

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」—

● 許 伸 江

1. はじめに

日本では、1990年代初期のバブル経済崩壊以降、景気低迷が長引く中、起業への期待が高まってきた。その期待というのは、大企業の業績が低迷し、「リストラ」や倒産、それに伴う中小企業の業績悪化や倒産等が問題となる中、新たなアイデアを武器に急成長し、雇用を生み出す新企業が増えることで、日本経済を復活させることを期待する、という意味合いである。2013年策定の「日本再興戦略」において、米国・英国並みの10%台の開業率・廃業率を目指すという目標が掲げられている。

かつて1980年代の米国では大企業の倒産や「リストラ」が問題となる中で、新たな企業が誕生して急成長し、多くの雇用を生み出したという前例がその背景にある。

日本では、1990年代中盤以降、ベンチャー支援策や創業支援策などの政策が多く生み出され、起業を後押しする機運が高まってきている。特に、日本において、企業数の約99%を占める中小企業の数が増えていることから、経済の新陳代謝や雇用創出の面等でも、懸念の声が聞かれる。1999年に改正された中小企業基本法では、「経営の革新及び創業の促進」が基本方針の一つとして位置付けられたことは象徴的である。しかしながら、起業を担う主体である起業家は、目立って増えていないのが現状である。

本稿では、起業家の中でも、特に女性起業家に着目する。女性起業家をとりまく環境や、女性起業家の「起業意識」はどのようなものなのか、また起業は女性にとってどのような意味を持つのか等、「ワークライフバランス起業（川名 2015）」の事例を二つ挙げ、考察していく。

2. 起業への期待が高まった背景

『中小企業白書 2014年版』によると、経済・社会構造の変化、および経営者の高齢化に伴い、中小企業・小規模事業者の数は年々減少し続けている。これまで地域経済を支えてきた中小企業・小規模事業者が市場から退出することで、地域の活力が失われることが懸念されている（p.181）。

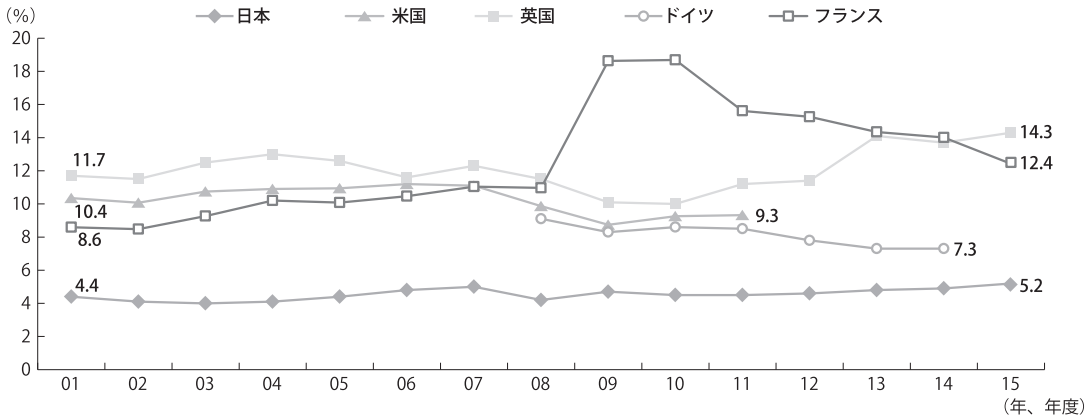
こうした状況において、新たな経済の担い手としての起業家を増やすことへの注目と期待が集まってきているのである。ところが現実には、『中小企業白書 2017年版』にもあるように、他の先進諸国と比較しても、開業率および廃業率ともに低い水準を維持し続けている（図1）。

では、そもそも起業が増えることでどのようなメリットがあると期待されているのであろうか。『中小企業白書 2011年版』によると、まず一つ目は、経済の新陳代謝が促される点である。廃業する企業の中には、企業としての競争力や収益力に課題がある場合もあり、すべての廃業をなくすことが望ましいわけではない。すなわち、廃業せざるを得ない企業は、よりスムーズに廃業できる環境を整えていくことも重要である。そして新規参入してくる企業は、新たなノウハウや

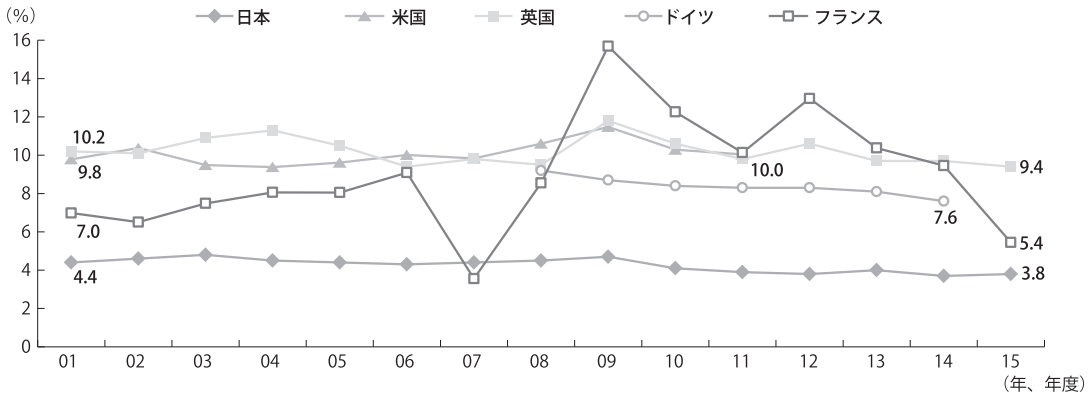
1 国によって統計方法が異なるため、厳密な比較は難しいが、日本は一貫してどちらも低水準である。

図1 開業率・廃業率の国際比較

(1) 開業率



(2) 廃業率



出所)『中小企業白書 2017年版』p.103

技術力、工夫などにより高成長を遂げていくことが望ましいと考えられている。その結果、新陳代謝が活発になり、経済全体としてはメリットがあるという流れである。

また、起業することで、潜在的イノベーションが顕在化することが期待されている。新商品や新サービスには、これまで不便と感じていたことを解決するものが多く存在する。例えば、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株式会社 AsMama はその例であろう²。

そして起業が増えると、差別化による企業間競争が生まれる。より良い商品やサービスを提供しようと企業が努力をすることで、実際により便利な商品やサービス、社会の役に立つ商品やサービスなどが提供されることになる。

2つ目は、雇用創出に対する大きな期待である。既存企業が業績低迷で雇用創出に期待ができない中、新たな企業が成長の過程で、雇用創出することが期待されている。その中でも、これまでの企業社会では埋もれてしまっていた有能な人材の発掘という点にも期待がされている。企業組織には馴染めなかった“変わり者”、年齢を理由に組織では働くことが難しいシニア層、育児

2 子育てシェアの AsMama については、株式会社 AsMama の HP (<http://asmama.jp/index.html>) を参照のこと。

や介護、夫の転勤などを理由に、既存組織で長時間働くことが難しい女性たちなどが、むしろ自ら起業することで、社会の多様性へとつながるのである。

日本政府が創業支援、既存企業の第二創業などの政策に力を入れ始めた背景には、アメリカ経済の前例がある。1980年代にかけて、日本経済が「Japan as No.1」³と注目を集めていた時期、アメリカでは大企業が雇用削減をした一方で、毎年60万社設立されたベンチャー企業が、大企業が削減した雇用数を上回る、新たな雇用を創出した。特に象徴的なのは、シリコンバレーで起業したベンチャー企業群である。この時期は、シリコンバレーではベンチャー・キャピタルがめざましく発展した時代でもあり、アップル、インテルなどの成功事例に象徴されるように、ベンチャー企業とそれに対する投資熱が高まった。この背景には、1980年、中小企業投資促進法の導入により、リミテッド・パートナーシップについては報酬規制の適用除外が明文化され、柔軟な収益分配方式が可能になったことがある⁴。こうしたことから、日本政府は、既存企業の業績悪化に対して、日本経済復活の新たな担い手創出のための政策として、起業促進への支援に注力していくのである。

3. 近年の起業環境

上述のように、起業促進に力を入れた政策が増えてきたことで、どのように起業環境は変化したのであろうか。大まかにいえば、起業へのハードルが下がってきたということが言える。まずは2006年5月施行の会社法により、柔軟な「株式会社」や、日本版LLCとよばれる「合同会社」の設立が可能になったことなど、より柔軟な会社組織の選択が可能となった。

また、資金調達では、日本政策金融公庫の「女性、若者／シニア起業家支援資金」などのように、女性や若者、シニアに特化した支援資金枠を設けるケースが増えてきている。そしてクラウドファンディングも大きな役割を担ってきている。これは、クラウドファンディングのWebサイト等を通じて、新商品やプロジェクトの起案者に対して、個人が支援者として出資できる仕組みである。これにより、金融機関からの資金調達が難しいようなケースでも、資金調達が可能になる。そして、クラウドファンディングの別のメリットとして、商品やサービスの開始前から、それを周知させる広告機能があること、および事前にファンを作ることができることが挙げられる。これらをうまく活用する起業家が増えてきている。

さらには、ビジネスプランコンテストの開催も、起業環境をよりよくするものとして増えてきている。たとえば、前述の日本政策金融公庫では、起業への関心を若いうちから持ってもらうために、高校生のビジネスプランコンテストを開催することで、起業教育の一環を担っているともいえる。また、日本政策投資銀行（DBJ）では、「女性新ビジネスプランコンペティション」を開催し、最優秀賞には、賞金1,000万円を出すことで話題を集めた。この場合は、単に賞金を出すだけではなく、事前のプレゼンテーション指導や、事後のメンター制度等を通じて、販路開拓や海外進出など、女性起業家の状況に合わせた事後的サポート体制も手厚く提供している。

また、東京都品川区の武蔵小山創業支援センターは、女性向けの創業支援に力を入れている。女性専用の起業セミナーや交流会、起業スクール（MU★SAKO）など、女性に限定することで

3 『ジャパン・アズ・ナンバーワン』（原題：Japan as Number One：Lessons for America）は、社会学者エズラ・ヴォーゲルによる1979年の著書。日本人が日本特有の経済・社会制度を再評価するきっかけのひとつとなり、70万部を超えるベストセラーとなるなど、一世を風靡した。現在でも、日本経済の1980年代の好景気を象徴的に表す語としてしばしば用いられる。

4 芦原（2002）より。

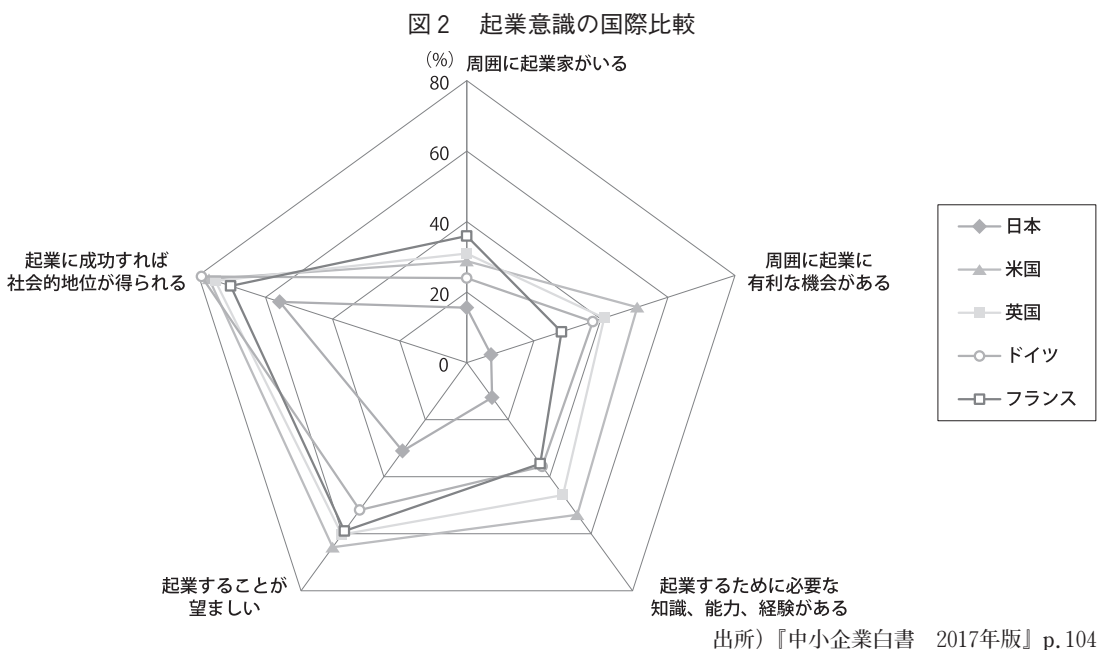
抵抗なく初歩的な質問ができたり、基礎的知識を学べる環境を整えている⁵。

さらには、情報提供も多くのサイトで行うようになってきている。「DREAM GATE」、「わたしと起業.com」、「創業手帳web」など、様々なメディアで起業にまつわる有益な情報を提供している。特に、先輩起業家の事例紹介や、税理士やコンサルタントなどの専門家からのアドバイスなども受けやすくなっているのが特長である。

このように、起業を後押しする環境は整ってきているといえる。しかし重要なのは、起業の担い手そのものが増えていくことであろう。そのためには、起業意識の変化が必要である。以下では、その点について、起業意識の変化という視点で考察をしていく。

4. 起業意識の国際比較

図2は、起業意識に関する国際比較のグラフである。『中小企業白書 2017年版』によると、起業するまでには、①起業に無関心な人が起業に関心を持つ、②起業するために具体的な準備を行う、③実際に起業する、というプロセスがある。この点に関して、日本、米国、英国、ドイツ、フランスで比較している。いずれの項目においても、日本の回答割合は欧米諸国に比べて極めて低いことがわかる。すなわち、日本の起業に対する意識水準は、欧米諸国に比べて特に低いことを示している。



続いて、図2の項目のうち「周囲に起業家がいる」、「周囲に起業に有利な機会がある」、「起業するために必要な知識、能力、経験がある」の三つの項目のいずれについても「該当しない」と

5 武蔵小山創業支援センターについては、Web サイト (<http://www.musashikoyama-sc.jp/>)、およびセンターとの約7年間の交流を基にしている。なお、鹿住 (2017) はこの点に関して、女性起業家は一般的な支援機関や金融機関に相談に行くと、相談員(男性)の女性起業に対する理解が乏しかったり、セミナーの内容が一人での起業には合わないと感じることが多いと指摘している。

図3 起業無関心者の割合の推移

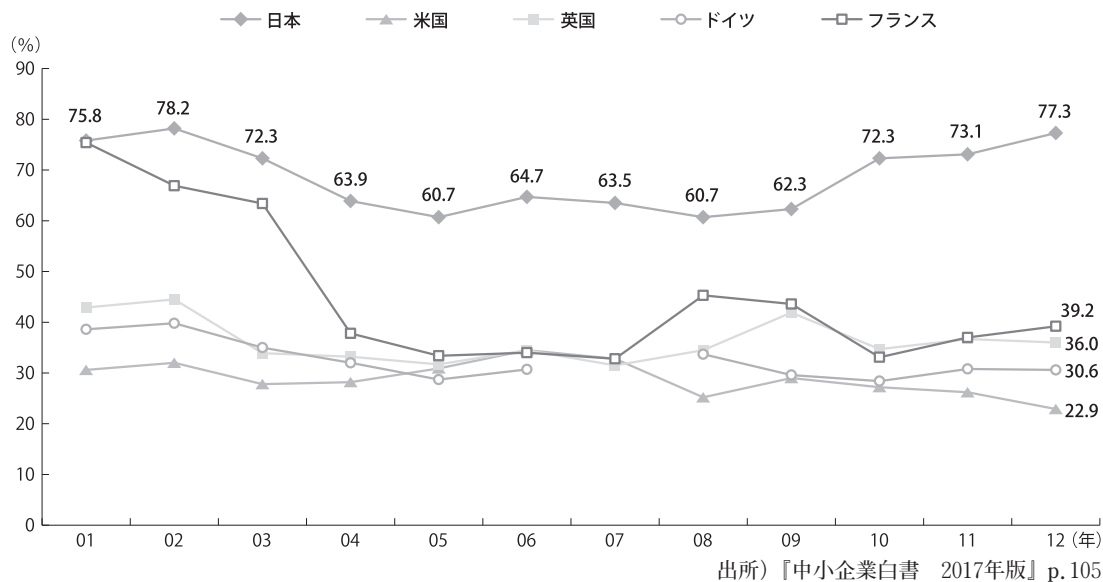


図4 男女・年代別に見た、起業準備者が具体的な起業準備に踏み切った理由

		第1位	第2位	第3位	第4位	第5位
男性	34歳以下 (n=210)	起業について家族の理解・協力が得られた (32.4%)	製品・商品・サービスの具体的なアイデアを思いついた (19.7%)	起業についての相談相手が見つかった (17.6%)	具体的な事業化の方法が分かった (16.5%)	社会貢献につながる企業理念が明確になった (16.0%)
	35～59歳 (n=333)	起業について家族の理解・協力が得られた (31.8%)	事業に必要な知識や経験が蓄積された (27.7%)	製品・商品・サービスの具体的なアイデアを思いついた (16.9%)	周囲(家族、友人、取引先、起業家・経営者等)に勧められた (15.9%)	起業についての相談相手が見つかった (15.9%)
	60歳以上 (n=111)	起業について家族の理解・協力が得られた (34.5%)	事業に必要な知識や経験が蓄積された (33.6%)	時間的な余裕ができた (28.4%)	具体的な事業化の方法が分かった (16.5%)	勤務先ではやりたいたことができなかった (16.4%)
女性	34歳以下 (n=214)	起業について家族の理解・協力が得られた (32.3%)	家庭環境の変化(結婚・出産・介護等) (20.3%)	周囲(家族、友人、取引先、起業家・経営者等)に勧められた (17.2%)	起業についての相談相手が見つかった (16.7%)	製品・商品・サービスの具体的なアイデアを思いついた (14.1%)
	35～59歳 (n=382)	起業について家族の理解・協力が得られた (29.1%)	家庭環境の変化(結婚・出産・介護等) (20.7%)	周囲(家族、友人、取引先、起業家・経営者等)に勧められた (19.2%)	製品・商品・サービスの具体的なアイデアを思いついた (18.8%)	時間的な余裕ができた (18.0%)
	60歳以上 (n=107)	起業について家族の理解・協力が得られた (30.6%)	具体的な事業化の方法が分かった (25.8%)	周囲(家族、友人、取引先、起業家・経営者等)に勧められた (24.2%)	事業に必要な知識や経験が蓄積された (24.2%)	起業についての相談相手が見つかった (19.4%)

出所) 『中小企業白書 2017年版』 p.127

回答した人を、白書では「起業無関心者」と定義し、その割合を示したものが図3である。これを見ると、日本の起業無関心者の割合は、欧米諸国と比べ、継続して高い水準で推移していることが分かる。

このように、日本では、起業環境は整ってきているものの、起業意識はいまだ先進諸国と比較すると低い水準にとどまっていることが分かる。そのため、いかにして起業に無関心な層を起業家予備軍、そして起業家へと移行させるために背中を押すのが重要になってくる。

5. 女性起業家の特徴

5-1. 起業準備に踏み切るきっかけ

では、ここからは女性起業家の特徴についてみていくことにする。まず、先に述べたように、起業家が起業するまでには、起業を意識し、準備をし、実際に起業するというプロセスがある。そこで、現在起業準備をしている女性起業家が、なぜ起業の準備に取り掛かったかというきっかけを聞いた調査を見てみると、図4のようになる。

図4を見ると、男女別に明らかに違いがあることが分かる。女性起業家は、34歳以下の層および35～59歳の層ともに、理由の第2位に「家庭環境の変化（結婚・出産・介護等）」を挙げている。この項目は、男性の起業準備者には回答者が全く出ていない。このことから、女性は家庭環境の変化が、起業のきっかけとして重要な位置を占めていることがわかる。女性はライフステージの変化に、男性よりも生活に対する影響を受けやすい。そのため、その変化に対応する形での起業も多くなる傾向にあると考えられる。

5-2. 女性起業家の特徴

起業家に占める女性の割合は、2017年現在で28.8%であり、1997年の37.1%をピークに減少傾向が続いている⁶。女性の起業希望者が増えてきている一方で、実際に起業する女性は増えていないどころか、減少しているのが現実である。

次に、女性の起業分野の特徴を見てみると、女性は個人向けサービス業が全体の40%を占めている。具体的には、育児や介護などの経験を活かし、生活上のニーズに対応する「生活関連サービス業、娯楽業」や、趣味や特技、前職での資格等を活かした「飲食業、教育業」など、生活に身近な部分で、自分の特技を生かした起業分野を選択することが分かる。

組織運営についての女性起業家の特徴は、個人事業でスタートして、のちに事業の成長に伴い、法人化する例が多くみられる。初期投資が少なく、ローリスクな身の丈サイズ経営を好む傾向にある。また、ソーシャルビジネスへの関心も高い。地域や生活に根付いた事業アイデアを活かしているのだといえよう⁷。

女性起業家が起業に踏み切った動機は、「年齢や性別に関係なく働きたい」、「時間、気持ちにゆとりがほしい」、「趣味を生かしたい」、「社会の役に立ちたい」などが上位を占める。この内容を見ると、既存の企業社会では、女性は結婚・出産・育児・介護などのライフスタイルの変化により、思ったように働けないという現状があり、それを克服するための手段として起業を選択す

6 総務省「就業構造基本調査」より

7 女性の社会的起業の事例として、許（2017）は、託児付きシェアオフィスを起業した2名の女性起業家の事例を紹介している。これらの事例は、保育園と家庭保育との中間にある「第三の場」を提供することで、フリーランスで働く母親や、育児中の母親、起業家予備軍、または大企業で働く人のリモートワークの場、育児休暇中の女性などに、ワークライフバランスを実現する手段を提供している。

るという決意が見て取れる。実際に、「日本の起業環境及び潜在的起業家に関する調査(三菱UFJリサーチ&コンサルティング、2013年)によると、女性が起業を志した理由のうち、「性別に関係なく働くことができるから」「趣味や特技を活かすため」「家族や子育て、介護をしながら働けるため」を選択する割合が全体平均より高い。家事や介護との両立を考える中で、起業が選択肢の一つとなる傾向が女性には特徴的だということが見て取れる。つまり、ワークライフバランスを重視したビジネスを、起業により展開することが可能となるのである。この点に関して川名(2015)は、仕事と生活とのバランスのとれた起業をする層をいみじくも「ワークライフバランス起業」と定義し、そのサポートの必要性を指摘している。

その他にも、女性の起業家に特徴的な部分として指摘できることは以下の通りである。まず、女性は起業前に、事業を作り出す経験が少ないことが挙げられる。勤務先で大きな仕事を任される時期に、結婚や出産、夫の転勤などで退職をするケースが多いため、そうした経験が少ない女性が多い。したがって、ビジネスチャンスをとらえ、起業のアイデアが浮かんだとしても、それを実際に事業化するためのノウハウが不足していることが多い。それはすべての年代で、起業しない理由の第一位にも上がっているほどである。それと同様に、管理職経験の不足もあげられる。上記の理由により、キャリアの中断を経験する女性が多いため、部下に指導することが苦手な女性が多い。これは、起業家として組織を作っていく段階に足かせとなる部分であるといえよう⁸。

また、何よりも仕事と家庭生活の両立負担の大きさが特徴である。男女平等社会に向けた取り組みが謳われてはいるが、現実的には、まだ女性が働いている、いないにかかわらず、家事や育児、介護の責任を負っているケースが多い。『男女共同参画白書 平成25年版』においても、日本は他の先進諸国と比べて、男性の家事・育児負担時間は最低水準にとどまっている。

このことは、起業後の事業成長に必要な「社会的ネットワーク形成」にも影響を与える。つまり、女性の場合は、勤務時代に他社等と様々な分野でのネットワークを形成する経験が男性に比べて乏しいことが多く、社会的ネットワークの幅や深さの部分で、不足することが多い。そのため、ママ友など、プライベートに偏ったネットワークづくりに限られてしまうことも現状として存在する⁹。もちろん、育児シェアリングや子育てグッズの販売など、そうしたネットワークを活用してこそその事業分野である場合には、それらのネットワークは強力に味方になることは間違いない。しかし、企業として、さらに成長していき、組織として成熟していくためには、違った観点から物事をみられる「先輩」としての知り合いや、異業種からのアドバイスなども重要になってくる。そのため、その部分では男性に比べて不足しているということが指摘できよう。

6. 女性起業家の事例

本章では、女性起業家の事例を紹介していく。

6-1. 合同会社ままのえん¹⁰

合同会社ままのえんは、埼玉県さいたま市で2012年に事業をスタートさせた。代表の小林あゆ

8 この点に関して、川名・弘中(2016)は、アンケート調査の結果から、管理職経験のある女性起業家は、雇用への心理的抵抗が低く、部下育成スキルも修得しているだろうという前提を掲げている。その上で、管理職経験がなくても、あえて人を雇うことで、事業の成長・発展につながっていると指摘している。

9 この点に関して、鹿住(2015)は、女性起業家が家族や地域の友達などプライベートなネットワーク活用にとどまる傾向があることを指摘している。その上で、よりビジネスの成長に有効な社会的なネットワークを構築することへの支援の必要性を指摘している。

み氏をはじめ、育児中の女性スタッフが育児と仕事の両立をしながら運営している。事業内容は①プロモーション事業、②一時託児事業、③内職ラボ、④ママ調査隊、⑤女性向け講座・イベント企画運営を軸に置いている。会員を核にしたプロジェクトは年間で25を超え、ままのえんの会員となった女性たちが活躍を広げる場を提供している。

ビジョンは、「さいたまに暮らす女性が自分らしいライフスタイルを築き、イキイキとした毎日を過ごせる場を提供し続けます」、社は「子育てしながら自分そでて」を掲げている。

合同会社ままのえんでは、子育て中の女性の、短時間だからこそその集中力、柔軟な対応力、きめこまかさ、感性、視点、つながりなどは、子育てで培った能力であると考えている。また、「子どもを育てているだけ」で、眠らせている経験、能力、スキル、資格などを活かすための様々な事業やイベントを展開している。2016年から始めた「園活ナビゲーター事業」は、さいたま市の子供の預け先情報を幅広く提供するものであり、個別相談が累計200件を超えている。

ままのえんでは、代表や事務局長、コアスタッフも子育て中の母親であることから、普段も10時から14時をコアタイムとして働き、子供の学校が夏休みの間は、在宅ワークを取り入れながら、子供の部活の合宿にも帯同したり、自由研究課題を積極的にサポートしたりするなど、子育ても仕事も大切にしている。事務所には子供が顔を出すこともある。

こうした働き方は、子育て中の母親であることをハンディと考える既存の企業組織の考え方とは異なり、子育て中の母親だからできる働き方を、自ら実践しているということが出来る。母親だからこそ今の今を楽しみ、自分たちの強みを生かし、活躍できる女性の場づくりを提供するために、合同会社ままのえんは、自ら率先して、母親としての働き方の取組みを実践しているといえよう。

6-2. BABA lab (ババラボ)¹¹

BABA lab は、2011年設立のシゴトラボ合同会社が運営する仕事づくり・生きがいづくりを支援する会社である。代表の桑原静氏が埼玉県さいたま市に設立した。企業理念は「100歳になっても、わたしらしくはたらき、いきいきと暮らしつづけられる社会づくり」を掲げ、「高齢・子育て・介護・心身の不調などの状況で一般的な企業では働きづらい人々が、地域で生きがいをもって“自分らしく働ける場”をつくっている。BABA labの事業概要は、①マーケティング事業、②コラボレーション事業、③コミュニティ事業であるが、ここでは、BABA labが注目を集める「③コミュニティ事業」のシニアの生きがいの創出の場についてみていくことにする。BABA labがさいたま市で運営する「BABA lab さいたま工房」は一軒家を借りて活動をしており、乳児、幼児、その母親、そして80代のシニアまでが集まる、大家族のような空間である。1Fはものづくり工房、2Fは事務所・倉庫・共同オフィスとなっている。

現在、約50名の会員がいるが、常に来るのは約20名くらいである。家庭の用事や自分の体調に合わせ、週に1回来る会員もいれば、一か月に一回も来ない会員もいるなど、自由に好きな時に行ける場所となっている。

10 合同会社ままのえんについては、HP (<http://mamanoen.net/>)、および筆者と代表の小林あゆみ氏との4年以上に渡るやりとりの中から得た知見を参考にした。合同会社ままのえんの皆さまには、貴重なお時間とお話を頂いた。ここに記して感謝申し上げたい。

11 BABA lab については、2016年10月24日の現地調査及びにHP (<https://www.baba-lab.net/>) から得られた知見を参考にした。BABA labの皆さまにはお忙しい中、貴重なお話を伺う機会を頂いた。ここに記して感謝申し上げたい。

写真1 抱っこふとん



出所) BABA lab Web-site (<http://baba-lab.shop-pro.jp/?pid=99811273>) より

「BABA lab さいたま工房」では、シニアが経験や知識を活かして「孫育てグッズ」を企画製造しており、コミュニティ機能を持った職場として、「収入」と「生きがい」をもたらしている。具体的には、「孫育てグッズ」という新しいマーケットを創出し、老眼や体力的に弱くなったシニアのための「孫育てグッズ」を製造販売している。人気商品は、「抱っこふとん」で、首の座らない乳児の抱っこでも疲れにくい作りになっている(写真1)。商品化には、大学との共同実験を行い、抱っこふとんを使用することで筋活動が低下することを検証して信用を得る工夫をしている。生産は、子育て中の母親達が「BABA lab さいたま工房」に来て一つひとつ手作りをしている。日によって来るメンバーや日数が異なるため、マネジメントは大変だが、多能工の仕組みを取り入れ、一つの業務を皆で分担し、一人が休んでも他の人がカバーできる体制を築いてきている。

この他にも、「孫育て哺乳瓶」も商品化している。老眼でも夜間でも見やすいメモリと、花びら型の凸凹で、シニアでも持ちやすいデザインとなっている。これに関しても、大学との共同開発により、高齢者に負担の少ない安全な商品を実現することができた。

BABA lab のこうした商品は、新たな「孫育てグッズ」という市場を作り出している。共働き夫婦が増える一方で、子供の預け先がそれに追いついていない状況の中、保育環境の充実や家事負担の軽減を求めて、親との近居を選択する共働き夫婦が増加している。そこに着目し、シニア世代でも使いやすいユニバーサルデザイン、そしてママ世代とのコミュニケーション構築を手助けしてくれる商品の開発を行っている。

実際に「BABA lab さいたま工房」を訪れてみると、乳児から幼児、ママ達やシニアの方々がアットホームな雰囲気でものづくりをしており、世代の違う人たちとのコミュニケーションの場づくりにもなっていることがわかる。シニアにとっては、日中の居場所としての意義もあり、現代社会で失われつつある、異世代とのコミュニケーションを実現できる場にもなっている。

2017年には、岐阜県に「BABA lab ぎふいけだ工房」が新たに設立された。シニアの生きがいの場づくりは、どの地域にも必要とされていることから、代表の桑原氏は、難しさを分かった上で、今後さらに各地に増えていくことを希望している。

7. まとめ

本稿では、起業家が求められる経済状況の中、起業支援は手厚くなってきている一方、実際に起業を志す人材は増加していないことを前半で指摘した。後半では、女性起業家の特徴として、ワークライフバランスを考慮し、あえて起業に踏み切るケースが多いことを示した。最後にまとめとして、女性起業家の特徴について記していく。

まず女性起業家は、組織の成長とともに雇用を考える際、女性を雇用する傾向にあるという点である。自分自身が結婚・出産・育児・介護を理由に退職した経験があることが多いことから、女性を積極的に雇用しようとする傾向がみられるのである。そうした状況では、被雇用者の家庭の状況を踏まえ、ワークライフバランスの実現をするため、女性が働きやすい職場づくりを心掛けることになる。

また、女性起業家が増え、女性の従業員が増えていくことで、女性ならではの商品・サービスの提供が可能となる。実際に、女性は男性より活発な消費意欲を持つとされており、女性が欲しい商品やサービスの提供が今後ますます求められている。それには、女性の視点を取り入れた商品・サービス開発が重要なことは言うまでもない。

そして最後に、ロールモデルとしての女性起業家が増えることの意義である。身近に女性起業家が増えてくることで、「私もあになりたい」、「私にもできるかも」と感じるが増えてくると考えられる。現状では、女性起業家というと、身近にはいない優秀な人物という印象が持たれやすいが、より身近にロールモデルが増えていくことで、自らもキャリアの選択肢の一つに、起業を考える女性が増えることが想定される。

現代では、誰もが『倒産するはずがない』と思っていた大企業が実際に倒産し、さらに、未曾有の大震災まで起こり、過去の価値観が変化してきている。こうした背景から、組織の歯車として、仕事に自分を合わせて働くよりも、自分の家族や地元との絆の重要性を再認識し、より豊かな自己実現をしていきたいと考える人が増えてきている。自分らしく生きるための手段として、起業も選択肢の一つであることを認識する機会が今後さらに増えてくるであろう。これからの社会では、女性は、男性と同じようなキャリアを積む必要はない。なぜなら、男性と同じように働くにはライフステージの変化が弊害となり、そのことが女性にとってキャリア中断という劣等感や自信喪失へとつながるためである。現代では、これまでのように『男性と同じ働きをしないと、社会に置いていかれる』ということはなく、会社にしがみつ়必要もなくなっていくと考えられる。起業が特別なものではなく、働くための選択肢の一つになれば、女性の新しい働き方が生まれ、家事や育児の両立で悩むことも少なくなるのではないだろうか。現在はまだロールモデルが多いとは言えないが、今後は、女性起業家が増えていくことで、そこからまた新しいビジネスモデルも誕生していくことが期待される。

【参考文献】

芦原一弥「米国シリコンバレーの発展」『郵政研究所月報』2002年6月、pp.50-55.

鹿住倫世「企業家活動と社会ネットワーク—創業に役立つネットワークとは?—」『日本政策金融公庫論集』第26号、2015年2月、pp.35-59.

鹿住倫世「女性の起業と求められる支援策—「ママ企業」に着目して—」『商工金融』2017年4月、pp.5-26.

川名和美「小規模企業の新たな社会的位置づけ—「ワークライフバランス起業」の可能性とその支援—」『商工金融』2015年11月、pp.5-22.

川名和美・弘中史子「日本の女性起業家の成長・発展と支援環境—雇用と事業成長という視点からの予備的

考察—』『中小企業季報』No.2、2016年7月、pp.12-24.

許仲江「社会的企業家活動のプロセスにおける企業家の特徴—託児付きシェアオフィス2社の事例を中心に—」『跡見学園女子大学マネジメント学部紀要』第23号、2017年1月、pp.119-130.

中小企業庁『中小企業白書 2011年版』、2011年
——『中小企業白書 2014年版』、2014年
——『中小企業白書 2017年版』、2017年

内閣府男女共同参画局『男女共同参画白書 平成25年版』、2013年

三菱UFJリサーチ&コンサルティング(株)「日本の起業環境及び潜在的起業家に関する調査(中小企業庁委託)」、2013年

AsMama ウェブサイト
<http://www.asmama.co.jp/> (最終閲覧日:2018年2月11日)

BABA lab ウェブサイト
<https://www.baba-lab.net/> (最終閲覧日:2018年1月26日)

合同会社ままのえん ウェブサイト
<http://mamanoen.net/> (最終閲覧日:2018年1月26日)

武蔵小山創業支援センター
<http://www.musashikoyama-sc.jp/> (最終閲覧日:2018年2月26日)