と二人で話し合っ。サロンも一緒にやった。(O3・B・国外)
- ・パートナーと2人で相談。じゃあ会社にしようか。(L3・B・国外)
- ・主人に相談した。最初の3年は反対していた。そのあと本気度が伝わったくらいからサポートしてくれるようになった。今では、子供の送り迎えと家事は主人。(O4 さん・B・国外)

〈相談していない〉

- ・相談はしていない。自分の人生だし相談なんかしたくない。もし相談することあったとしたら両親以外の人。若い時は色んな人によく相談していたけれど、相談したら、その人のアドバイスを聞かなきゃ悪いか？とか逆に色々複雑になった。独立するときには、もう誰にも相談しない人になっていた。(O7 さん・B・複数)
- ・ない (R17 さん・B・国外)
- ・ない (O5 さん・B・複数)
- ・ない (E6 さん・B・複数)

【カテゴリー C】

〈相談した〉

- ・結構いろんな人に相談している。いろんなリソースをどこどこをつなげたら自分の事業を成功できるかを常に考えているので、本当にたくさんの人に相談した。飲食を営んでいる人やアフリカでビジネスをされている人など。シンガポールで食品の輸出をしている人など。ルワンダの大使館の人、ルワンダ人にも聞いた。人と人が関わるビジネスである以上はそこを大事にした方がいい。話をしていると、プロセスを応援してくれる人が増える。「その店を育てたのはわたし」って思ってくれる人が多ければ多いほどつながりが増えて、いろいろ声かけてくれたり支援のプロジェクトを組んでくれたりするので、関係人口、応援してくれる人を増やしておいた方がいいかな。(M3 さん・C・国外)

〈相談しなかった〉

- ・特に相談しません。相談するというより流れでそういう位置にいたので。自然となっていた感じです。(I2・C・国外)
- ・相談していない、ほぼ自分で。3年やってダメならやめよう！最後に頼りになるのは自分。主人はサラリーマンなんで、文句も言わないし、分からないし。わからないから、ネガティブなことしか言わない。だから、聞かない。(R1 さん・C・複数)

【カテゴリー D】

〈相談した〉

- ・社長さんに相談。「あなたは組織に合わないよ。」起業している先輩に相談「海外で起業できる人ってどんな人？答えは簡単だ。やったやつだ！」(R23 さん・D・複数)

〈相談しなかった〉

- ・なし (E7 さん・D・複数)
- ・ほぼほぼ相談していない。起業は、うまくいく方が少ない。成功するには、コミットメント、自分の目標に対して絶対やる！(R28 さん・D・国内)

4. 必要な資質

起業家に必要な資質についての回答を表4-4にまとめた。

カテゴリー AB は「ポジティブ」が上位。

カテゴリー D は、「責任・覚悟・やりきる」が上位。

【カテゴリー A】

(1) 行動力・前向き・チャレンジ精神・楽観性・情熱・自信・信念

- ・①完璧じゃない状況でもやってみよう。わたしよりもできる人がいるから、とか遠慮しちゃう。中国人は1か2くらいしかできないのに10できるという。日本人は10できても5くらいしかわからないという。アメリカ人は5か6できたら10できるという。日本人はチャンスを逃しています。②顧客視点 自分視点じゃなくて③何でもかんでも自分が知らなくてもよい。他力志向。会社の時、いかに下に考えさせて決断させるか。自由を与えること。(R4 さん・A・国外)
- ・新しいことにチャレンジして、失敗にも物怖じしない前向きな精神。転んでもただでは起きないという貪欲な向上心。自分の持っているスキルに対する絶対的な自信と信頼。人の下で働くことはできない、自分にしかできない何かに気づいていること。人に頼らず、自分で対処できる問題解決能力。(L2 さん・A・国外)
- ・①冒険心、チャレンジ精神、遊び心②失敗や不運逆境に強く、そこから逆転発想ができる余裕の心③目標達成するまでの様々な過程をそのつど楽しめる心 (R24 さん・A・国外)
- ・①パッション。なぜそれをやっていききたいのか。動く原動力②継続していく力③自分をほめたり、ゆるめたりする力。思い通りに時間取れない。もっと早起き Try & error。(R12 さん・A・国外)
- ・①行動力②情熱③探究心。やってみないと成功することもない。人脈って大学時代が大事、人脈を作る。ソースの集まり (R3 さん・A・国外)
- ・チャレンジ精神、前向きなマインド、責任感 (R25 さん・A・国外)

表 4-4 起業家に必要な資質

〈カテゴリー A〉		〈カテゴリー B〉		〈カテゴリー C〉		〈カテゴリー D〉	
行動力	4	<u>ポジティブ・前向き・積極的</u>	<u>9</u>	コミュニケーション能力	2	逃げない・責任・覚悟	5
<u>ポジティブ・前向き・情熱</u>	<u>4</u>	あきらめない	5	人間力・人を見る力	2	やりきる・やりぬく・やる気	4
チャレンジ精神	3	<u>柔軟性</u>	<u>3</u>	<u>ポジティブ・前向き</u>	<u>2</u>	<u>ある程度の適当さ</u>	<u>2</u>
<u>楽観性</u>	<u>3</u>	パッション・情熱	2	時代のニーズ・変化に強い	2	<u>前向き</u>	<u>1</u>
感謝	3	運	2	信じる力・信念	2	情熱	1
情熱	3	縁	2				
自信	2	自信	2				
責任感	2	責任感	2				
利他的	2	努力	2				

筆者作成

ん・A・国外)

- ・①継続できるだけの情熱 やりたい！会いたい！シェアしたいという気持ち。根性だけではいけない。②忍耐 コツコツやる (L1 さん・A・国外)
 - ・①自分がやりたいことはやる②健康には気を付ける③自分が言われて嫌なことは人にしない (R9 さん・A・国外)
 - ・①クリエイティビティ想像力②行動力③いざというときに楽家。長いこと落ち込んでいられない。なんとかなるよね。 (E1 さん・A・国外)
 - ・①行動力 わくわくすることに対してすぐ行動する。②即レスポンスが大事 メールの返信 次にすぐつながる③感謝。なんでも一人じゃできないので (R13 さん・A・国外)
 - ・①自分を大切にすること 自分はこれで十分と思える自分に対する自信②考え込まずに行動・完璧にならないこと③できないことはできないという。No ということもスキル。やらないものはやらない。マインドセットが80%、戦略が20%。プランばかり練ってもマインドセットが。いくらい商品・サービスでも (R10 さん・A・国外)
 - ・①マインド 自分の軸がないとダメ。周りとは違ってしまっはダメ (O1 さん・A・国外)
 - ・①人間力②前向き、積極的③何か起きた時にじゃあどうする？人のせいにしない。落ち込んでいる暇がない。
- (2) 逃げない・やりぬく・あきらめない・責任感・努力
- ・①臨機応変②誰かのために頑張る 子供のため、ご主人、守るもの③楽観性。ネタにできる人 失敗をダメではなくポジティブにとらえる (R15 さん・A・国内)
- (3) 感謝・利他的・コミュニケーション
- ・①お客様のために何ができるか②ビジネスマインド どう成功させていくか継続的に利益を上げて税金払うところまで③心が喜ぶことをしているか？どなたかの役に立てているか？ライブ配信することによって自分の心が喜ぶ→勇気もらいましたとか言ってもらった。

(R6 さん・A・国外)

- ・①愛情 対人（ひと）がいる お客さんへの愛情②自分の軸を持つ③チャレンジ精神、勇気 (R26 さん・A・国外)
 - ・①コミュニケーションスキルを磨く (R5 さん・A・国外)
 - ・①感謝を感じているか 仕事がある。クライアントさんがいることに感謝。みのるほど頭を垂れる稲穂かな。感謝のアンテナを立てておく（立派な人ほど謙虚である。）②利他的に動けるか。仲間がいるかどうか。③メンターを見つける。メンターが何人かいる。最近どうしてるの？何か変わった？と連絡をくれる。本当に利他的に動いている。自己肯定感が高い。変に劣等感がある社長さんはキャバクラとかに行っちゃう。本当の成功者はキャバクラに通わない。スキルは後！質が大事。本当に成功した人は仲間がたくさんいる。男女問わず。他の人の成功を願っている。劣等感あって、自己肯定感が低い人は、ビジネスで失敗する人。劣等感が強い人は、感情の起伏が激しい。そういう人は家族にあたってしまう。和が保てない。声と話力が大事。交渉するときは声と話力が大事。結婚式であいさつするとか、日本人男性は下手だからもったいない。自分をどれだけ表現できるか。 (R11 さん・A・国外)
- (4) その他
- ・①分析力 直感から普遍化そして戦略に落とし込める。②お金 ③巻き込む力。目の前の一つずつ、トライアンドエラー (R8 さん・A・国外)
 - ・①責任感：行っていることの結果は全て自分の責任であるということ②社会貢献：自分のやっていることが社会貢献につながるようにと考えられること③周囲への感謝：家族や関係者にさせてもらっていることに感謝する気持ち (R14 さん・A・国内)
 - ・①社長の器は会社の器。社長が頭固くせず柔軟に対応する力②いつもビジネスアイディアにアンテナを貼ること③マインドセット。何のためにそれをするのか、それが何につながるか。それが自分のゴールにつながる

るのか。例えば、私の場合マレーシアに来た日本人にマレーシアを好きになってもらいエンジョイしてもらう。それがゆくゆくこの国の発展にもつながる。自分にもお金を落としてくれるチャンスが生まれると言った具合。(K1 さん・A・国外)

- ・①好奇心旺盛②ポジティブでいること③人と気軽につながること (R7 さん・A・国外)
- ・①EQ レベル (生きる力) が高いこと②自分本位でないこと③先を見る目があること (I1 さん・A・国外)

【カテゴリー B】

- (1) 行動力・前向き・チャレンジ精神・楽観性・情熱・自信・信念
- (2) 逃げない・やりぬく・あきらめない・責任感・努力
- (3) 感謝・利他的・コミュニケーション
- (4) その他
 - ・①野心②向上心③探究心 すきなことだけをやる (E2 さん・B・国外)
 - ・①ポジティブ②運③人の縁 (E5 さん・B・複数)
 - ・①自分だけではなく自分とえんがあったひとはみんな幸せになる②お金って大事…ありがとうって払う。③明るい気持ち。自分でテンション上げよう (R17 さん・B・国外)
 - ・①夢を見る②周りの人からの助言を受け入れる柔軟性。③軌道修正。ネットワークがストレス発散。人とのつながりがあるから。いばらだろうが、泥水だろうが、進んでいく。一生懸命にやる。(R20 さん・B・国内)
 - ・①自分の死んだ後の世界を見ている②あたまいい③想像力がある (O5 さん・B・複数)
 - ・自分で自分の機嫌を取ること。私生活がうまくいっていること。自分がハッピー。人に好かれる。好かれやすい (R18 さん・B・国外)
 - ・①あきらめない②ぶれない③三方よし。3 回くらい、本当に倒産しかかったときがあった。→手続きをしながら、試されている。ギリギリで大きく成長できる。最後まであきらめなかったら、次へ繋がる。ただ、今回のコロナではあきらめる潔さも大事か悩んでいる。日本の人口、増えるのはお年寄り！戦略、若い人はもういいわ！お年寄りを対象に販売する！(E6・B・複数)
 - ・まあいっかー！大変なことを大変と受け取らないで。いつも結果オーライ。大変なことになっても、私ってラッキー。人は何とかなる。前向き。ポジティブ。愛はある。器は大きい。家族を大事にする。愛情が深く (E3 さん・B・国外)
 - ・①他喜力 人を喜ばせる力②喜感力 喜びを感じる力③運感力 運を感じる力 根拠のない自信 ④恩感力

周りに感謝できる力 (M1 さん・B・国外)

- ・①責任感②判断力③スピード感大事。日本は遅い。マレーシアはすごく早い。いい人に恵まれること (O2 さん・B・国外)
- ・①冷静 起業には Up & Down がある。どんなことが起きても冷静②失敗に対する心構え失敗をポジティブに。失敗ではなく、チャレンジとしてとらえる。学んで次に行ける。③協調性 一人では達成できない。謙遜・社交性・人をどうやって応援できるか。人を巻き込んでいく力。(R21 さん・B・国外)
- ・①根性②情熱③資金を回す力 集める力。クラウドファンディングでも！④信頼関係…誠意のある対応・人をリスペクトする。・ずるいことしない・出来る、出来ないをはっきりする (R2 さん・B・国外)
- ・①めげない、あきらめない②不明瞭な中でも逃げない③自分の特性をわかっていること④まずやってみる (O3・B・国外)
- ・①自己効力感 モチベーションをキープする、根拠のない自信②柔軟性③失敗から学ぶ・忍耐力。失敗と思わずに学び続ける力。どうしたら解決できるだろう？なんでうまくいかなかったのか？七回転んでも 8 回目には起き上がる！Learning experience 学びの経験って思う。学びだらけの人生になる。(E4 さん・B・国外)
- ・①ポジティブ②絶対あきらめないっていう性質③柔軟性。幹はしっかり枝葉は柔軟性。柔軟に変化していく。(L3・B・国外)
- ・①継続コツコツとにかくやる②パッション③自己向上 もっとがんばろう！アイディア湧き出て毎日とにかく前向き。(O4 さん・B・国外)

【カテゴリー C】

- (1) 行動力・前向き・チャレンジ精神・楽観性・情熱・自信・信念
- (2) 逃げない・やりぬく・あきらめない・責任感・努力
- (3) 感謝・利他的・コミュニケーション
- (4) その他
 - ・①人を見る力。口先だけの人もいるから課題をちゃんと自分の頭で考えて働いてくれるか？(I3 さん・C・国外)
 - ・①ビジネスを存続させる目的意識②自分の人生がリンクする③メンタル (O8 さん・C・複数)
 - ・①諦めない心②常に前向きでポジティブ③健康 (これ当たり前だけどすごく大事) (I2 さん・C・国外)
 - ・①人間力②多様な視点③コミュニケーション能力。人として必要な資質はもちろん起業家にも必要ですね。ビジネス、人を雇用するっていると、その家族も守らないといけないから、フレキシビリティ柔軟性、強さ

が必要になってくると思う。(M3 さん・C・国外)

- ・①変化に強い②人間力③時代のニーズ。日本は老舗を守る。創業 100 年とか職人を育成している。→起業家がそこに入ってもっと世界に出す合体、コンバインでできる人が少ない (O9 さん・C・複数)
- ・①自分で自分の人生を決める強い信念。②自分を信じる力③学ぶ力 学びを忘れたらダメ。先輩から学ぶだけでなく、若い世代からも学ぶ。(R1 さん・C・複数)
- ・①絶対的スピード 量とスピード感、②自分がやりたいことをやりたい人×相手が何を望んでいるか？・マーケティングの強さ、潜在顧客のニーズ、顧客のこだわり感が少ない、広告料使っていない、すべて口コミ (R27・C・複数)

【カテゴリ D】

- (1) 行動力・前向き・チャレンジ精神・楽観性・情熱・自信・信念
- (2) 逃げない・やりぬく・あきらめない・責任感・努力
- (3) 感謝・利他的・コミュニケーション
- (4) その他
 - ・にらまれたら睨み返す根性が必要。起業する目的をしっかりとつ、それが持続可能なものなのか。実際、自分の周りを見ても、事業としてやっている女性はほとんどいない。挫折はあるけれど、とにかくやりきって！やり切っている途中で飽きていく。次の新しいことを考える。(E7 さん・D・複数)
 - ・①腹から声を出す(声が小さい人はいない) ②明るい、前向き(コロナなんか怖くない、コロナでライバルが減るわ！本物が残るわ！) ③覚悟がある。すべて自分の責任 (R28 さん・D・国内)
 - ・①やる気、意欲②情熱③行動力 コミュニケーション能力 人への影響力 応援したいと思ってもらう力
 - ・①仕事に対して誠実であること②トラブルに対して逃げない事③言い訳しない事。(K3 さん・D・国内)
 - ・①ある程度の適当さ、あきらめる、まあいっか！はあった方がよい。(R23 さん・D・複数)
 - ・儲かってから人を増やそうとか、儲かったら何かしようでは遅すぎる。先に GIVE。(O6 さん・D・複数)

第 5 章 考 察

1. 外的環境において

(1) 事業内容

女性起業家を取り巻く現状についての内閣府調査(2018)によると、女性の起業分野は、サービス業、教育・学習支援関連事業、卸売業・小売業の順に多いとある。本研究サンプルにおいても、サービス業における起業が多いという日本での状況と本研究の分析対象者がほぼ

共通していた。女性は男性と比べて、子育てや介護等、生活のニーズに根ざした「生活関連サービス業、娯楽業」、また趣味や前職で特技等を活かした「教育、学習支援業」等の分野での起業が多い。

(2) 起業塾の有無

起業塾については、最初からインプットばかりをしていても、お金が出ていくばかりでマイナスにしかならない。まず行動するというのを決断したら必要に応じて学ぶのが良いという結果が出た。カテゴリ A・B では起業塾に行くと答えた方が半数以上いたのに対して、カテゴリ C には、起業前に起業塾へ行くと答えた方はいなかった。カテゴリ D もほとんどいなかった。

起業塾は、起業する前に学ぶよりも、起業しながら学ぶ、または、起業して時間がたってから必要なものを学ぶことが C と D においては回答が多かった。また、起業塾には、講師の売り上げるだけの、中身の悪い悪質な起業塾もあるという話もあり、起業塾に申し込むには内容について吟味が必要との意見もあった。

起業する前に起業塾に参加したかどうかの質問には、ある傾向が見られた。従業員が多い C と D のカテゴリには、起業塾に参加した人が少なかった。カテゴリ A と B は 52% が起業塾に参加していて、また、起業塾に行くことが効果的と答えている人数も多かった。また、自分自身は学ばなかった理由として、夫が MBA 出身で経営について助言できたためと回答した方が 3 名いた。また、起業塾に行く人はうまくいかない。成功する人はやりながら行動する。学んでばかりではなく行動すべきという回答もあった。

起業塾とは様々なスタイルがあり、インタビューしてみても主に 5 つに分かれることがわかった。

①大学の MBA など学校に通い、経営全般について学ぶ。

②主に起業前に、起業とは？起業するにはどんな準備が必要か？などについて学ぶ。

③主に起業後に、自分が必要な技術を学ぶもの (LINE@ や Facebook ライブの仕方など。メルマガの書き方など。

④Woje (和僑会) や世界異業種交流会、5Hundred などの起業家グループに所属して定期的に情報交流する。

⑤個人コンサル、コーチをつけて伴走してもらう。

(3) 資金準備

カテゴリ A では、なるべくリスクを取らず、小さな起業から始め、貯金内で始めるということが明らかになった。従業員を雇って事業としてしっかり経営をしていくのであれば、助成金や金融の知識が必要ということで、しっかり学習する必要があることが明らかになった。また、カテゴリ D の方は、事業を始める段階で、先に従業員を雇うという意見もあった。資金準備は、小さい

資金では事業を大きくしていくことが難しく、リスクを取らないと大きくできないという結果も明らかになった。

(4) 女性が起業しやすい環境

カテゴリー AB は、まずは、家庭の環境が大事と答えた方が多かった。起業には家族の理解が不可欠であるということが明らかになった。一方で、「自分と仕事のどちらが大事か。」という夫に離婚届を突きつけ、理解のない夫よりも自分のやりたい仕事をとるといった女性起業家もいて、自分がどうありたいのか、絶対起業したいのであれば、理解ある夫を選ぶという選択肢もあるということも明らかになった。今は女性に対する公的な助成金も充実してきており、起業環境に恵まれていると答えた方が複数いた。また、同時に自分に甘いという意見もあったことから、自分を磨くことが大切である。カテゴリー D では、事業としてやっている人は、自分の周りには自分しかいないと答えた方もいた。それだけ、女性の起業はまだ少数であり、まだまだ活躍の余地が十分あるということがわかった。

2. 内的環境において

(1) 起業の動機

自分のやりたいことで起業するという人が、事業を拡大できるとわかった。動機は様々であるが、やりたいという気持ちが大きいほど、困難にぶつかったときにもあきらめず、継続していくことができるということが明らかになった。

女性は、子育てや介護において会社勤めが難しくなり、退職し、起業する方という方がとても多いことも明らかになった。また、いきなり起業をしても失敗することが多いので、副業をして、ある程度収入が増えてきてからの独立が良いという意見もあった。

今回の対象者の中には、社会起業家の方が5名いる。小さいころから、社会問題に関心を持ち、社会をよくする活動をするために起業した方が多かった。社会起業家は女性に多いと言われている。今後も社会起業家は増えていくであろう。

青山・倉持(2017)は、理想的なリーダー像として、エマージェント(自然発生的な)リーダーがもっとも理想的なリーダーであり、「ビジョンに基づくリーダーの行動に対するフォロワーからの承認を前提とした影響力を利用するリーダー」であるとした。リーダーというポジション・地位を目指したのではなく、自らが自発的に掲げたビジョンに基づく目標達成のために「リーダー」という役職に就いたという傾向が見られた。本研究においても、カテゴリー CD では、特に「やりたいことが見つかり起業」の割合が多く、自分のミッションや目的に向かって起業したという方が多かった。

(2) 起業にあたっての不安

不安がないと答えた方は、カテゴリー A は19%、B は30%、C は62%、D は86%であった。カテゴリー D においては、不安よりも挑戦したい! やらなければという使命を感じての起業が多く、不安な気持ちよりも、やりたい気持ちの方が大きい方がその後の事業拡大にも大きく影響することが明らかになった。

(3) 相談

起業することをだれに相談したかでは、相談していないと答えた人が23名(40.3%)と一番多く、次に家族に相談が20名(35%)、家族以外に相談、たくさんの人に相談と続いた。カテゴリー A は相談する人が多く、カテゴリー D は相談しないが多いということだった。カテゴリー A では相談することを好む傾向があり、カテゴリー D では、起業するかどうかを、自分で決断することができるということが明らかになった。

グレイナー(1978)企業成長の“フシ”をどう乗り切るかにもあるように、起業には決断すべきタイミングが頻繁に起こるが、そのたびに決断が早かったことが事業拡大に影響しているのではないということも考えることができる。起業について相談したかどうかに関しては、誰にも相談しないということは、自分がしっかり決めるということである。自分の人生に自信と責任を持つと答えていた方がいたように、誰かのせいにするのではなく、自分で自分の得意なこと、好きなこと、やりたいことを明確にして、ゴールを明らかにすることが大切であることが明らかになった。

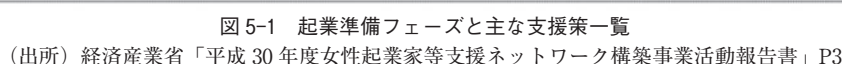
松田・松尾(2013)は、「起業家の友人がいることが起業後初めての利益を上げることに正の影響を与えることが明らかになった」と述べている。家族への相談で反対されてやりたいことができなくなるなら、相談相手を起業している友人など、有効な、自分によい風が吹く相手を見つけることが大事だと結論付ける。

(4) 起業家に必要な資質

カテゴリー A では、まずは、初めて起業するだけで不安もある。前向きに行動することが大事であることから、ポジティブ・前向きという言葉が多く出てきた。

一方、カテゴリー D では、そのような前向きという言葉は少なく、責任・やりきる・ある程度の適当さを大事な資質と答えた方が多かった。起業は困難が多く、途中で苦しみがあっても、必ず乗り越えられると信じてあきらめないことが大事であると答えていた。

Butler(2017)は「起業家型リーダーは自分を上から権限を行使するタイプと思っていない。自分をピラミッドのトップではなく、円の中心と見ているのだ。」と述べている。つまり、起業家に大事な資質として、意思決定者になることではなく、自分が成し遂げたいことを世界にどう発信するかと言うことが欠かせない。



グレイナー（1978）は、企業の成長を急ぐあまり、組織の発展段階において重要な問題点を見落とすことがよくあると述べている。どんな組織やその構成部分であっても、異なったりいずれかの発展段階にある。トップマネジメントの仕事は、これら諸段階を認識することである。そうでないと、いつ変化の時が来るのか見分けがつかないし、誤った解決法を押し付けてしまうかもしれないと論じている。

本研究における女性起業家の活躍とは「女性起業家が事業を継続的に行っている状態のこと」と定義する。

業支援機関等を中心とした女性起業支援者がネットワークを形成されていると記されている。図 5-1 にあるように、女性固有の起業課題は起業を決意・準備し始める前の段階（フェーズ 0、1）に多く存在している。多種多様な女性の起業ニーズに対応するには、フェーズ 0、1 体制の強化と併せて、地域横断的な連携支援体制の構築が必要と考えられる。本研究においても、女性が起業しやすい環境においては、フェーズ 0、1 において「起業のしやすさ」例えば、海外で起業する場合に、ネットで誰でも簡単に起業の登録（個人事業主）ができるという回答があり、日本のように税務署に行って開業届を出すなどの手間を考えれば、仕事や家庭のことで忙しい女性にとっても起業が身近になるという結果が出てきた。

起業準備段階のフェーズ2においては、情報収集と具体的な準備、法制度や手続きなど。これは、ビジネスコンテストで優勝して賞金として起業資金が手に入ったという本研究のインタビュー協力者の声もあったように、融資が必要な場合の手立てを考える時期として、支援も整いつつあることがうかがえる。必要に応じて起業塾などを利用することで、足りないものを補うため、または、自分一人では難しいことも伴走者となって寄り添ってくれる人にいてもらうなど、様々な形で起業を後押しする施策も利用していくことが、その後の事業の発展にも通ずることとなる。

許（2018）は、女性起業家を取り巻く環境や、女性起業家の「企業意識」、起業は女性にとってどのような意味を持つのかを考察した。新商品や新サービスには、これまで不便と感じていたものを解決するものが多く存在する。育児中の母親が、子育てシェアのアプリを活用し、必要な時に子供の送迎や託児をしてくれる仲間を探し、手軽な価格で依頼できるサービスを提供するなどがある。また、起業が増えると、差別化による企業間競争が

生まれ、雇用創出も生まれる。育児や介護、夫の転勤で、既存組織で長時間働くことが難しい女性たちが、むしろ自ら起業することで社会の多様性につながると指摘している。

女性の起業環境としては、起業へのハードルが下がってきたことが言える。2006 年の会社法施行により、柔軟な株式会社や合同会社の設立が可能になったことがあげられる。資金調達についても、日本政策金融公庫の「女性、若者/シニア起業家支援資金」のような支援基金枠があり、女性または 35 歳未満か 55 歳以上の方であって、新たに事業を始める方または事業開始後おおむね 7 年以内の方が対象となっている。融資限度額は 7200 万円（うち運転資金 4800 万円）である。

最近では、クラウドファンディングも身近になりつつある。日本初のクラウドファンディングサービスを創ったのは、女性だ。米良はるか氏は、頑張る人を応援したい人が寄付するサイトが必要と考え、2011 年、大学院在学中に起業している。

本研究のインタビューの中には、ビジネスプランコンテストについての言及もあった。全国商工会議所女性会連合会による『女性起業家大賞』は、20 回を重ね、毎年実施されている。ここ 20 年の間に女性が起業しやすい環境が整いつつある。女性専用の起業セミナーは、商工会議所などでの開催もあり、気軽に参加することができる環境になってきた。男女共同参画センター横浜による女性起業 UP ルームは、1 回 1 時間 1,100 円（横浜市外の方は 1,500 円）。母子家庭・非課税世帯等、経済的に困難な事情のある、横浜市内に在住、在勤、在学の方は申請により無料となる制度である。

起業を後押しする環境は少しずつ整ってきている。起業をしようとする女性自体が今後大きく増えていくことを期待する。

大石（2013）は、女性起業家が増加しない理由は、「女性の育児介護等の役割分担の課題だけでなく、経験不足、情報交換する場が限られているという課題が読み取れる」と述べている。すなわち、女性の起業にとって、環境とは、切っても切れない最重要項目の 1 つである。

カテゴリー A では、最初は家族に反対されていても、頑張っていたら応援してくれるようになったという回答があった。

カテゴリー D では、自分自身を磨くことが大切で、自分に厳しくできる人が成功すると答えていた。しかし、これは結果論なのか、事業が拡大するにつれて考えが移り変わりって結果、そういう考えになったのか。本研究においては、起業家個人の成長過程を分析することはできなかった。今後の課題である。

経沢（2005）は、「女性が起業するメリットは 4 つ。一つ目は、女性自身が消費のプロフェッショナルであるか

ら、世の中のニーズを、身をもって知っている。二つ目は女性の特性である、きめ細やかさ、優しさがサービスに反映される。これは今の世の中のニーズに合っている。三つめ、本能的に母性があるので、人材育成などに対して本能的に合致できる。四つめ、堅実な人が多くまじめ。小さく産んで大きく育てるという地道なやり方ができる。」と述べている。これまでに、起業の心境・環境要因を分析してきたが、メリットも多く、ぜひ挑戦して、ほしい。

家庭環境においては、親または親戚に起業家がいる場合、ロールモデルが身近に存在することで、起業家を目指す傾向が高いと仮定したが、サンプル数が少なく、今回は比較できなかった。しかし、サラリーマン家庭からも起業家が数多く輩出していることから、起業家に向いていないということは決してない。

従業員数が 30 人に達する頃、組織は転換を余儀なくされる。グレイナー（1978）は、組織の規模が大きくなるにつれて、組織内の調整とコミュニケーション上の問題が増大し、新しい職能が現われ、マネジメントの上下関係の階層がふえ、仕事が相互にいつそう密接な関係をもってくることを指摘している。本研究の結果と合わせると、30 人がその転換点であることが考えられるだろう。

だが、今回の結果からは、グレイナー（1978）の指摘するどの転換点であるかは明らかにできなかった。グレイナー（1978）は、組織進化の転換点として統率の危機、自主の危機、統制の危機、形式主義の危機、新たな危機をあげ、これらをフシと定義している。しかし、この 30 人の壁がどの転換点に当てはまるかまでは明確にできなかった。今後 30 人の壁がどの危機に当てはまるかを明確にすることで、起業における注意すべきフシが見えてくるだろう。

本研究の特徴の一つは、個人事業主の方に数多くインタビューしたことがあげられる。それを通して、もう一つ明らかになったことがある。それは、個人事業主は決してスモールビジネスばかりではないということだ。日本においては、個人事業主はスモールビジネスをやっているという通念がある。しかし、本研究では、個人事業主でもしっかりと売り上げをあげて事業として成り立たせている方がいらした。それは、たった一人でやっているのではなく、その都度必要な人とパートナーシップを組み事業を行っていた。一人では限界があるが、工夫次第では事業を大きくし、業績も伸ばせるという事実が認められた。これは、大きな発見でもある。

新型コロナウイルス感染症の影響で、不正規有期雇用の雇止め、新規採用の見送り、自主退職を迫る状況から、今後も就職が厳しくなっていることがうかがえる。今後は、起業も選択肢に加え、女性起業家を目指す人材

が増えてくれることを願う。

年商数十億を超える会社経営者にも、最初の一步の時代は当然あったはずで、今回の研究において、従業員数の変化により、外的環境と内的環境の違いをみることができたことは大きな成果であった。しかし、今回は個人内の成長が明らかになったわけではないので、今後数年後の状況を追って個々の成長過程を明らかにできたらと考えている。会社を興しても、開業5年後には、74.4%が廃業するといわれている中で、もし5年後も残っているなら、どういう成功要因があるのかを研究したいと考えている。

おわりに

本研究では、61名の方にインタビューを行い、「女性起業家がどういった条件であれば生まれるのか、また事業を拡大できるのか」を分析し、女性起業家が今後増えるための方策を提案した。

インタビューの中で、「1000本ノックじゃないけど、たくさん起業してみたら、どれかはうまくいく。うまくいくまでやり続けるんだよ。」と話してくださった方がいた。何度も何度も転んでは立ち上がり、うまくいかなければ新しいアイデアでやってみる。その繰り返しだという。また、ある方は、「起業家なんて、みんなキラキラしてなくて、泥水飲みながら頑張っているんだよ。みんな必死」というお話もされていた。市場に出回る起業家には書かれていない、生の声に一瞬ドキリとした。

研究を進めていく中で、女性自身が主体的に働くことは、社会に貢献し、世の中をどんどん明るくしていくということが明らかになった。3か月にわたって、61名の女性起業家の方々にインタビューさせていただく機会を通して、女性起業家が増えていくことで日本がより活力に満ちた国になると確信した。女性が社会で尊重され、活躍の場が広がり、輝くことができたなら、山積する課題が、ドミノ倒しのように一気に解決へ向かうのではないだろうか。女性が輝く場の創出、安心安全な環境での子育て、皆が自立し、多様なことへ関心をもつ社会を構築するために、本研究では、その解決の糸口を探った。

本論文により、起業家を志す女性が増え、日本で、あるいは世界各地で活躍する一助となれば幸いである。

引用文献・参考文献

- 青山 大蔵・倉持 淳美 (2017) ソーシャル・ベンチャーにおける女性起業家のリーダーシップ醸成プロセスに関する研究 昭和女子大学現代ビジネス研究所 2017年度紀要〈資料〉
- Butler, Timothy (2017) Hiring an Entrepreneurial Leader Diamond Harvard Business Review pp. 103-110 起業家型リーダーを見極める方法
- 中小企業庁 (2019). 『2019年版 中小企業白書』, 日経印刷.
- 中小企業白書 (2014).
https://www.chusho.meti.go.jp/pamflet/hakusyo/H26/PDF/07Hakusyo_part3_chap2_web.pdf
- 男女共同参画センター横浜 女性起業 UP ルーム <https://www.uproom.info/> (2021年1月15日)
- P.F. ドラッカー (2015). 【エッセンシャル版】イノベーションと企業家精神 ダイヤモンド社
- 福原 康司 (2013). 企業家精神の社会的構築過程に関する探索的研究—マスメディアと社内ベンチャーを取り巻く用語法を中心として—専修マネジメント・ジャーナル Vol. 3 No. 2 pp. 13-25
- 藤村 正憲 (2019). 世界で通用する最強の子育て 秀和システム
- 古市 憲寿 (2012). 創られた「起業家」—日本における1990年代以降の起業家製作の検討—
- 後藤 勇人 (2015). なぜ「女性起業」は男の10倍成功するのか ぱる出版
- 肥田美佐子・デーヴィッド・ウェラン (2020) クレイトン・クリステンセン教授が遺した日本時への言葉 Forbes JAPAN MAY 2020 No. 70 pp. 70-75
- 干場 弓子 (2019). 楽しくなければ仕事じゃない ディスカヴァー・トゥエンティワン
- 堀 新一朗・琴坂 将広・井上大智 (2020). START UP 優れた起業家は何を考え、どう行動したか
- 市村 光之 (2018). 海外で活躍する「グローバル人材」に求められる要件の構造 (海外駐在経験者へのインタビュー調査から) グローバル人材育成教育研究 第5巻第2号 (2018)
- イゲット 千恵子 (2017). 経営者を育てるハワイの親 労働者を育てる日本の親 経済界
- 一般財団法人 ベンチャーエンタープライズセンター平成25年度創業・起業支援事業 (起業家精神と成長ベンチャーに関する国際調査) 「起業家精神に関する調査」報告書
- 石田 英夫 (2014). ケース・ブックV 地域と社会を変えた起業家たち
- 石黒 順子 (2019). なぜ日本の若者は起業家を目指さないの? —高校生へのアンケート調査を踏まえて—現代経営経済研究 第5巻第3号
- 磯部 剛彦・高橋 德行 (2007) 起業活動の国際比較 国民経済雑誌, 196(5): pp. 1-13
- 入山 章栄 (2013). 起業家精神は分析できる『世界の企業研究はいま何を語るのか』Diamond Harvard Business Review August 2013, pp. 88-98
- 入山 章栄 (2016). ビジネススクールでは学べない 世界最先端の経営学 日経BP社
- 入山 章栄 (2019). 世界標準の経営理論 ダイヤモンド社
- 李 命姫 (2020). 日本の女性企業家のキャリア形成 69人のライフストーリーが教えてくれたこと 明石書店 pp. 64
- ジェフリー・ジョーンズ (2018). 起業家精神と多国籍企業の歴史 グローバルビジネスと現代社会の形成 中央経済社 坂本恒夫・鳥居洋介・正田繁監訳
- JEFFREY H. DYER, HAL B. GREGERSEN, and CLAYTON CHRISTENSEN (2008). ENTREPRENEUR BEHAVIORS, OPPORTUNITY RECOGNITION, AND THE ORIGINS OF INNOVATIVE VENTURES Strategic Entrepreneurship Journal Strat. Entrepreneurship J., 2: 317-338 (2008) Published online in Wiley InterScience (www.interscience.wiley.com). DOI: 10.1002/sej.59
- 女性起業家100人が伝授! 「自分の会社」作ってこんなに楽しく

- 成功する方法 (2005). 朝日新聞社
- 加藤 敦・三宅 えり子 (2015). 女性起業の意義と女子大学における起業家教育の在り方 同志社女子大学 学術研究年報 第 66 巻 2015 年 pp.31-40
- 加藤 巖 (2020). 日本の生産年齢人口の減少と潜在的労働力に関する考察: 潜在的労働力としての高齢者 和光経済, 52, 1-13.
- 河合 雅司 (2017). 未来の年表 人口減少日本でこれから起きること 講談社現代新書
- 河合 雅司 (2018). 未来の年表 2 人口減少日本であなたに起きること 講談社現代新書
- 開廃業率の状況 (2018). 中小企業庁
https://www.chusho.meti.go.jp/pamflet/hakusyo/2019/PDF/chusho/03Hakusyo_part1_chap5_web.pdf (2021 年 1 月 15 日)
- 川名 和美 (2014). 我が国の起業家教育の意義と課題—「起業教育」と「起業家学習」のための「地域つながりづくり」—日本政策金融公庫論集 第 25 号 (2014 年 11 月) pp. 59-80
- 鹿住 倫世 (2018). 資料: 女性の起業を支援する女性起業家の事例 専修大学商学研究所報 第 49 巻 7 号 pp. 1-24
- 経済産業省「平成 30 年度女性起業家等支援ネットワーク構築事業」の活動報告 <https://www.meti.go.jp/policy/economy/jinzai/joseikigyoka/index.html> (2021 年 1 月 15 日)
- 平成 25 年度 創業・起業支援事業 (起業家精神と成長ベンチャーに関する国際調査)「起業家精神に関する調査」報告書 (2014). pp. 29 図表 3.13 起業家の社会的な地位に対する評価の推移 (GEM 調査)
<http://www.vec.or.jp/wordpress/wp-content/files/25GEM.pdf>
- 起業家精神に関する調査 (GEM 調査) (2018). 一般社団法人ベンチャーエンタープライズ http://www.vec.or.jp/report_statistics/gem/ (2021 年 1 月 15 日)
- 小堂 敏郎・谷 隆一 (2014). 起業家という生き方 ペリかん社
- 小室 淑恵 (2015). 女性活躍 最強の戦略 日経 BP 社
- 許 伸江 (2018). 女性起業家の特徴と課題—選択肢としての「ワークライフバランス起業—跡見学園女子大学文学部コミュニケーション文化学科 第 12 号 pp. 193-203
- 楠木 建 (2010). ストーリーとしての経営戦略 優れた戦略の条件 東洋経済新報社
- ラリー・E・グレイナー (1978). 企業成長の“フシ”をどう乗り切るか Harvard College 藤田 昭雄訳
- 牧野 恵美 (2018). 海外における起業家教育の先行研究レビュー 研究 技術 計画 Vol. 33, No. 2 pp. 92-100
- 松田 尚子・松尾 豊 (2013). 起業家の成功要因に関する実証分析 独立行政法人経済産業研究所 RIETI Discussion Paper 13-j-064 pp. 1-33
- 三根 早苗 (2006). 女性が起業して自分らしく生きる 幸せな仕事を見つけた 30 人のわくわくメッセージ ゴマブックス
- 峯 孝仁 (2008). 起業家の性格と行動特性の分析による成功要因研究—「A 型傾向判別表」による新規創業企業の成長要因研究— JAPAN VENTURES REVIEW No.11 March 2008 pp. 75-78
- 永田美保子 (2017) 年取 10 倍アップの時間術 クロスメディア・パブリッシング
- 内閣府 (2014). 平成 26 年度年次経済財政報告 第 2 章 pp. 171 第 2-3-19 図
https://www5.cao.go.jp/j-j/wp/wp-je14/pdf/p02033_1.pdf (2021 年 1 月 16 日)
- 内閣府男女共同参画局 (2016). 資料: 女性起業家を取り巻く現状について p. 2
https://www.gender.go.jp/kaigi/renkei/team/kigyo/pdf/h28_0121_kigyo01_ss2.pdf (2021 年 1 月 16 日)
- 内閣府 (2020). 『令和 2 年度 子ども・若者白書』.
https://www8.cao.go.jp/youth/whitepaper/r02honpen/pdf_index.html (2021 年 1 月 13 日)
- 中山 貴美子 (2018). 奇跡の英語保育園 幻冬舎
- 根本 登茂子 (2018). 女性起業家の新しい働き方 カナリアコミュニケーションズ
- 二瓶 正之 (2019). 徹底的にかみくだいたドラッカーの「マネジメント」「トップマネジメント」主婦の友社
- ノーム・ワッサーマン (2014). 企業家はどこで選択を誤るのか スタートアップが必ず陥る 9 つのジレンマ 英治出版
- 中村 久人 (2014). ボーン・グローバル企業とは 月刊「事業構想」2014 年 4 月号
- 西口 美津子・渡部 美紀子・芥川 一則・大野 邦夫 (2016). 中高年女性の起業家教育に向けた能力開発コースの検討「産業教育学研究」第 47 巻第 1 号 2017 年 1 月 pp. 21-28
- ODED SHENKAR, YADONG LUO, & TAILAN CHI (2015) INTERNATIONAL BUSINESS THIRD EDITION ROUTLEDGE P.639-654 International Entrepreneurship
- 小川 英次 (1996). 新起業マネジメント 技術と組織の経営学 中央経済社
- 大石 友子 (2013). 女性起業家創出に必要な施策について—日米支援機関調査から—日本政策金融公庫 調査月報 September 2013 No. 060 pp. 38-43
- 大谷 真樹 (2019). 2030 年に生き残るために世界で学べ 三ルクス学識会社
- 齋藤 孝 (2005). 働く気持ちに火をつける 文藝春秋
- 村杉 建・林 茂樹 (2007). 企業か行動の調査研究 Memoirs of Osaka Institute of Technology, Series B Vol. 52, No. 1 (2007) pp. 1-13
- スティーブン・G・ブランク (2009). アントレプレナーの教科書 翔泳社
- スティーブン・G・ブランク (2012). スタートアップ・マニュアル
- 世界博学倶楽部 (2018). 超ビジュアル 日本&世界の未来年表 PHP 研究所
- 佐脇 英志 (2019). ASEAN 日本人起業家とイノベーションの研究 (タイ・マレーシアの事例) 国際ビジネス研究 第 11 巻第 1 号 pp. 21-43
- J.A. シュンペーター (1998) 『企業家とは何か』 清成忠男編訳. 東洋経済新報社.
- 田畑 則子 (2005). 起業本能夢を生み出す女性たち サンマーク出版
- 滝本 佳子 (2011). 女性起業家が成功に至った要因は何か? ~ 女性起業家 7 事例からの分析 ~ 関西学院大学 経営戦略研究 (5), pp. 123-138
- 田畑 則子 (2005). 起業本能 夢を生み出す女性たち サンマーク出版
- 高橋 千枝子・本庄 加代子 (2017). 「女性の視点」とは何か—女性起業家による、働く女性のためのビジネスの創造と共感構造— Japan Marketing Journal Vol. 37 No. 2 (2017) pp. 33-54
- 高橋 徳行 (2008). 女性の企業活動の特徴—グローバル・アントレプレナーシップ・モニター調査より— 国民生活金融公庫 調査季報 第 85 号 pp. 28-46
- 高橋 徳行・磯部 剛彦・本庄 裕司・安田 武彦・鈴木 正明 (2013). 起業活動に影響を与える要因の国際比較分析 独立行政法人経済産業研究所 RIETI Discussion Paper Series 13-J-015 pp. 1-34
- 高橋 徳行 (2016) 300 万人でもまだ足りない起業家 中小企業

- 支援研究別冊 Vol.3 千葉商科大学経済研究所中小企業研究・支援機構 pp.18-21
- 谷口 郁子 (2005). わたしという生き方 文芸社
- 帝国データバンク (2018). 特別企画：女性社長比率調査 <https://www.tdb.co.jp/report/watching/press/pdf/p180504.pdf> (2020年1月15日)
- 帝国データバンク (2019). 全国・女性社長分析 (2019年) <https://www.tdb.co.jp/report/watching/press/pdf/p190605.pdf> (2020年1月15日)
- 帝国データバンク (2020). 特別企画：全国「女性社長」分析調査 (2020年) <https://www.tdb.co.jp/report/watching/press/pdf/p200716.pdf> (2020年1月15日)
- 寺島 雅隆 (2008). 現代における起業家教育の実現性 名古屋文化短期大学 研究紀要第33集 (2008年) pp.22-28
- 鳥原 隆史 (2018). AI時代のリーダーの原則 KK ベストセラーズ
- 経沢 香保子 (2005). 自分の会社をつくるということ ダイアモンド社
- 経沢 香保子 (2006). ミリオネーゼの起業入門 ディスカヴァー・トゥエンティワン
- 角田 美知江 (2018) ポーングローバル企業についての研究～国際的起業家精神思考からの考察～ 函館大学論究, 50(1), pp.109-125
- 内田 智大 (2019). マイクロクレジットの女性起業家への社会的影響：あるフィリピンのNGOの事例 関西外大 人権を考える 第22号 pp.21-35
- 内田 浩史・郭 チャリ (2019). 日本の起業家精神に関する一考察 インターネット調査データを用いた分析 神戸大学経済経営学会 220(3), pp.31-48, 2019-09
- 内永 ゆか子 (2011). 日本企業が欲しが「グローバル人材」の必須スキル 朝日新聞出版
- 渡辺 仁 (2005). 起業バカ 光文社ペーパーバックス
- 山中 隆起・渡邊 昭彦 (2004). 女たちの成功物語 半蔵門出版
- 山崎 康弘 (2002). 女性起業家 アップフロントブックス 女性起業家100人が伝授！「自分の会社」を作ってこんなに楽しく成功する方法 (2005) 朝日新聞社
- 山中 馨 (2018). 女性起業家の活躍と人間主義思想 創価経営論集第42巻第1号 pp.131-145
- 横山 和子・セーラ・ルイーザ・バーチュリ (2017). 日本人社会起業家のマインドセット—カンボジアにおける起業家 (Self-Initiated Expatriate Entrepreneurs) の研究から—
- 油井 文江 (2012). あなたも社会起業家に！—走る・生きる・十五のストーリー—富山房インターナショナル
- 全国商工会議所女性会連合会 <http://joseikai.jcci.or.jp/> (2021年1月15日)

資料 1 研究協力依頼文

〇〇 〇〇様

拝啓

時下ますますご清祥のことお慶び申し上げます。

私、中澤由紀は現在北海学園大学大学院 経営学研究科 経営学専攻修士課程に在籍し「女性起業家の成功要因」「女性起業家が増えるにはどのような環境整備が必要か」というテーマで研究しております。

つきましては、研究の遂行のため、以下の内容でインタビューにご協力いただきたく、お願い申し上げます。研究の内容は、下記の通りです。御多忙中に大変恐縮ではございますが、研究の主旨をご理解いただき、ご協力くださいますよう、何卒よろしくお願い申し上げます。

敬具

記

〈インタビューの方法と時間〉

インタビューは、オンライン会議システムの Zoom や LINE Out 等で行う予定です。Zoom 等でのインタビューが難しそうであれば、ご相談いただけますと幸いです。インタビューは、70 分程度予定しています。可能であれば、最初にご挨拶させていただく際はカメラを ON にしていただき、その後は画面を切ってお話していただいて結構です。

〈インタビューの内容〉

お伺いしたい内容は以下のものを予定しております。なお、答えたくない内容がありましたら、答える必要はありません。

- ・事業内容
- ・起業したきっかけ
- ・起業する前に不安だったこと
- ・起業して苦勞した点、失敗した点
- ・起業する前に起業塾やビジネススクールなどで学んだか
- ・起業することを誰かに相談したか
- ・資金はどのように準備したか
- ・海外で起業しようとしたきっかけ
- ・日本との法制度の違いなどで苦勞したこと
- ・日本人がグローバルに起業する必要性についてのお考え
- ・起業家教育では、どんなことが学べたらよいと思うか
- ・女性が起業しやすい環境には何が必要か
- ・起業家に必要な資質で、普遍的だと思うこと
- ・今後の夢・展開

以上

なお、本研究に関する質問等がございましたら、お手数ですが中澤までお問合せください。

【連絡先】

研究実施者：大学院生 中澤 由紀 (NAKAZAWA Yuki)
北海学園大学大学院 経営学研究科 経営学専攻 (国際ビジネス)
菅原秀幸研究室 2 年
062-8605 北海道札幌市豊平区旭町 4 丁目 1 - 40
E-Mail : hanako550621@gmail.com

資料2 インタビューガイド

1. インタビュー前の準備

- ①インタビュー日時：研究者は、研究協力依頼をメールで送付し、承諾を得た方に、Facebook Messenger または E-Mail で連絡を取り、研究協力者の都合の良い日時を事前に確認し決定する。
- ②インタビュー前に、研究協力者の経歴、会社概要などをインターネット等で確認し、失礼がないよう、また、質問が的確な内容となるように準備しておく。

2. インタビュー内容

本日は大変お忙しい中、研究にご協力いただきありがとうございます。私は、北海学園大学大学院経営学研究科2年に在籍する、中澤由紀と申します。本日は、「女性起業家の成功要因」「女性起業家が増えるにはどのような環境整備が必要か」に関するインタビュー調査を行わせていただきます。どうぞ宜しくお願い致します。

本日お伺いする質問項目はご確認いただけましたでしょうか。答えたくない項目があれば、答える必要はありません。また、質問の内容がわからない場合は、その都度質問していただいて結構です。

インタビューは70分程度を予定しています。本日お時間は大丈夫でしょうか？では、まず、最初の質問から始めさせてください。

- ・事業内容を教えていただけますか？
- ・起業したきっかけを教えていただけますか？
- ・起業する前に不安だったことはございましたか？
- ・起業して苦労した点、失敗した点がありましたか？
- ・起業する前に起業塾やビジネススクールなどで学びましたか？
- ・起業することを誰かに相談されましたか？
- ・資金はどのように準備されましたか？
- ・（海外で起業した方のみ）海外で起業しようとしたきっかけを教えていただけますか？
- ・（海外で起業した方のみ）日本との法制度の違いなどで苦労したことはありましたか？
- ・日本人がグローバルに起業する必要性について、お考えがありましたら教えていただけますか？
- ・今の若い人たちが起業家教育として何か学べるとしたら、どんなことが学べたら良いと思いますか？幼児、小中学生、高校生、大学生など、時期を決めてお話しいただいても大丈夫です。
- ・女性が起業しやすい環境には何が必要だとお考えですか？
- ・起業家に必要な資質で、普遍的と思うことを3つ挙げていただけますか。3つなければ1つでも構いません。周りの起業家の方を見ていて共通しているなということがあれば教えてください。
- ・今後の展開や夢をお聞かせいただけますか。
- ・事前の質問項目にはなかったのですが、もしよければ、ご両親の職業をお聞かせいただけますか？

ありがとうございました。これでインタビューを終了いたします。本日はお忙しい中ご協力をいただき本当にありがとうございました。このあと、「起業の形態・貴社の正式名称・事業内容・資本金・年商・従業員数・修士論文にお名前などの掲載希望の有無」などをお答えいただく Google アンケートのフォームを送らせていただきます。お忙しい中恐縮ですが、○月○日までに、ご協力いただけますか。この研究は、2月に修士論文として提出します。出来上がりましたら、ご報告をさせていただきます。本日はお忙しい中本当にありがとうございました。今後とも、どうぞよろしくお願い致します。