

■会計人向けセミナー

顧問先の資金調達支援・実践ノウハウ講座

4/17(火) 15:00~17:00

JBGグループイムラアドバイザーセミナールーム 見学ビル 2,000円

詳しくはURL ; [http://keiei-tokkunshi.jp/data/mls723/pdf\\_1\\_143.pdf](http://keiei-tokkunshi.jp/data/mls723/pdf_1_143.pdf)

■経営特くんゲーム・インストラクタコース

5/21(月) 10:00~17:00 インストラクタ 入門コース 10,000円

5/29(火)、5/30(水) インストラクタ実戦認定コース 30,000円

各日程 10:00~17:00 キット込み7万円で認定インストラクタとして登録

詳しくはURL ; [http://keiei-tokkunshi.jp/data/mls723/pdf\\_1\\_144.pdf](http://keiei-tokkunshi.jp/data/mls723/pdf_1_144.pdf)

■MSDN セミナー第4回理念経営のすすめ方・アマゾン版

4/19(木) 16:00~18:00 中小企業マスターズクラブ・研修室 1,000円

詳しくはURL ; [http://keiei-tokkunshi.jp/data/mls723/pdf\\_1\\_130.pdf](http://keiei-tokkunshi.jp/data/mls723/pdf_1_130.pdf)

■小規模事業者持続化補助金が募集されています。

販路開拓等の取り組みに対し、原則50万円を上限に補助金(補助率2/3)が出ます。

締切は5月18日です。ぜひ、I&C・HosBiz センターにご相談下さい。

hos\_biz@hosbiz.net

=====

女性起業家の成功のポイント

6回シリーズ 第1回 女性の創業の傾向

著者：IT支援・経営支援家

中小企業診断士 鈴木 香織

=====

近年、創業セミナーなど女性の創業を後押しする公的機関による施策が増えていきます。

これまでにはない視点を経営に活かして成長していく女性起業家が注目される一方、多くの課題を抱えています。

「女性起業家」ではない方も、改めてご自身の課題、着眼点の見直しにつながる

機会を提供できれば幸いです。

### <著者プロフィール>

北海道函館市出身。上智大学卒業。15年間情報処理サービス業にて社内SE、生産管理、採用等に従事した後、2014年4月に中小企業診断士として独立。創業、商店街、補助金などを中心とした公的支援の他、Pマーク取得やIT活用などの支援を行う傍ら、専門学校・短大・創業セミナー等の講師も行っている。

=====

## 第1回 女性の創業の傾向

IT支援・経営支援家 中小企業診断士 鈴木 香織

平成24年の中小企業白書で「女性起業」が取り上げられていらい、女性を対象にした起業セミナーなどが各所で取り上げられるようになり、注目度が上がってきました。

女性に限定した融資制度やコワーキングスペースなども設置されるようになっていきます。

これまで男性が中心となっていくことが多かった経営が女性も関わるようになったことで、今までにはない視点でのビジネスが期待されるようになっていきます。

女性をターゲットとした創業支援を通して提供してきた内容のエッセンスを、今後6回に亘り以下の連載内容で提供してまいります。

(都合により内容を変更する場合があります)

- 1回目 女性の創業の傾向
- 2回目 女性の創業のターゲット
- 3回目 女性の創業の成功事例と失敗事例
- 4回目 弱みをどのように補うか
- 5回目 事業として成長させるために
- 6回目 女性の創業の今後の課題

最近、多くの公的機関が創業支援に力を入れています。

一般論として、創業に対する世の中の期待は、以下の通りと考えられます。

- ・ 社会の課題を解決する
- ・ 世の中のニーズに応える
- ・ 雇用の場を創出する
- ・ 利益を出して継続する
- ・ 税金を納める

しかしながら、女性の起業でここまで行きつくには前途多難です。

その理由としては、以下のことが考えられます。

#### ①「自由な時間が使える」が創業動機

雇われることよりも、自ら経営者になることで、自由に時間が使えることに魅力を感じるということで創業を希望する人が増えています。

特に育児や介護などの家庭事情をかかえていれば、なおのことでしょう。

しかしながら、創業時を軌道に乗せるにはどうしても多忙になりがちです。

また、業務が少ないとそのまま売上が低下します。

#### ②借入金に抵抗がある

創業前から多店舗展開などが視野にある男性の起業家と比較すると、女性起業家は、「身の丈にあった」規模での事業規模を考えます。特に借入を行うことに恐怖心を感じる方が多く、自己資金のみで創業する方が多く見られます。借入を避けようとすることによって、金融機関などの第三者から客観的な意見を聞く機会も減ってしまいます。失敗しても損失を小さく収めることができますが、従業員を雇用できるほどの成長性は望みにくい傾向にあります。

#### ③経営・マネジメントのノウハウが不十分

会社員時代に管理職を経験した上で創業する男性の起業家は大半ですが、管理職につける女性の自体がまだ少ない状況です。そのため計数や人員の管理のノウハウを会社員時代に培うことができなかつた方が多い傾向にあります。特に財務知識に抵抗を感じる創業希望者の女性は少なくありません。そのような背景もあり、自己評価の低い方も多く、堅実でありながらも成長イメージを抱けないことにもつながっていると言えます。

#### ④思いだけが先行する

「自分だったらこれが欲しい」という個人的な好みだけで、商品を選択してしまい、ニーズや市場の規模などを考えていない品揃えをして失敗するケースがあります。

一方で、次のような利点もあります。

#### ①自分や周辺の身近な出来事が創業動機となることが多い

女性の創業は、自分や周辺の身近な出来事、不便だと思ったことに対して、それを解決する方法はないのか、と考えたことが創業動機になるケースが多くみられます。

#### ②顧客視点を持ち続けている

消費財を購入する際は、女性の意見が強くなりがちです。

女性の創業で多くある業種は、エステティックサロンや各種教室などの一般消費者を対象としたサービス業が中心です。経営者本人が、「自分だったらこういう

ものが欲しい」という思いで創業していますので、顧客の視点を活かすことが可能です。

③身の丈にあった経営をしている

「借入金を避けて自己資金のみで創業するため、成長しにくい」という短所と一体となっていると言えますが、失敗しても最小限にリスクを抑えることが可能です。

今回は、女性の「創業のターゲット」について解説し、どのようなターゲットに対してどのようなアイデアを提供することで、事業を成功させたのか解説します。

=====

一般社団法人 経営特訓士協会（略称：KTGA）

URL <http://keiei-tokkunshi.jp/?mail>

アドレス：[happy@keiei-tokkunshi.jp](mailto:happy@keiei-tokkunshi.jp)

発行責任者： 理事長 平本 靖夫、 編集長：石川 昌平

配信解除URL：配信停止をご希望の際は、以下のアドレスをクリックしてください。

<https://1leind.com/stepmail/delf.php?no=300444>