

女性起業家事例集

日本女子大学
現代女性キャリア研究所
2021年3月

目 次

I. 調査の概要

1. 目的
2. 調査時期
3. 調査方法

II. 各企業の紹介

1. 株式会社 FUMIKODA／BOOPLAN LLC.
2. 関内イノベーションイニシアティブ株式会社
3. 株式会社ウーマンカレッジ
4. Human Delight 株式会社
5. 有限会社モーハウス
6. アンナペレンナ株式会社

日本女子大学 現代女性キャリア研究所

報告書執筆一覧

- ◎大沢真知子（日本女子大学現代女性キャリア研究所・所長）
- 御手洗由佳（日本女子大学現代女性キャリア研究所・客員研究員）
- 盧回男（日本女子大学現代女性キャリア研究所・客員研究員）
- 鈴木紀子（日本女子大学現代女性キャリア研究所・客員研究員）
- 三具淳子（日本女子大学現代女性キャリア研究所・アドバイザー）

1. 目的

本事例集は、女性の働き方が多様化するなか、その 1 つである起業に注目して、女性起業家による事業の状況、ライフコースやキャリア形成の様子、直面する課題などの一端を理解することを目的として実施した聞き取り調査の内容を取りまとめたものである。女性起業家と言っても、事業内容や経営スタイル、起業に至るプロセスなどは個人によって大きく異なる。本事例集は、ごく一部の方々の紹介であるものの、女子学生や社会人の方々が起業について考える時の参考となることを目指している。

2. 調査時期

2020 年 12 月～2021 年 1 月

3. 調査方法

スノーボール・サンプリングによって紹介された女性起業家 6 名に対して、半構造化インタビューによる聞き取り調査をオンラインで行った。1 名あたり 60～90 分のインタビューの録音データを文字化して、得られた内容を項目ごとに整理して参考となる点を検討した。インタビュアーは、3～4 名である。

1. 株式会社 FUMIKODA／BOOPLAN LLC.

代表取締役 幸田フミ

ブープランでは、ウェブサイト制作をはじめ、プロモーションの企画やソーシャルメディア活用、ブランディングなど、企業のウェブマーケティング全般に携わっています。また、FUMIKODA では、「エシカル × 伝統工芸 × テクノロジー」をコンセプトにしたバッグなどを日本で製作して国内外で販売しています。

【会社概要】

創業：2003年 株式会社ブープラン 2020年 BOOPLAN LLC. に移行

2016年 株式会社 FUMIKODA

起業スタイル：単独で起業

所在地：東京都目黒区

業務内容：BOOPLAN ウェブプランニング事業

FUMIKODA デザイン&プロデュース事業

従業員数：BOOPLAN 社員なし

FUMIKODA 正社員3名、パート5名

資本金：33,000,000円

Webサイト：<https://fumikoda.jp/>

【事業内容】



●異なる2つの会社を経営

私1人で、2003年にブープラン、2016年にFUMIKODAという会社を始めました。ブープランはインターネットのウェブ制作の会社で、マーケティングやコンサルのようなことをやってきました。私は元々デザイナーなので、どうしてもデザインがやりたくなくて立ち上げたのがバッグブランドのFUMIKODAです。

FUMIKODAの商品はほぼ直販です。今、DtoCというDirect to Consumer、というビジネスモデルがブームで、インターネットの普及によりある程度、原価をかけて作り、安くお客さまに届けることが可能になっています。中目黒に直営店とショールームがあり、渋谷の西武さんにも常設で一部を扱ってもらっている状況です。

従業員は、ブープランは10人ぐらいでやっていたのですが、私がFUMIKODAをやるのを機に、役員をしていた方たちの転職もあり従業員をゼロにして、個人事業などとパートナーシップを組んで仕事をしている状況です。FUMIKODAのほうは、正社員が3人、役員が私の他に1人います。パートが5人、専門分野はホームページ専門の会社に委託しています。

【起業に至る経緯】

●初職はニューヨークでウェブデザイナー、帰国後に起業

私は、ニューヨークの美大を卒業して、現地のファッション系マーケティング会社にデザイナーとして就職しました。当時は、インターネット黎明期（れいめいき）だったので、ホームページを作れる会社がなかったのですが、私が入った会社は、たまたまその事業をやっていました。当時はウェブデザイナーになりたかったわけではなく、その就職先にデザイナーとして入ったのでウェブをやり始めました。

2年間ニューヨークで仕事をして帰国して、うっかり結婚、出産して、うっかり離婚したのです。なので、日本で働こうと思っても、日本のインターネット業界って当時はブラック企業で、夜遅くまで働くのが普通。1人で子どもを育てながらできないと思って、仕方なく会社を立ち上げました。生活していかなければいけなかったの。家ででき、かつ、個人事業だと何となく足下を見られそうな気がしたので、1人で会社形態にしました。なので、あまり起業家精神はなくて。私の場合、選択肢がなくて起業したという感じです。

起業した当初は神戸に住んでいて、東京ほどテック系の仕事は少なかったです。自宅で始めてみたら、ニューヨークの経験も助かったのですが、安く早く仕事をしてると、段々、仕事もたくさんもらえるようになりました。それで2004年に、東京で始めてから社員が増え、10年たった頃には13人でやっていました。

【会社経営のポリシー】

●働く女性をエンカレッジするこだわりのバッグ

FUMIKODAは、働く女性をエンカレッジできるようなバッグを作りたくて立ち上げたブランドです。私自身がウェブコンサルをやっていて、持ち歩ける勝負バッグがなかったのです。30代前半はブランドバッグを持つと自信を持てる気がしたのですが、キャリアを積んでくると、そういうブランドを持っていると、自分のブランディングが本来のものではないことに気づいてあまり興味がなくなりました。

持ちやすいバッグはキャリア女性に絶対、必要なもので、自分のためにデザインしたのです。ビジネスにしようと思ったのですが、結構これは需要があるかとも思いました。女性をエンカレッジするという機能や、物作りへのこだわりもあります。日本製、アニマルフリーで、環境に優しい素材を使い、職人さんが丁寧に作っているという、そういう物作りへのこだわりです。

●モノづくりを通じて社会の役に立ちたい

あと、社会貢献です。売上の一部を児童養護施設の IT 教育に充てています。キャリア女性のお下がりのバッグを下取りして、学生の就職活動の役に立ててもらっています。バッグの余り生地で小さなグッズを作って販売して、資源を大事に使いましょうというメッセージも届けています。ゆくゆくはグッズを障害のある方に作っていただいて、みんなが社会の役に立つ仕組みも作っていただけたいです。

2 回目の起業なので、お金が欲しいというより世の中の役に立てると幸せだし、バッグを持ってくださる方たちが自信を持っていただけるという点も、目指しているところです。ポリシーとしては、物作りを通して社会の役に立てるといいなと。

【起業から現在までに印象に残っていること】

●職人さんとの関わりで学んだダイバーシティ

ずっと IT 業界にいたので、コミュニケーションはメール、チャットなどが当たり前でした。バッグ作りで職人さんとコミュニケーションを取るようになった時、職人さんたちは FAX が当たり前で、だから大きくカタカナで書くようにするとか。でもそれも優しさで、職人さんは年配の方も多いため、相手のことを思うと当たり前のことだったのです。自分のペースでコミュニケーションを図っていたがゆえに、最初はなかなか敷居をまたがせてもらえませんでした。今でこそ、いろいろな方がバッグを持ってくださるようになって、仕事に誇りを持たせていただいています。今、ダイバーシティと言われてはいますが、本当に必要です。自分が当たり前と思う常識の中で、全部が完結するわけではないし、常識は違うから、広く物事を受け入れて、相手のことを考えられるようにならないと、と思いました。

【現在の課題と今後の展望】

●コロナ禍のなかで行ったチェンジと手応え

コロナにより、すごいスピードでこれまでのやり方を変えました。結果は良かったことばかりです。うちはキャリア女性向けスーツに合うバッグを作ってきましたが、コロナ前に、男性も使えるカジュアルラインのトートバッグの販売を始めました。コロナ後は女性もカジュアルな服装になってきたので、そういった男女兼用で使えるバッグが求められてきています。また、リモートワークでパソコンが入るバッグを探している人が増え、うちのバッグは軽くていっぱい入るので、需要が高まり、店舗も作りました。それまではショールームで、プレス向けの展示場所だったのが、去年お店にしようという話になりました。オープンしたら突然、外出自粛になったのですけれど、いらっしゃる方も多くて。うちはサロンみたいな空間にしているので、見ず知らずの方があまり来ない分、丁寧に接客できます。なので、売上は伸びているのです。

ただ、ファッション業界が大変な状況にあり、今後どうあるべきか振り返りました。うちは、創業のときから一切ディスカウントやセールには参加せず、少量生産で需要を見込んで

作り、足りなくなったら、お客さまをお待たせしても過剰に作らないし、シーズンコレクションにも出しません。多分、うちのバッグは、10年後もほぼ同じ形をしていると思うのです。年中、使えてトレンドに乗らず、長く持ってもらえる物を作ることを心掛けてきたので、もしかすると、それもコロナの影響を受けていない理由の一つかなと思います。

●日本製グローバルブランドを目指して

私はグローバルブランドにしたかったので、メイドインジャパンにこだわって、日本の伝統工芸も取り入れて作っています。日本を離れてニューヨークにいたので、何となく日本に恩返ししたいところもあります。海外進出は何度かトライしようと思ってきたのですが、まだまだ日本国内で展開するのが精一杯でした。ここにきて、初めて中国でライブコマースというテレビショッピングのようなことをオンラインで行い、FUMIKODAを紹介させてもらうことになったのです。中国の次はどこへ展開するのか具体的に決まっていらないのですが、今後は中国に留まらず、そういう形で広げていきたいと思っています。それに向けて、貿易などいろいろな学びが必要なことが課題です。

【ライフイベントの経営への影響】

●ライフイベントの影響なし

私は結婚も出産も、経営には全然影響しないと思っています。むしろ子どもの存在がプラスになっています。いなかったら、起業してないです。自分で事業をやっているの、あんまりオンオフの切り替えがなくて、ちょうどいい感じです。やらされている仕事は一つもない。何かしながら仕事というのは、ずっと普段からやっている感じなので、そんなにプライベートがないとは思わないです。

【起業に関心がある女性に向けたメッセージ】

●悩む前にやる、それで答えが出ることも

起業した自分が素敵そうと思ったら、ぜひやってみてほしいです。起業してうまくいくかわからず、別の道に進む人も多いと思います。でも、人生の中ですごくいい経験になります。うまくいかないことを人のせいにしたら成長はないけれど、そこで学んで、自分に向けてないという答えが出るかもしれません。悩む前にやっちゃえと、アドバイスしたいです。

●女性のエンカレッジのために

起業した女性がメンターになるコミュニティができると、助かる人が多いのではないかと思います。一回やっていると、悩みどころが分かるし、聞いたらすぐに紹介できる人がいるかもしれないです。私も先輩になったら、アドバイスできるようになりたいです。女性をエンカレッジするバッグということで、私も幸せにしてもらっている感じです。「このバッグがあるから、仕事を頑張れる」と言ってもらえると、本当にときめいてしまいます。

やって良かったと。それで私も幸せにしてもらっている感じなので。人のためとはいえ、自分の喜びのための事業かなと思います。



2. 関内イノベーションイニシアティブ株式会社

代表取締役 治田友香

地域の課題に取り組む人やそれを応援する人を育てるため、コワーキングスペースの運営、各種の起業人材の育成、商店街の空き店舗の支援といった地域や社会課題の解決に向けたコンサルティング事業などに取り組んでいる会社です。時代や社会の変化を見据えて、豊富な公民連携のノウハウと実績を活かしながら、地域社会を元気にするソーシャルビジネスの事業を開発・展開しています。

【会社概要】

創業：2010年

起業スタイル：企業の出資により4名で起業

所在地：神奈川県横浜市

業務内容：コワーキングスペースの運営、起業人材育成事業、企業の成長支援事業、調査研究事業、コンサルティング事業

従業員数：正社員2名、パート3名、業務委託4名

資本金：2,350,000円

Webサイト：<https://kii-net.jp/> <http://massmass.jp>

【事業内容】



●地域の活性化を目指して

横浜の関内エリアは、事業者がみなとみらい地区などに移転し、寂れていくことが課題となっていました。空きビルを利活用し、ソーシャルビジネスの担い手を集積させて地域を活性化することが、主な事業です。具体的には、mass×mass(マスマス)というコワーキングオフィスの運営、起業人材育成のための講座事業、企業の支援事業、調査事業、ウェブ制作などを行っています。

●講座の受講生がスタッフに

事業に応じていろいろな働き方をする人がいます。特徴的なのは、スタッフの大半がソーシャルビジネススタートアップ講座の卒業生ということ。自分なりにプランや考え、

意見を持っている人でないと、当社の事業は務まりません。いろいろな人たちとやりとりをするので、価値観が固まっていると難しいし、相手に流されるとやりたいことにつながらない。そのため、組織の理念が分かる人にコミットしていただいている感じです。新卒者も、中途採用も、いろいろな背景の人がいます。企業に勤めていた人、福祉や看護の現場に携わっている人、専業主婦だった人、病気を克服して社会復帰した人もいます。

【起業に至る経緯】

●キャリアチェンジのために大学院へ

私は現職に就くまでに6つの職を経験しています。大学は教育学部で、小学校の先生になるつもりでした。バブル期の1990年に建設会社に入りました。就職活動中は、漠然と公的なものと民間のものが融合している事業に関わりたいと思っていました。入社してから知りましたが、その会社は財団を持ち、まちづくりのNPOにお金を出す事業をしていました。営業職だった私は財団で働きたいと会社に伝えたところ、キャリアチェンジの可能性がないと言われました。それなら仕方ないと入社6年目に辞めて、大学院へ進学しました。

●NPOで経験を積む

大学院に進学前、財団の顧問の方に相談したら、「これからNPOの概念を社会に広める仕事をするから、大学院に行くようになったら事務局で働かせてあげるよ」と言われ、大学院に行きながら、その事務局の仕事に携わるようになりました。大学院修了後はNPOの専任職員になります。NPO法の立法過程に携わり、自治体のNPO法に関する条例づくりやNPO支援策の調査、企業における社会貢献プログラムの企画実施など、コンサルのような仕事を担いました。第1子出産を機に仕事を辞めました。その後、一緒に仕事をした方にお声掛けいただき、出産後8カ月で社会復帰、2年間ほどまた同様の仕事をしました。千葉県知事の堂本暁子さんの下でNPO担当部署の方々とは事業推進する経験もさせてもらい、第2子出産を機に退職しました。

●起業家支援の仕事へ

それ以降、NPO支援関係の仕事を求めましたが、雇ってくれるところが無く、どうしようかと思っていたところ、新聞で将来、起業家をめざす大学生を支援する財団ができたことを知りました。事務局に問い合わせたところ、人を募集しているからエントリーしてくださいと言われて応募、1カ月後に採用されました。仕事は、奨学金事業やインキュベーション施設の立ち上げ、社会的起業家の育成事業の運営などを担当しました。その財団の公益法人化の手続きも担当しました。

●コンソーシアム型の会社を起業、経営者へ

横浜市の事業に応募するため、財団の出資企業、横浜に拠点を置く20社の出資により2010

年に設立されたコンソーシアム型の会社が開内イノベーションイニシアティブです。私は立ち上げに参画した4名の取締役の1人であり、3年経ったところで代表を引き受けました。いろいろな仕事をしてきましたが、私としては、社会を変えたり地域活動したりする人々たちを応援する、マルチセクターでいろいろなプロジェクトを動かす整備をする、という仕事に身を寄せてきた感じです。アメリカのNPOを視察した経験が大きく影響しています。

【会社経営のポリシー】

●関係者と協力して課題に取り組む

どんな課題であっても、与えられたものに正面から取り組むという表現が合っているとと思います。意識していることは、マルチセクターによるプロジェクトをどれだけ作っていくか、地域の方々が活動する時の無駄な慣習やルール、思い込みをどう壊していくかということです。この会社をずっと存続させようとはあまり思っていないで、必要とされなければやめればいいと。今やるべきと思うことを、関係者との距離感をうまく図りながら、事業を進めていくという感じです。

【起業から現在までに印象に残っていること】

●組織の経営と個人の生活

トップを引き継いだ時が一番大変でした。信頼してくださる方がいたから乗り越えられました。うちは株式会社ですが、手掛けていることは非営利事業なので、行政からの委託事業を通して、行政と関わる機会を得ることで実績をつくってきました。時にぶつかることもあります。利益より社会的目的を優先して事業を続けていくことは安泰ではないし、創業時からずっとジェットコースターに乗っている感じです。私は常にああでもない、こうでもないと考えていることが好きです。あと、夫を亡くしたことがやはり一番大きなことでした。仕事だけをしていられたら良いけれど、二人の娘の子育てもあり、それもままならない自分がいて、ジレンマを抱えながら過ごしています。スタッフや理解者の支えがあってこそ今があると思っています。

【現在の課題と今後の展望】

●委託事業に左右されない事業の構築

会社は10年目に入り、施設も東日本大震災の日に立ち上げたので10年経ちます。売り上げは微増ながら上げてきました。普通の会社と違い、コワーキング事業以外は、毎年、委託事業の採択は他社との戦いがあるため、安定した事業はありません。安定した状態をつくるのに、あとどれくらい踏ん張れるのか、それが一番の課題です。まちづくり会社の面から、商店街の活性化事業やクラウドファンディングの支援を通して、今後の事業のあり方を模索しているところです。コロナ禍で市の予算が減り、ソーシャルビジネス支援事業は今年度で終わることになりました。これまでの支援実績を当社独自の事業としていけるか、考える

時だと思っています。

●地域課題の解決で活かせる経験と蓄積

これまでの講座卒業生が 1,000 人ぐらい、それ以外にも当社と関わりのある方が数多くいます。そういう人たちが市内全域に散らばっていて、当社の次のステージでは政策や事業づくりに関わる人や機会を増やしたり、つくっていきたいと考えています。今後もソーシャルビジネスを中心に、コワーキング事業を各地で展開しながら、商店街活性化や団地再生の課題に活かそうと思っているところです。

【ライフイベントの経営への影響】

●仕事中心、夫は理解者に

私は専業主婦を 2 年半ぐらいしかやっていません。やりたいことをセーブしたり、夫から止められて出来なくなったりしたことはありませんでした。夫や子どもがいるから、仕事オンリーにはならなかったですね。会社のトップとしてやらなければならないことがあり、どちらかという仕事を自分のライフに合わせていくしかない。ただ、実家の両親はずっと応援してくれました。夫も理解者でした。そういう意味ではありがたかったなと思っています。

【起業に関心がある女性に向けたメッセージ】

●様々な起業のかたち

支援事業をしてきて感じるのは、起業という言葉のイメージが人によって違うことです。きちんと生活費を稼いで、人を雇う責任とある程度のしたたかさを持って事業を追求する人は少ないと思います。あと、NPO の経営者は腹が座っていると感じます。一般的に評価されている素晴らしい起業家、事業家とはまた違った価値観を持つ地域経営者が社会から評価される環境を整えていきたいです。

●ソーシャルビジネスに関わる経験を！

企業セクターや行政セクターが健全に回らなければ、ソーシャルセクターは成り立たず、お金も人材も回ってきません。この領域はこれからもっと広がると思います。やはり、企業なりで鍛えられた人が、この領域にもっと来たらいいし、副業的に両方を経験する人が増えてほしいと思います。

起業する人は、やはり変人が多いと感じています。だって、わざわざ苦勞を買って出る人なんていない。マスマスに集まる人たちはコロナであっても仕事や働くスタイルが実はあまり変化していないんです。事業を続けていかなければならないという使命があり、自分の価値観を貫く人が多いと思います。

私はソーシャルセクターのトップを担う女性が増えたらいいなと思っています。多くの

人が、ソーシャルセクターの担い手の多様性によって地域の豊かさを感じられるようになるまで、私の役割を果たしていきたいです。

workshop studio

1Fワークショップスタジオは、デイトタイムは程度
地階の野原を使ったお弁当を販売するイトインス
ペース「まちなが社食」として開放。夜はさまざま
なイベントが開催されるフーズ・ドリンクスペースに
な。貸し場での利用も可。詳しくは料金ペ
ージをご覧ください。

[詳しくみる](#)

meeting space

1Fコワーキング・スペースに併設されたミー
ティングスペース。
全日のみ利用可能な会議室。利用はWebページから
予約。1日4時間までは無料です。
ホワイトボードをフルに備って、アイデアをぜひ形
に。

coworking

1Fコワーキング・スペースは約50席のフリースペ
ース。365日24時間、あなたの好きな時間にご利用
頂けます。
ドリンクインでの利用も可。詳しくは料金ペ
ージへ。

[詳しくみる](#)

share office

2Fシェアオフィスは専用空間。1人から最大9名
まで利用可能な部屋を用意しています。企業との通信
スペースに合わせた、オフィスが楽々変化させるこ
とも可能です。

NEWS **ABOUT** **PRICE** **ACCESS** **EVENT** **PROJECT**

ニュース マスマスについて 料金について アクセスについて イベントについて コミュニティ・ヒトコト

[スケジュール](#) [問い合わせ](#)

*夢を、動き出そう
君とぼくの先へ!*

Creative Neighborhood

EVENT | 2021.3.19
はじめてのマスマス | 4/14 (水) 開
催! | ...

DEN-EN | 2021.2.9
【田原市で暮らす、働くを語ろう】第
4回 働き難地帯発、地域学習と場づく
り...

EVENT | 2020.12.24
【イベントレポート】マスマスマルシェ
豊橋浜南部市連...

YOXO | 2020.12.22
【編集部特報】第3期YOXOイノベーショ
ンスクール開催しました! | ...

sc-kohoku | 2020.12.15
〈浜北区〉セカンドキャリア地域就業セ
ミナー 第2期 録画開始!

EVENT | 2020.11.30
〈企画〉オンライン配信開催! >
【12/11】 福澤であたらしいチャレンジ
を仕掛けよう! | 迎撃のアイ...

EVENT | 2020.11.25
【11/28】 東の専門店街アノ東国 市町市
場とのコラボ マスマスマルシェ 開
催! | ...

DEN-EN | 2020.11.25
イベントレポート | 【田原市で暮ら
す、働くを語ろう 第三回】 郊外におけ
る小さな経済圏の未来像...

3. 株式会社ウーマンカレッジ

代表取締役 黒田佳奈子

株式会社 WOMAN COLLEGE は、企業の女性活躍、ダイバーシティ推進支援を通じ新しい時代に求められるしなやかで強い組織づくりの仕組みを提供します。

【会社概要】

創業：2016 年

会社設立（法人化）：2016 年

起業スタイル：単独で起業

所在地：東京都港区

業務内容：人事組織コンサルタント、特にダイバーシティ推進、女性幹部育成。オンライン結婚式を中心としたイベント事業。

従業員数：なし

資本金：350 万円

Web サイト：<http://www.womancollege.jp/> <https://stayhomewedding.jp/>

【起業に至る経緯】



●はじめは社内ベンチャーから

学生の頃より 30 歳で起業したいと考えていました。ちょうど 29 歳の時、前職の会社が社内ベンチャーを計画したタイミングで声がかかり、銀行の一般職層の女性を営業職、管理職に育てていく教育・資格プログラムを提供する会社を起こしました。業界紙のバックアップを獲得するなど評価の高いビジネスモデルができました。とはいえ、銀行トップへの営業は初めての経験で、若い自分の話にどうすれば耳を傾けていただけののかなど、苦勞しながら学びました。

●事業会社を買い取り、独立。共同経営へ

設立の 2 年後に事業を自分自身で買い取り独立、創業を共にしたもう一人の女性と共同経営をスタートしました。サラリーマン時代より大きく給与も下がりましたが、使命感とやりがい原動力でした。

●共同経営に苦しみ、一度リセット。奮起して再起業

独立して3年後、共同経営の難しさに直面し、断腸の思いで代表を辞任。もう一度一から！という想いで、現在の会社を立ち上げ再始動しました。

【会社経営のポリシー】

●健やかに、笑顔で

長く続けていくために、まずは私自身とチームの心と身体の健やかさと笑顔であることを大事にしています。そのベースがあるから安定したサービスが提供でき、クライアントにもご安心いただけていると思っています。

●長く続けるために

会社や事業を長く続けていくことが大事だと思っています。そのためにも、自分を筆頭に関わる人が楽しむことを大切にしています。クライアントに「いつも楽しそうですね」と声をかけられるのは一番の誉め言葉です。時に「もっと社員を増やし会社を大きくすべきだ！」などと、先輩経営者からご指導をいただくこともあります。会社の数だけその形があります。一般論にとらわれず、その都度、在り方をしっかり見つめるようにしています。しなやかに長く続けていくためには、自分自身がしっかり軸をもっておくことが大事だと感じます。

【起業から現在までに印象に残っていること】

●社内ベンチャーのメリット

会社員をやめて独立をしたことで、社内ベンチャー時代がとても恵まれた環境での起業であったことを感じました。その時もたくさん苦労して起業したのですが、社内ベンチャーは、既存の社内の財産を使いながら、早めにインパクトを出すことができるので、一から自分で営業構造を作るよりメリットもたくさんあります。

●人との関係を大事する、見ていてくれる人はいる

よく言われることですが、起業は何をやるか以上に、誰とやるかということは重要で、それには価値観の共有、コミュニケーションを大事にしなければならないと思っています。

また、共同経営が難しくなり今の会社を立ち上げたとき、手を差し伸べてくださった昔のお客様がいました。「うちは黒田さんでなければ駄目だから」「やっぱり黒田さんでないと」と言ってくれるお客様たちが契約を申し出てくれたのです。ちゃんと頑張りを見ていてくださる方がいるのだということに救われ、ありがたさを感じました。

【現在の課題と今後の展望】

●コロナ禍での影響

初めて補助金を活用しました。顧問会計士の協力ももちろん大事ですが、自分がアンテナを張ることが重要です。忙しい中でSNSの情報も役立ちました。慣れないうちは申請も報告も、資料をつくるのに何日もかかるので、金額は安くてもいいのでもう少し楽に手続きができるものを用意してほしいと思うものです。

●広く世の中に貢献できる仕組みを目指す

女性活躍と一言で言っても、女性がいかに多様であるかをこの10年の中で感じて、どういう女性をどのように支援していくのかを明確にして、その仕組みを作っていきたいと思っています。今よりもっと広く社会に貢献できるように、1社1社に対峙しながらも、自然と社会に広がるような仕組みをつくりたいと思います。

【ライフイベントの経営への影響】

●何より自身の健やかさがベースに

仕事は好きで、時間を気にせずやっている時代もありました。ただ「長く続ける」ことを大事にするようになってからは、人間ドッグや歯医者にも定期的に通っています。心と身体の健やかさ、笑顔、アイデンティティや尊厳も、守れるのは自分だけです。また、今は結婚せず子どもも持っておりませんが、その時々時間に時間をかけてよく考え、結果的にそうなっています。両親がそれなりに健康でいてくれることはありがたいです。両親の健康な生活も応援したいと思います。

【起業に関心がある女性に向けたメッセージ】

●するならば！決断と実行が経営者としてのスタート

「やってみましょうよ」という一言です。会社設立自体は、難しくない時代です。起業したいのなら、いつまでにするのかを決めて実行してみてもいいでしょう。阻むものがあれば、それは自分の心なのか何か条件なのか、見つめてみたらいいと思います。起業したいと思いつつながら実現できない自分にフラストレーションを抱える方から相談をいただくこともあります。「いずれ起業するのだから」と目の前の仕事にも夢中になれないこともあるようです。「いつか起業をするから」という気持ちに逃げないことは大事だと思います。

●起業したいと周りに言った方がよい

起業してこういうことをしたい！と周囲に話しておく、声をかけてくれたり、アドバイスをくれたりする人もいますので、宣言からスタートすることは効果的だと思います。また、会社員時代だからこそできる人脈もたくさん作っておいた方がいいと思います。

●長く続けるエネルギーがあれば道は拓ける

会社は長く存続し続けることが大事だと思っています。続けることを優先すれば、変なプライドに縛られず、色々な意思決定もフラットにできるように思います。

●人や仕事は活気のあるところに集まる

「この人はこの先もずっと、元気に仕事をやってくれるな」と思っていただけのように、内からのエネルギーを人一倍出しています。落ち込むときもたくさんありますが、苦しいときこそそれを意識しています。すると自然と人が集まり、そこから仕事が決まれば、次の本当の自信につながっていきます。活気のあるところに人は自然と導かれると思いますね。



女性活動支援



社内カレッジの開校支援



アドバイザーのご契約

What's new



事例 ホームページをリニューアルいたしました。



事例 弊社の新規事業「StayHomeWedding」が「日経doors」に取り上げられました



「Paloma WOMAN COLLEGE」

4. Human Delight 株式会社

代表取締役社長 野田万起子

Human Delight 株式会社は、シティプロモーションや地域創生に関するイベントの企画・支援、女性起業家の支援ネットワーク事業などを行っています。社名には、“あらゆる人間社会をつかさどる「人財」に、喜び、幸せに導く「輝き」を”という気持ちが込められています。

【会社概要】

創業：2010年

起業スタイル：単独で起業（第二創業を経ての起業）

所在地：（本社）静岡県静岡市、（東京オフィス）東京都千代田区

業務内容：シティプロモーションまとめサイト「シティプロ」企画運営、地方創生に関わる支援業務（シティプロモーション企画運営）、イベント企画・制作・運営業務の事務局代行、女性起業家等支援ネットワーク構築事業

従業員数：3名（正社員）

資本金：500万円

Webサイト：<http://human-delight.co.jp/>

【起業に至る経緯】



●起業を念頭において就職活動

自分で会社を経営したいという気持ちがあったのですが、卒業していきなり経営は無理なので就職活動をしました。初めは金融業界を目指しましたが、色々な経営者と会って経営に携わることができるという視点から、コンサルティング業界に志望を変えました。そして、コンサルティング会社

グループの子会社で、設立6年、社員120名ぐらいのベンチャー企業に総合職として入社しました。ベンチャー企業なので、男性も女性も関係なく実力です。やればやるほど、自分の力、能力を発揮できれば、何でもさせてもらえる環境にあったことが、私の「仕事をする」「働く」という考え方の原点だったと思います。この会社は設立9年目にジャスダックに上場、その後、15年目に東証1部に上場するという急成長を果たしました。

●ベンチャー企業で経験を積む

そうした環境で働くことは、私の仕事観、人生観を大きく変えることになったのです。当

初、私は3年で会社を辞めて留学しようと思っていましたが、この会社は当時としては先進的で、社員のライフプランやキャリアプランに、真剣に相談に乗ってくれるところでした。これからの日本は、起業家をどんどん育てていくのが大事ということを謳っていました。ここでの仕事が本当に楽しく、強制的に働かされているというより、自分の将来、キャリアを築くための勉強と実践として24時間働くという感じでした。「自分が如何に成長できるか」という意識で頑張っていたと思います。出張が多く全国を飛び回り、充実した20代だったと思います。私のライフプランも、ここでもっとやりたいことがある、もっと自分を成長させたいという気持ちが強くなり、40歳になったら独立しよう、起業しよう、30代から決めています。

●リーマンショックを経て仲間と第二創業へ

リーマンショック後、会社は金融機関に買収されてその傘下に入りました。2年後にはこの金融機関は破綻し、私たちも解散せざるを得なくなりました。当時、会社は持株会社として傘下に10社以上の子会社をもち、子会社の社長が持株会社の役員を兼務する形になっており、私も役員をしながら子会社の社長もやっていました。いよいよ解散となった時、私が社長をしていた子会社は、地域の銀行、信用金庫などとの取引や提携が多かったので、なんとかして子会社を独立存続させないといけないという使命感のみで、2011年にこの子会社を独立させました。ただ、これはゼロからではなく、負債を抱えてのマイナスのスタートでした。その約1週間後には東日本大震災が起これ、一緒に独立した30名ほどの社員と、なんとか5年で立て直しました。気持ち的にも、体力的にもしんどい時期でしたが、これをやり遂げて本当によかったと思っています。

●一人で会社を設立、新たな事業をスタート

会社を買収され、金融機関も破綻して、グループが厳しい状況になった2010年、私は一人でHuman Delightという会社を設立しました。もしもの時は、この会社で社員を引き受けて新事業をやろうという思いからです。その後、独立した子会社は5年で立て直すことができ、事業を存続できるなら誰がやってもいいと思っていたので、私は会長に退き、副社長だった方に社長になってもらい、さらに2年かけて完全に私が退く形にしました。2017年に会社を退任して、立ち上げていたHuman Delightを本格的に稼働し、「シティプロモーション企画事業」という分野で、1人でスタートしました。

【会社経営のポリシー】

●様々な経験から学んだ3つのポリシー

1つ目は、「何があっても大丈夫」ということです。ピンチはチャンスだと思いますし、解決できない問題はなく、それをいかに考えて行動を起こすかというのが必要なのです。何もしなければ何も変わらないということです。

2 つ目は、「幸せ経営」です。どこかに大きな無理や負荷がかかれば、社員もお客様も誰も幸せにならない。例えば社員の働き方です。本当に自分の人生はハッピーだったと思える働き方はありますし、それを自分以外にも提供していかなければいけないと思います。

3 つ目は、事業を継続・発展させるために必要なのは、その事業が「世の中の課題を解決する事業であるか」と問い続け志・使命をかけることです。

【起業から現在までに印象に残っていること】

●企業規模による職務の違いと学び

上場企業の役員はとても責任の重い役割でしたが、一方で、全て一人でやらないといけない今と比べるとなんと楽だったのだらうと思いました。当時は秘書さんがいて、財務や人事部があつて、会社としての機能が全部あるわけです。起業をすると当たり前ですが、自分1人で全部やらなければいけないのです。決算、金融機関との取引、入金管理なども自分でやりますし、資料を作り営業するのもそうです。そのような中で、自社の事業計画やビジネスモデルを見直すために、国が推奨する経営革新計画や補助金の申請は非常に良い機会になっており、とても勉強になります。

【現在の課題と今後の展望】

●雇用を増やして地域創生のモデルとなれるように

もっと雇用したい、雇用して人を育てたいです。地方創生をしていると、いろいろな地域で同じ課題があります。これから生産人口は減っていきます。私は若い子たちにもっと地域の会社を知ってもらい、就職する時は地元に戻ってもらえるようにしたいと思っています。私自身もそうだったのですが、大学進学で首都圏に出て、東京で就職活動をしました。何故ならば、地元に戻っても働く所がないと思っていたからです。実際には、その地域には素晴らしい中小企業、良い会社、働く場所がたくさんあります。学生時代、それを知ることが出来ませんでした。勉学の為に一度地元を離れる若者に、就学時には地域でこんな素晴らしい仕事ができるという情報提供をしたいと思っています。会社のスケールを大きくして、魅力的な地方創生モデルになれるようにビジネスモデルを確立したいと思っています。

●コロナ禍の後を見据えて

課題は数え切れないです。会社の存続には、ビジネスモデルの転換も考える必要があります。これをいかにフレキシブルに変えていけるのかということは、今の非常に大きな課題です。私は現在、上場企業の社外取締役を4つ務めています。女性管理職の割合を増やしていくことが、日本における課題ということもあり出来る限り貢献したいと思っています。一方で、Human Delight が行うミッションの遂行は重要なので、自身のタイムマネジメントはしていかないといけないなと思っています。

【ライフイベントの経営への影響】

●結婚、育児、離婚を経てたどり着いた家族の形

私は28歳で結婚して、翌年、息子を産んだのですが、8年後に離婚しています。夫婦とも仕事が忙しく、そのような環境の中で、息子が一番幸せになることを考えようと相談した結果なので、元夫とはいまだに仲良しです。私は丸イチと言っているのですけれども、息子も授かって、家族としての籍は違いますけれど、生涯家族だという感じです。少し変な感じなのですが、実家同士も仲が良いです。仕事を諦められなかったという思いが一番だった気がするのですが、今はそれに対して後悔もしていませんし、これでよかったのかなと思います。

【起業に関心がある女性に向けたメッセージ】

●若い時の意思決定がポイントに

本当に起業したいと思うのなら、20代のうちに志を持ったほうが良いと思います。特に女性は、「自分の得意なこと」「好きなこと」「やれることをやっとう」と考えて起業する方が多いのですが、そうすると、個人事業主の域を超えていかないケースが結構あります。また、私自身も経験していますが、40歳、50歳になってくると体力的に非常に厳しくなります。そこに至るまでには、やはり勉強が必要で、私はティーンエイジャーから「仕事観」や「資本主義社会における会社経営について」などを勉強する機会を作るべきと考えています。その上で、自身がやりたい事・夢のカタチをどのように形成されるかを学ぶことができると思っています。

●起業に必要なこと

起業をしようと思ったら、数字に強くなること、ビジネスモデルをきちんと考えられるような、ビジネスを作っていくというセンスを磨くことが必要です。そのあたりの知識、見識、勉強をぜひ早めにやっておいていただけるといいのではないかなと思います。

これからの日本を創る、
日本の若き「人財」と地域の「産業」を結ぶ

人づくり

官学民が連携し地域経済を
支える若者のキャリア
デザインを養成する

モノづくり

地域資材となる
モノづくりの発展に
貢献する

町づくり

人とモノが地域経済を
支える町づくりを
プロデュースする



Human … あらゆる人間社会をつかさどる「人」に
Delight … 喜び、幸せに導く「輝き」を



静岡県移住ショールーム『窓の外側』

女性の活躍推進委員会
facebook ページ

Facebookページが数あります。
見つけだしていただくと、Facebookから
観が見えます



豊洲のこーし まくとつば原
子育て支援



世界遺産「白川郷・五箇山」
伝統的建造物群保存地区



静岡県PR活動（4年度）
静岡県PR



静岡県PR活動（4年度）
静岡県PR



無人駅「和歌山」
和歌山県PR



静岡県PR活動
静岡県PR



静岡県PR活動（4年度）
静岡県PR



静岡県PR活動（4年度）
静岡県PR



5. 有限会社モーハウス

代表取締役 光畑由佳

出産・子育て経験のある女性が運営しています。正社員の中には短時間正社員もおり、また、アルバイトから正社員になることも可能であり、子育ての時期に能力をのばすことができるよう応援しています。

【会社概要】

創業：1997年

会社設立（法人化）：2002年

起業スタイル：単独で起業

所在地：（本社）茨城県つくば市

業務内容：授乳用の服や下着の製作・販売、授乳服を通じた情報発信

従業員数：正社員・準社員：15名、パート・アルバイト：25名

資本金：300万円（会社設立時）

Webサイト：<https://mo-house.net/>

【起業に至る経緯】



●自分をなくしてしまう母親たち

書籍の編集や建築家のコーディネーターなどの仕事で経験を積む一方、自らの出産経験や周囲の子育て中の女性に接することを通して、女性たちが子どもを理由に自分の行動を制限していること、また、そうした母親たちが楽しく過ごせていなさそうなことに気づきました。

●授乳期の子どもを連れて外出できない

生後1か月だった2人目の子どもを連れて電車に乗った時に、子どもが泣いて、公衆の面前で母乳をあげざるを得なくなった経験が今の仕事につながっています。外出先で授乳できないことが、女性の活動の制約になっているのではないかと思います。そうであるなら、そのバリアを取り除けないかと思ったのがスタートです。

●自分がここでできる仕事は何か

茨城県のつくば市に引っ越しそこで出産しましたので、そこでできる仕事は何かを模索

しました。モーハウスはいくつか試した中のひとつです。

●情報発信しなかった

授乳服を着ることで、制限されず、こんなに自由な気持ちになれ、色々なことに取り組もうという考え方に変わりました。子育ての制限を取り去るちょっとしたことで意識もライフスタイルも変わるのだということを伝えたいと思ったのです。子どもに縛られるのではなく、子どもと一緒にいろいろなことができるライフスタイルがあるということを伝えたいと思いました。

【会社経営のポリシー】

●女性へのエンパワーメント

女性へのエンパワーメントというのが、私のベースにあります。全ての女性が自分らしく生きることができる、というところを大事にしています。そのための1つのツールであり、きっかけの一つが授乳服だと位置付けています。また、弊社のブラジャーでモーハウスブラというのがあり、これは授乳用につくった商品ですが、乳がんの方も使ってくれているのです。乳がんのオペのあとの女性は、すごく気持ちも落ち込むし、実際に傷跡が何年経ってもずっと痛いという状況の中で、ケアのためのブラは、相当痛いらしいのです。その中で「モーハウスさんのブラだとすごく楽です」と言って使ってくれる方が出てきたのです。これは本当に女性のための心地よさ、あるいは自分の術後の胸を補正するのではなくそのまま受け入れようというところにつながると思いました。これは女性のエンパワーメントということ言えば、モーハウスでやるべきことだと思うわけです。

【起業から現在までに印象に残っていること】

●チャレンジすることへの抵抗

青山の路面店と、つくばの百貨店2つのショップで実験的に子連れ出勤を15年にわたって行っています。しかし、これを始めるときに、スタッフから反対がありました。自分たちはすでに子連れで働いていたというのに、他のところでやろうとすると「そんなの、できるわけがない」とみんな言うわけです。つまり、新しいことにチャレンジすることへの抵抗は大きいということです。実際にやってみて2つのショップとも大きな問題は起きず、これまで300人以上が子連れ出勤を行ってきました。看護学生や海外の方々の研修も含め、多くの情報発信もできたのですが。（現在は日本橋ショップと、つくばララガーデンショップになっています。）

●一定の社会規範の存在

また、個人商店であればともかく、デパートやショッピングセンターでは今日は子どもがぐずっているからお店は開けられませんということは許されません。こうした一定の社会規範が存在する場所でも子連れ出勤は可能、ということを発信したいと思い、百貨店やショ

ッピングセンターでの子連れ出勤も行っています。結果として一定の成果を上げたとして、施設から賞をいただいたりしたこともあります。子どもがいるからできなくて当たり前、ではないのです。

【現在の課題と今後の展望】

●変わらない子ども優先という考え方

私たちのところは、授乳が一秒でできて、胸が見えない、ということにこだわった授乳服を作っていますが、後続のメーカーでは、そうとは限りません。安いものを作ろうとすると、なかなかそのようなものは作れないのだと思います。ほかのメーカーがどうして安い物を作ってしまうのかと言いますと、結局、女性たちがそれを求めるからです。安いほうがいいのは当たり前と言えば当たり前なのですが、子どものためでしたら 1 万円の服を買える人が、自分のためには 2,000 円、3,000 円しか払えないわけです。子どもを産むことで自己肯定感が下がってしまい、全て子どもが優先になってしまい、自分をなくしてしまうという状況は私がモーハウスを始めたころから根本的に変わっていないのかと思っています。私は今まで授乳服というアプローチでしてきましたが、別のアプローチも使い、その状況を変える努力をしなければいけないと思っています。

●コロナの影響

ご多聞に漏れず私たちのところもしばらくお店を閉めたり、会社も人数を半分にしたり、あとは在宅にしようということはやってきました。それに対する補助は一切ありませんでした。そのなかでも新しいチャレンジをしたいと、日本橋に新たな店をオープンすることになりましたが、コロナの状況が改善しないため、15 年続いた青山店を閉じることにしました。とはいえ、新しい場を使ってオンラインでの対談などのチャレンジも行ってきました。

【ライフイベントの経営への影響】

●ライフイベントはハードルじゃない

モーハウスを始めてから 3 人目を産んでいるのですが、出産自体はハードルだと私は思っていないでした。3 人目の出産で会社を約 2 か月離れましたが、不安はあったものの、みんなが全然問題なくやってくれました。

【起業に関心がある女性に向けたメッセージ】

●とりあえず誰かに相談を

やはり 1 人で考えるよりは誰かに話したほうがいいわけです。話すとなんかの反応が返ってきますし、もちろんネガティブな反応もありますが、中には「面白そうじゃない」と言ってくれる人もいて、そこでの会話は役に立ったと思います。

●起業は学園祭みたいなもの！

銀行や誰かに出資してもらおうのでは気軽にやってはいけないと思うのですが、私は自分のお金の5,000円で起業しているのです。ですから、別にうまくいなくても誰に迷惑かけるわけではないので、本当に学園祭感覚のサークル感覚で始められたのです。私は実家が商売をしており、商店街出身です。身の回りの人たちはみんな商売人ですから、作って売ってみようというのは、私にとって全くハードルは高くもないし、すごいことをしているという感覚もなかったのです。ですから、最初の一步が踏み出しやすかったのです。

●起業すれば自分自身に決定権がある

確かに起業は会社に雇われているのに比べて保証もないし、うまくいかなかったときにゼロになるどころかマイナスになることもあるので、気軽にやることでもないというのもすごく分かるのです。一方で、起業した場合は仕事の内容、やり方、場所も全部自分に決定権があるわけです。ライフイベントを含めて考えたときに、これは本当に女性の働き方として大きなアドバンテージかと思います。

●自分らしく生きる

資金を調達し上場させてとなると、それはそれで相当な覚悟が必要で大変だと思います。しかし1人が食べていけるぐらいを目指す起業であれば、もっと自分が自分らしく、楽しく人生を送ることができる可能性があると思います。



妊娠中も、授乳中も、子育て中も、やりたいことをあなたらしく。
 すべての人が、いきいきと自由に輝ける。
 そんな想いを授乳服にこめて。



モーハウスが考える、子育て応援プロジェクトは、ご自宅にいてもママが快適に過ごすことで、おさまもご家族もみんながハッピーになれるという、スタッフの実体験を元に、子育てに関わる皆さんに向けた応援プロジェクトです。

感染拡大が続く中、少しでも快適に、みなさまのお役に立つことをと、スタッフ一同で考えてプロジェクトを進めています。

コロナに負けずに！
 快適に楽しく過ごすお手伝いできましたら幸いです。

お仕事におすすめ授乳服

様々な働き方がある今、お仕事×母乳育児をモーハウスの授乳服がサポートします。

忙しい毎日でも、赤ちゃんとのコミュニケーションタイムは忘れたいくないですね。

お勤めに出ているママのほとんどは、保育園にお子さんを預けていると思います。

お仕事モードからママモードへ切り替えに、授乳をするママも多いとか。

産後週に母乳が止まる時期 授乳のタイミング



6. アンナペレンナ株式会社

代表取締役 近藤愛子

アンナペレンナ株式会社は、Reha Style アンフルールという自立支援に必要な運動プログラムを提供する地域密着型デイサービスを行っています。また、体の姿勢づくりなどボディーメイクを行なう女性専用サロンも開設しています。

【会社概要】

創業：2012年

会社設立（法人化）：2012年

起業スタイル：単独で起業

所在地：横浜市緑区

業務内容：地域密着型通所介護、女性専用サロン（ボディーメイク）

従業員数：4人（正社員3人：理学療法士、作業療法士、柔道整復師、パート1人）

資本金：500万円

Webサイト：<https://annaperenna.co.jp/>

【起業に至る経緯】



●いつまでも働くために資格を考える

高校生の頃は、作業療法士という仕事を知りませんでした。母が保育士だったせいもあり、資格を持つことでいつまでも働ける仕事はないかと探しました。笑顔で人を支える仕事に就きたい思いもあったので、最終的に作業療法士の道を選ぶことに決めました。

●大学卒業後、作業療法士として働く

資格取得後、作業療法士として病院、重度認知症のデイサービス、通所リハビリテーション、訪問リハビリテーションなどで経験を積みました。

●転職するか起業するか

子どもが生まれてから6年間働いた勤務先は自宅から遠かったため、子どもの小学校入学を機に、近い場所で働くことを考えました。そのとき、転職となるとそれまでと同じ収入を得ることは不可能でしたし、若い子の下で経験も知識も上回っている自分が働いていく

ことは難しいと思いました。それなら起業しようかと思いました。その当時は作業療法士が行っているデイサービスがなく、今までやってきたこと、やりたいことを形にすれば集客は見込めると考えていました。

●以前に勤めていたクリニックの経営者に相談、起業のための勉強は本1冊だけ

起業について以前に勤めていたクリニックの経営者に相談しました。事業計画書をつくってみようアドバイスを受け、女性の税理士さんの書いた起業の本を熟読して具体化していきました。また、行政書士や銀行の支店長などもその方から紹介してもらえたので、融資も難なく通りました。

●“箱”を見つけてから即、起業

いつでも起業できる準備をしておいて開業する場所を探しました。介護の仕事は人が非常に大切なので人件費にお金をかけたいと思っていましたから、施設の費用は節約しました。

【会社経営のポリシー】

●出会った方々を大切に

経営していくうえで、職員、ご利用者様、ケアマネージャーさんなど出会った人を大切にしていきたいと思っています。私はここに関わる方と同じ立場で、同じように考えて、同じように支えていきたいと思っています。

●規模を大きくせずに

会社の規模を大きくするために頑張っているわけではありません。たぶん、私が行っていることは趣味なのです。趣味のために「皆さん一緒をお願いします」というところです。ですから、もう一店舗つくってほしいとよく言われますが、私の楽しく仕事をするためのキャパシティが追い付かないのです。今の規模で続けていくことが、家庭との両立には大事なところです。もちろん、経営は安定して行えるように頑張っています。

●社員も経営側の一員

同じ目標に向かって働く仲間として、業務を分担するというよりもお互いにカバーしあえるように社員を教育しています。社員は単に雇われているという立場ではなく、お金に関しても、各自経営の一員としての考えをもって動くよう伝えています。

【起業から現在までに印象に残っていること】

●コロナ？声が出なくなった！！

結果的に新型コロナウイルスに感染していませんでしたが、私の声が出なくなっ

い、仕事柄 PCR 検査を受けました。検査を受けたこと自体がご利用者様にどう受け止められるのか、心配でした。普段の私たちの感染予防対策を知っているご利用者様たちからは、幸いにも利用を控えるという反応はありませんでした。それよりも、皆さんから「大丈夫だよ」「お大事にね」「仕事しすぎじゃない」などと温かいお言葉をいただきました。この時ほど、皆さんに支えられている自分を感じたことはなく、感謝しかありませんでした。そして、私が会社で一番最初に検査を受けることになった事は、職員にとってもよかったと思いました。

【現在の課題と今後の展望】

●コロナの影響

緊急事態宣言の影響で利用率が下がっています。この状態は、経営的に「やばい」です。この意識をスタッフやご利用者様にも共有してもらっています。この施設を大切に思っただけでなく、施設がなくなったら困るという想いを高めることも大事です。

●どうやって給料を上げていくのか

会社を安定させるためには、会社にある程度の貯蓄が必要です。万が一休業した時に払える給料分の貯蓄は確保したいと思います。社員が大事だからです。給料を増やしながら、この貯蓄を行っていくことが課題です。

●介護保険外のサービス提供と 65 歳まで働けるシステム

事業規模は大きくせずに、介護保険外の人を利用できるサービスを展開したいと考えています。介護保険対象者だけだと利用者数が限られてしまうので、スタッフとも相談中です。自分が 65 歳まで楽しく仕事を継続できるようなシステムを作っていくことです。

【ライフイベントの経営への影響】

●両立ってなんだろう“？”

結婚して二人を出産後に起業しました。上の二人の子どもの出産についてはそれぞれ約3か月の育休産休だけでずっと働いてきました。仕事と育児の両立は大変といえば大変ですが、大変と考えている暇が逆にありませんでした。三人目は起業してから生まれたので、産休・育休なしに働き続けて今のところ私も元気です。子どもには「ママは仕事をしているときは楽しそうだね」と言われることで救われています。一度きりの自分の人生を楽しんでいると思っています。

●子連れ出勤の効果も

起業して経営が安定してきたころに三人目の子どもが生まれました。立場上、育休も産休

もとれない状況でしたので、出産前日まで働き、産後6日目から子どもを連れて出勤しました。利用者さんやご家族、職員の理解もあって、その子が保育園に入るまで職場に連れていってました。高齢の利用者さんたちは自分の孫のような形で受け入れてくれ、みんなで育てているような感じになりました。

●夫の意向を尊重しつつ

夫は、私が外に出て多くの人と接することを好ましく思わないようです。また、私が経営的立場で発言するとサラリーマンの夫にとっては「上から」に聞こえ気に入らないようです。女性が強くなるのは、すごく理解が難しいのかなと思います。夫の収入の方が私より多いので、そこが安心材料ということで私も好きにできる部分なのです。ですから、家庭崩壊を招かないためにも今のままの事業規模で続けていこうと思っています。

●基本的に残業はしない

女性が多い会社なので、基本的に残業はしません。5時15分終業で、6時前にすべて終わらせるのが鉄則です。私は、その分持ち帰りの仕事結構あり、出勤前の朝に行っています。

●母の背中

プライベートの中に仕事の持ち込みはすごくあります。この状態を子どもに聞くと「仕事を頑張っているから、いいと思う」と言ってくれます。たぶん、仕事をする姿を見せていたからだと思いますが、成長してきた三人の男の子たちとはほどよい距離感だと思います。

【起業に関心がある女性に向けた一言メッセージ】

●好きなことならやれる

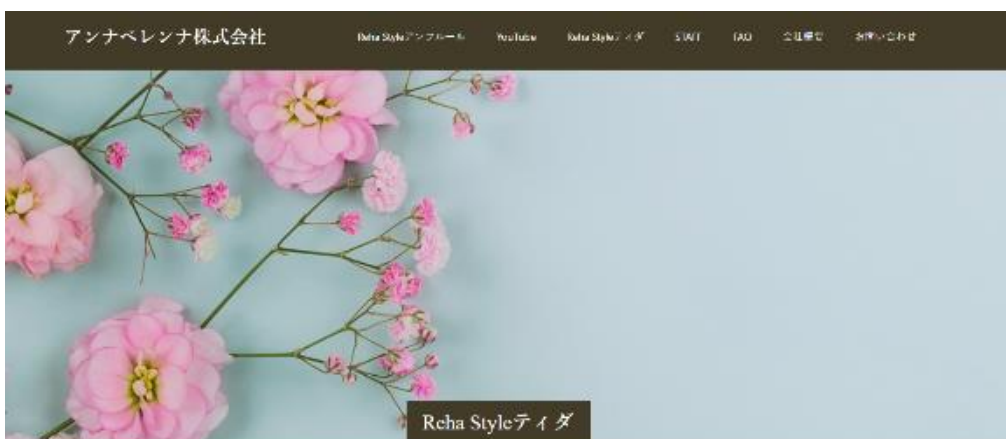
好きなことならば何でも我慢できるというのが女性の強みかと思います。ですから、好きなことなら起業したほうがいいのかと思います。「何となく」で起業すると、辛くなってしまうだけなので勧めません。



Reha Style Anfururu

Reha Style Anfururuとは

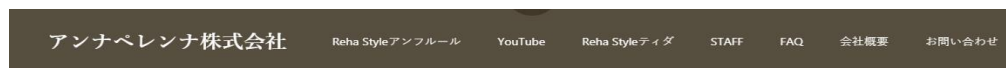
介護保険サービスの若年障害者型サービスです。地域包括ケアシステムを担い、皆様の自立支援を介護保険サービスにより提供します。
 理学療法士・作業療法士・柔道整復師が協働により、日常生活の質の向上に取り組んでいます。就労回復に力を使い、卒業後も継続できる
 よう、自立できるお身体・お気持ちを作り、そこから社会参加していく流れを作れるようサポートしています。



Reha Style ティダ

Reha Style ティダとは

完全予約制の女性専用サロンです。
 私たちが今まで培ってきた理学療法士・作業療法士のリハビリテーションの知識と経験と技術をもとに、より多くの方に「要領」の獲得から
 さえ改善し日々のパフォーマンス（活動性）の向上につながるべく、ボディメイクをおこないます。



“やらなきゃいけない”が“やりたい”に変わる ～明日につながるリハビリテーション～

現代女性キャリア研究所 **女性起業家事例集**

2021年3月31日発行

編集 日本女子大学現代女性キャリア研究所

編集委員長 大沢真知子

東京都文京区目白台 2-8-1

日本女子大学現代女性キャリア研究所

Tel: 03-5981-3380 Fax: 03-5981-3381

発行 日本女子大学現代女性キャリア研究所
