

富山大学人文学部令和元年度卒業論文

「人」と「人」をつなぎ、女性の可能性を広げる  
——富山県上市町の女性起業家支援——

人文学部人文学科  
社会文化コース社会学分野  
学籍番号 11610182 山本奈都美

## <目次>

第一章 問題関心	1
第二章 女性起業家支援策に対するニーズと課題	2
第三章 調査	
第一節 調査概要	3
第二節 富山県上市町の取り組み	
第一項 基本概要	5
第二項 受講生・出店者・会員について	7
第三節 プチ起業塾1期生の肖像(1):古野知晴さんの場合	
第一項 プロフィール	8
第二項 起業までのプロセス	8
第三項 パラレルワークという働き方について	9
第四節 プチ起業塾1期生の肖像(2):黒田直美さんの場合	
第一項 プロフィール	10
第二項 起業までのプロセス	10
第五節 プチ起業塾1期生の肖像(3):Aさんの場合	
第一項 プロフィール	11
第二項 現在までの経歴	11
第四章 受講生から見た上市町の支援	
第一節 起業を目指す仲間や起業家同士の交流	12
第二節 多くの支援機関とのつながり	14
第三節 経営者として必要な知識の獲得	16
第五章 考察	
第一節 田中(2009)再訪	
第一項 資金調達支援ニーズ	18
第二項 インキュベーション支援ニーズ	18
第三項 ネットワーク支援ニーズ	19
第二節 田中(2009)で挙げられた課題について	21
第三節 まとめ:「人」と「人」をつなげる	22
注	24
参考文献・URL	26
巻末資料	28

## 第一章 問題関心

1999年、中小企業基本法の改正において、新たに「創業の促進」が掲げられた。地域経済を支える中小企業の担い手を創出するため、情報や研修の場の提供、資金の円滑な供給など起業家に対する支援体制が整えられてきた（中小企業庁 2019）。こうした中、「2017年版 中小企業白書」によると、年間女性起業家数は2000年頃から減少傾向にあり、男女比率も6:4から7:3へと差が広がっている。現在行われている支援は女性起業家にとって有効に機能しているのだろうか。

本稿では、富山県上市町で行われている「かみいち女性のためのプチ起業塾（以下、プチ起業塾）」という事業に着目して、支援活動がどのように行われ、起業家や起業希望者にどのような影響を与えているのかを明らかにする。

## 第二章 女性起業家支援策に対するニーズと課題

田中(2009)は、「女性起業家支援塾」、「女性起業家セミナー」、「女性経営者による講演」などを過去に支援実績のある公的支援機関に対してアンケート調査を行い、そこから女性起業家支援事業の現状と問題点を明らかにしている。

まず、財団法人21世紀職業財団の「起業に関する現状および意識に関するアンケート結果報告書」に基づいて、起業時および起業後における支援ニーズを大きく3つに分けた。1つ目は、資金調達支援ニーズだ。資金調達に関する悩みは男女ともに多いが、キャリアの中断があり、男性より小規模な資本で起業することの多い女性にとって、資金調達のニーズはより切実である。

2つ目は、インキュベーション支援ニーズだ。男女関わらず多くの起業家が事業運営において必要な知識や経験を、これまでの勤務先企業から習得する。しかし、事業シーズの発見や能力開発、管理職経験を男性に多く与えられている現状では、女性にとって有益なインキュベーション機能を持つことは少なくなる。

3つ目は、ネットワーク支援ニーズだ。事業の成功をさらに優位で確実なものにするためには起業家が多様な人々で構成されるネットワークに結びついているかどうかに関わってくる。しかし、多くの女性起業家は、家事責任を担いながらの管理職経験を含むビジネス経験が不足している状態で起業へ踏み出すことから、相談できる人物や情報へのアクセスに渴望しているにも関わらず、男性と比べて人脈をうまく拡大することができないのである。

以上のニーズへの対応に関する問題点として、田中は3点挙げている。1点目は、資金調達やインキュベーション施設への入居のために必要な事業計画書などに関するアフターフォローが十分になされていないことだ。田中によると、事業計画書の作成方法を含む豊富な内容のセミナーでは、受講者は学んだことを実践に生かすどころか、内容を消化するだけで精いっぱいと言う。また、一部支援機関でアフターフォローセミナーが開催されてはいるものの、セミナー終了とともにその年の女性起業家支援事業も終了する機関が多いのが現状であるため、より充実したアフターフォローが必要だといえるだろう。

2点目は、相談や要望に関する連携体制が、実はそれぞれの関連機関内に限定されていることだ。女性起業家支援機関には女性センター、商工会、商工会議所、自治体の産業支援課などさまざまあるが、それら相互間の連携が見られず、情報の共有化が行われていないというのが現状である。

3点目は、事業を行う担当者の悩み（「セミナー募集の告知方法」や「講師の選定」、「カリキュラム構成」など）を解決する人が存在せず、曖昧なまま支援が実行されていることだ。そのため、女性の支援ニーズが的確に把握できず、解決策も見出せぬまま業務への熱意を失ってしまう可能性がある。以上3点が女性起業家支援策の問題点として挙げられる。

### 第三章 調査

#### 第一節 調査概要

これまでに富山県上市町で行われている女性起業家支援に対して、フィールドワーク、インタビュー調査を行ってきた。それぞれの概要は以下の通りである。

##### ○フィールドワーク

- ・かみいち女性のためのプチ起業塾 6期

日時：2018年10月27日

場所：上市まちなか交流プラザカミール4階

- ・女性のためのおしゃべり起業セミナー

日時：2018年11月8日

場所：富山県民共生センターサンフォルテ

- ・姫たちのフェスティバル

日時：2018年11月25日

場所：上市まちなか交流プラザカミール2階

- ・かみいち女性のためのプチ起業塾 6期

日時：2018年12月8日

場所：ファミリーマート上市中央店

- ・かみいち女性のためのプチ起業塾 7期

日時：2019年9月23日

場所：上市まちなか交流プラザカミール4階

- ・かみいち女性のためのプチ起業塾 7期

日時：2019年10月7日

場所：上市まちなか交流プラザカミール4階

- ・かみいち女性のためのプチ起業塾 7期

日時：2019年10月21日

場所：上市まちなか交流プラザカミール4階

- ・Jkk バス研修視察会

日時：2019年11月2日

場所：FRUCRU→コミュニティ・カルチャールーム クロポッケ→里山の駅 つるぎの味蔵→CAFÉ SHU BEANS

- ・かみいち女性のためのプチ起業塾 7期

日時：2019年11月4日

場所：上市まちなか交流プラザカミール4階

- ・姫たちのフェスティバル出店者直前打ち合わせ

日時：2019年11月15日

場所：上市町働く婦人の家

- ・ 姫たちのフェスティバル会場準備

日時：2019年11月23日

場所：上市まちなか交流プラザカミール2階

- ・ 姫たちのフェスティバル

日時：2019年11月24日

場所：上市まちなか交流プラザカミール2階

#### ○インタビュー

- ・ 第一回 インタビュー

日時：2018年11月20日

場所：上市町役場

インタビュー：上市町役場産業課商工観光班 プチ起業塾の担当者

- ・ 第二回 インタビュー

日時：2019年1月11日

場所：コミュニティ・カルチャールーム クロポツケ

インタビュー：古野知晴さん、黒田直美さん

- ・ 第三回 インタビュー

日時：2019年6月18日

場所：コミュニティ・カルチャールーム クロポツケ

インタビュー：黒田直美さん

- ・ 第四回 インタビュー

日時：2019年10月18日

場所：ガスト滑川店

インタビュー：Aさん、古野知晴さん

- ・ 第五回 インタビュー

日時：2019年11月5日

場所：コミュニティ・カルチャールーム クロポツケ

インタビュー：黒田直美さん

## 第二節 富山県上市町の取り組み

富山県の上市町では、女性起業家や女性の起業希望者を対象とした取り組みが行われている。

### 第一項 基本概要

#### ① かみいち女性のためのプチ起業塾

上市町では、起業を目指す女性や起業に関心のある女性を対象に、経営の基礎や起業時に必要な専門知識などを学ぶ、プチ起業塾が開催されている。2013年、より効果的な雇用創出、地域活性化を目指すため、厚生労働省の実践型地域雇用創造事業<sup>1)</sup>の一環として開始し、2014年までは上市町雇用創造協議会<sup>2)</sup>、2015年以降は上市町が主催となった(上市町役場産業課が担当)。受講者からのニーズも高く、上市町雇用創造協議会での事業が終了したあとも上市町が引き継いで支援を行っている。富山県内で初の女性向けの起業塾。「女性」に限定した理由は、雇用対策、地域活性化のためには女性特有の着眼点が必要であり、「好きなことで働きたい」、「起業したい」という女性の夢を叶えることが重要と考えられるためである。開催時期は、2013年が7月から8月、2014年が7月から9月、2015年以降は9月下旬頃から12月上旬頃となっている。定員は15名で無料託児付き。受講料は2014年までは無料、2015年以降は上市町在住の場合1200円(単発300円)、町外在住の場合2000円(単発500円)となっている。内容は5回の講座と1回の実践。講座は、外部の事業者<sup>3)</sup>に委託している。2019年現在まで、株式会社ジーアンドエス<sup>(巻末資料1)</sup>代表取締役社長、萩原扶未子さんが受託し、コーディネーターとして全ての講座を企画している。実践では、毎年11月下旬頃に上市町で開催される「姫たちのフェスティバル(以下、姫フェス)」でチャレンジショップ出店を行う。

講座の特徴として、講師からただ話を聞くという形式ではなく、グループワーク方式になっている点が挙げられる。グループメンバーと自己紹介し合ったり課題について話し合ったりなどすることによって、自分の考えや自分自身のことをアピールしやすくするような言葉の選び方や感情の乗せ方を学ぶことができる。講座の内容はその期によって異なるが、先輩女性起業家から話を聞く講座や、資金関係、営業の仕方、経営する上でのマナーやルールについての講座が多い。また、毎講座の最後に、受講生、講師、見学者、出席していたすべての人が決められたテーマ<sup>3)</sup>について話し合う茶話会が行われ、関係者との交流が重要視されている。

さらに、ただ勉強するだけでなく、プチ起業塾にはPRブースという場所が設けてあり、そこに自分の取り扱う商品や広告を置いて他の受講生にPRすることで、自分の活動を宣伝したり人前でスピーチする力を身につけたりできる。そのブースには、日本政策金融公庫<sup>(巻末資料2)</sup>や富山県よろず支援拠点<sup>(巻末資料2)</sup>など、支援機関のパンフレットも置かれ、起業を目指す人を対象とした支援はどのようなものがあるのかを知るきっかけも作っている。

## ② 姫たちのフェスティバル

毎年 11 月下旬ごろに上市町が開催する、起業を目指す女性たちが出店者、運営スタッフとして参加するチャレンジショップイベント。座学から一歩先のステップである実践の場を通して、起業時の店舗経営のノウハウ、集客や販売の仕方を学んでもらうため、また女性起業家同士や関係者との交流のために、2015 年から実施された。出店費は、プチ起業塾受講生が無料、上市町在住の場合または市姫東雲会会員は 500 円、町外在住の場合 1000 円となっている。毎年、小物や雑貨の販売や飲食店、エステや整体などの体験、ワークショップなどの内容で出店される。同時にステージイベントも開催しており、上市町の保育園児や富山県で活躍しているアーティストを招き、姫フェスをより一層盛り上げている。

姫フェスの運営は、上市町、プチ起業塾の幹事、市姫東雲会の姫フェスチームのメンバー、萩原さんが中心に行い、出店者説明会を開催したりステージイベントのスケジュールを組んだりしている。その中でも指揮をとっているのは、東雲会の姫フェスチームのリーダーで、プチ起業塾の幹事や他の姫フェスチームのメンバーの役割を決めて指示を出したり、町の担当者や萩原さんからの伝言を他のメンバーに共有したりしている。この運営メンバーは Facebook グループでつながり、常に連絡を取り合いながら準備を行っている。

また、出店者は出店内容でグループに分けられ、その中でリーダーが決められる。リーダーは、ブースごとにテーブルや椅子、パーティションなどの備品がいくつずつ必要なのかをまとめ、姫フェスチームのメンバーに伝えたり、どのようにお客さん呼び込むか、いかにブース全体として売り上げを上げられるかについての話し合いの進行役になったりする役割を担う。

## ③ 市姫東雲会（いちひめしののめかい）

プチ起業塾の卒業生による有志の会。2013 年設立。継続してさまざまな人との交流や研修、イベントの運営を行うことで知識や行動力を身につけ、自分の事業に生かしやすくするために設立された。代表は 2016 年まで黒田直美さん、2017 年から 2018 年は古野知晴さん、2019 年から寺崎宏美さん。所属人数は 1 期生から 6 期生まで合わせて 42 人。会員制で、プチ起業塾を卒業することを条件に入会することができる。年会費は 3000 円。活動としては、交流会やセミナー企画運営、チャレンジショップ出店などを行う。出店は「姫フェス」、「雪のフェスティバル」、「市姫さんど」など上市町で開催されるイベントで行っている。セミナーなどにかかる費用は会費や上市町からの補助金を使用して運営している。

東雲会には研修チーム、姫フェスチーム、イベントチームの 3 つのチームがあり、会員はそれぞれのチームに所属する。研修チームはセミナーの企画運営、姫フェスチームは姫フェスの運営、イベントチームは上市町開催のイベントで行う出店の企画を行っている。

2017 年、公益財団法人石川県産業創出支援機構<sup>(巻末資料 1)</sup>が設立した、女性のためのほくりく起業支援ネットワークの構成団体となる。年 2 回の連絡会議によって、富山県だけでなく石川県の女性起業支援機関とも関わりを持つようになる。



「市姫東雲会」という名前は、伊東尚志前町長により、町の商売の神様である「市姫」と夜明けという意味をもつ「東雲」を掛け合わせて命名された。

## 第二項 受講生・出店者・会員について

プチ起業塾、姫フェスの参加者、市姫東雲会の会員、いずれも上市町在住の人に限定していない。実際に、上市町以外に立山町、滑川市、富山市、高岡市などに住む人が多く参加している。他の市町村の人も受け入れていることについて、上市町の担当者は「なかなか珍しいことなのでは」と考えているが、上市町という小さな枠でやるよりも、上市町の女性起業家支援についての情報が町内や県内全体に広がりやすくなる点、起業する際に上市町も候補に入れてもらえる可能性が高くなる点を上市町の人に限定しない目的としている。

また、受講生や会員は起業を目指している人や起業して自営業のみで生活をしている人だけではなく、会社員としても個人事業主としても働いている人や、会社員かつ本格的に起業を考えていない人、支援機関で働いている人など、さまざまな人が参加している。それによって、単に「起業ノウハウを学びたい」といった目的だけでなく、「会社に所属してはできないような経験をしたい」、「働いている、もしくは働きたい女性のニーズを知りたい」というように参加目的もさまざまである。

さらに、参加者や会員は子どもがいる人が多い。そのために、プチ起業塾には無料託児、姫フェスの会場には子どもたちが遊べるようなスペースが設けられている。実際に、無料託児を利用している人は毎年参加者の3分の1程度いる。利用しない人の中には自分が講座を受けている間は旦那さんに任せるといった人もおり、女性が起業を目指すには子育てをサポートする仕組みや任せられる人の存在が必要であることが分かる。

### 第三節 プチ起業塾 1 期生の肖像（1）：古野知晴さんの場合

#### 第一項 プロフィール

古野さんは滑川市在住で、2人のお子さんがいる。2013年、プチ起業塾に1期生として参加し、そのあと市姫東雲会に入会。母親の介護との両立が難しくなった黒田さんに代わって、2017年から2018年まで市姫東雲会の代表を務めた。プチ起業塾や市姫東雲会はじめ、多くのセミナーや相談支援を受け、2015年に「VoiceFull」を立ち上げ、個人として司会やライターとして活動している。2017年からは、目標実現のための「ライフプラン講座」や「ライフデザインパスポート講座」を開催し、個人事業主を対象に自分の経験を生かした起業関係のサポートも行っている。

また、個人の司会業だけでなく、株式会社プロジェクトデザイン<sup>4)</sup>の会社員として、上市町の「はたらからすコネクション in 上市」という事業を受託し、上市町での暮らしや働き方を紹介し記事をまとめる仕事も行っている。つまり、個人としての仕事と会社員としての仕事を掛け持つパラレルワークという働き方をしている。

#### 第二項 起業までのプロセス

ケーブルテレビ制作会社に勤めていた頃、重い機材を抱えながら取材を行うという重労働な面に対して、「子育てしながらできる仕事なのだろうか」、「年をとったら長く続けられないのでは」と悩んでいたという。そうした中、2人目のお子さんの妊娠中に雇い止めに遭ったことで、「子育てと両立できるようなことを自分でするしかない」と考え、起業を考えるようになった。その後、公益財団法人富山県女性財団<sup>5)</sup>の再就職準備セミナーやハローワークの求職者支援訓練などを受けて自分に合った働き方について勉強していたところ、ケーブルテレビ勤務時に取材していたリタクラブに興味を持ち、スタッフとして働くようになる。リタクラブとは、会社と家だけでない第3の場を目指したセミナールーム付き会員制交流スペースで、多くの起業家や個人事業主が会員として利用していた。そこでの起業に関する情報収集や出入りしていた人との交流が刺激となり、「自分でも起業ができるかもしれない」と起業がより強い選択肢となった。そして、リタクラブにプチ起業塾1期のチラシが置いてあり、プチ起業塾を受講するようになった。

プチ起業塾では、女性起業家の考え方やマナーなどを勉強したり、同じ起業を目指す人からすでに起業している人までのさまざまな人と交流したりととても新鮮だったという。また、プチ起業塾卒業後に入った市姫東雲会でもメンバーと盛んに交流したことがモチベーションにつながり、ますます起業への気持ちが高まっていった。本格的に起業に向けて準備している期間は独立行政法人中小企業基盤整備機構北陸本部<sup>(巻末資料1)</sup>の無料相談支援を受けていたそうだ。この相談支援は創業に限らず、マーケティング、広告・営業戦略、ものづくり、人材育成など経営に関する相談を幅広くできるのだが、創業の相談を専門としているアドバイザーが株式会社ジーアンドエス代表取締役社長の萩原扶未子さんである。古野さんはプチ起業塾や市姫東雲会以外の場でも萩原さんに関わり、起業までの悩みや課題を解

決していた。そして、ケーブルテレビでの取材や司会の経験を生かして、2015年に司会やライターを中心に活動する「VoiceFull」を立ち上げ、今日までさまざまなイベントの司会や地域の企業経営者にインタビューしフリー冊子にまとめるライターとしての仕事などを行っている。

### 第三項 パラレルワークという働き方について

古野さんは現在も個人としての司会業とは別に、株式会社プロジェクトデザインで「はたらくらすコネクション in 上市」という冊子制作（取材も含め）の仕事もしている。「はたらくらすコネクション in 上市」とは、上市町からの委託事業で、上市町の企業や店舗、上市町に UIJ ターンした人取材し、HP や冊子にまとめることで、上市町での働き方や暮らし、魅力を知ってもらうというものである。古野さんは、2013年のプチ起業塾の自己紹介のときに、ケーブルテレビで取材やリポーターをしていたこと、ケーブルテレビ退職後に子育て情報誌のライターの仕事をやっていたことを話したところ、経歴を見込まれ役場から「はたらくらすコネクションという事業を始めるんだけど」と勧められた。それがきっかけとなり、その事業を請け負う株式会社プロジェクトデザインへ2014年に入社することになった。1年目はフルタイムで働いていたが、2年目以降は勤務時間を半分に減らし、個人事業も兼ねるようになる。その理由として、そのころからフリーキャスターの仕事<sup>6)</sup>や司会業、ライター業の依頼が少しずつ増えてきており「人からやってほしいと言われることをやりたい」と考えたこと、昔から複数のことを掛け持ちしながら作業することに慣れており、パラレルな働き方が自分には合っていると思ったことが挙げられた。よって、古野さんは個人として司会業をする仕事と、会社員として取材や記事制作をする仕事を、どちらも本業として両立しながら働いている。

このような働き方に変えたことによって、ケーブルテレビ勤務時と比べて、深夜までの長時間労働や早朝勤務がない、土日勤務が少ない（月に1、2回程度）、夕方以降に仕事があっても原稿作成といった家でできるものといった点でワークライフバランスをとることができているという。

## 第四節 プチ起業塾 1 期生の肖像（2）：黒田直美さんの場合

### 第一項 プロフィール

黒田さんは、上市町在住でコミュニティー・カルチャールーム クロポッケの代表。2013年にプチ起業塾に1期生として参加し、市姫東雲会では2013年から2016年まで代表を務めていた。現在は、夫が経営する株式会社クロダ電機の一角にあるクロポッケで、カフェ営業や、会合やセミナーなどの会場としてスペースレンタルを行っている。

クロポッケのレンタル可能時間は9時～22時。予約すれば予算に合わせてドリンクやデザート、食事も提供。カフェ営業は13時～17時だが、貸し切り予約が優先となっている。カフェでは食品ロスがなるべく出ないように、ドリンクや簡単なデザートがメイン。定休日は水曜日で、その休みを利用してフィンガーフードについて勉強しに行き、クロポッケの貸し切りの際に提供するメニューの充実化を目指している。

### 第二項 起業までのプロセス

黒田さんは、クロダ電機を創設した父親の一人娘として生まれ、21歳のときからそこで経理事務やPOP作成、接客などの仕事をしていた。結婚後は夫もクロダ電機の運営に携わるようになる。子育てについては、仕事と両立しながらやっていたが、店番として表に立つことは減り、子どもを見ながらでもできるような事務的な仕事を主に任されていた。勤務時間や内容は子ども基準で融通が利いたため、そこは家族経営ならではの柔軟さだと言える。子育てが落ち着いてからは、結婚前と同様に、事務作業に加えて接客も多く任された。そうした中で、創業者である父親が亡くなり、「この先どう経営していったらいいのだろうか」と悩んでいたという。また、同時期に来店客も減少してきており、「このような地元密着型のお店は時代の流れでどうなっていくのだろう」、「父が遺した場所を生かして人が流れるようにしたい」とも考えていた。その頃に上市町からプチ起業塾を開催するというDMが届き、プチ起業塾1期を受講するようになった。

プチ起業塾では、ビジネスマナーや資金調達のために利用できる制度、SNSを使った情報発信など、起業に関することについて学んだことで、起業という選択肢があることを知った。また、上市町雇用創造協議会が雇用創出を目的として開催した、プチ起業塾以外のさまざまなセミナーも受講し、「ビジネスは時代と共に少しずつ変身することで生き残る」ということを学び、クロダ電機を変身させるために何か新しいことをして自分なりにサポートできないかと考えた結果、起業を志すことにしたのだという。その後は、中小企業基盤整備機構北陸本部の無料相談支援で、アドバイザーである萩原さんと、人が流れるためにどのような形にするかについて、また、ロスや仕入れを少なくして儲けが出る方法を話し合い、レンタルスペース兼カフェという形にした。そして、プチ起業塾で知った日本政策金融公庫の融資制度を利用してクロダ電機の一部を改装し、2015年にクロポッケを設立した。

## 第五節 プチ起業塾 1 期生の肖像（3）：A さんの場合

### 第一項 プロフィール

A さんは立山町在住で、2 人のお子さんがいる。2013 年にプチ起業塾に 1 期生として参加し、その後市姫東雲会に入会。2018 年、市姫東雲会の姫フェスチームのリーダーとなり、姫フェスの運営に深く関わっていた。

現在は、工作機械メーカーの会社員として働いている他、ボランティアで親子向けのコーチングのワークショップを行っている。会社を辞める気持ちはなく、起業に関しても本格的に始めようとは考えていない。

### 第二項 現在までの経歴

A さんは、大学卒業後に就職した機械メーカーの会社を、結婚を機に退職し、夫の勤務地の関係で富山県外に暮らすようになる。そこでは、同じ業種の派遣社員として働いていた。1 人目のお子さんの子育ては、産休や育休をとったり、復帰後も近くの病児保育を利用したりして、仕事と上手く両立しながら過ごしていた。2 人目を妊娠したときは、「子どもが 1 人だから近くに親がいなくても子育てできたけど、子ども 2 人になると自分たち 2 人だけだと厳しい」と考えるようになり、富山に U ターン。富山でも派遣社員として仕事に復帰したが、派遣切りに遭い、無職になる。無職期間中は「何か自分ができるような新しいことをしたい」と考え、コーチングの勉強会や富山で定期的に行われている朝活<sup>7)</sup>に参加。朝活に参加した回の中で、萩原さんが講師となった男女の特性に関する講義があり、そのときに萩原さんが持ってきていたプチ起業塾 1 期のチラシを目にし、受講することになった。プチ起業塾に通いながら、ハローワークに行っていたこともあり、現在勤めている会社にパートとして就職。お子さんが小学 1 年生の時期で忙しかったことや、同居していた義母もまだ働いていて頼れないこともあり、勤務時間を 1 日 5 時間程度にしていた。子育てが落ち着いたあとは、正社員となり現在に至る。

プチ起業塾は過去 4 回受講し、東雲会の会員でもあり続けているが、本格的に起業することは今は考えていないという。そのことについて、「無職を経験し、仕事がないという恐怖を知っているため、もし何かあっても職にできるものがあるという安心感がある」と話し、起業を今勤めている会社にもしものことがあったときのための保険として考えている。今後起業するとしたら、無職のときに取得したコーチングの資格を生かしたものでやりたいそうで、現在もコーチングについて勉強したり、ボランティアで親子向けのワークショップを開催したりしている。

## 第四章 受講生から見た上市町の支援

### 第一節 起業を目指す仲間や起業家同士の交流

プチ起業塾では、ほぼ毎期先輩女性起業家による講座が行われていたり、毎講座後には参加者全員で、あるテーマについて話し合う茶話会の時間が設けられていたりする。また、グループワーク形式となっているため、グループメンバーの今の活動や考え方について触れることができる。このことについて、古野さんは「他の人が（SNSの使い方やチラシの作成方法などを）どういう風にやっているのかについて聞くことでヒントが得られる」と語り、他の受講生の経験を自分の仕事や生活に役立てていることが分かる。対して、黒田さんは「新しくできた仲間に情報（自分の事業について）を発信できる」と語っている。黒田さんは生まれも育ちも上市町で、「主人と父に守られて箱の中で住まわせてもらっている感じ」だったことから、自分が人を集められるのかと考えたそうだが、プチ起業塾や東雲会のおかげで「少しずつ（人脈が）積み重なっていった」と語っていた。実際に、プチ起業塾で知り合った人とコラボしてクロポックで教室を開いたり、東雲会の交流会でクロポックを利用してもらったりしている。さらに、クロポックを利用した人がクロダ電機にも足を運ぶようになり、電機屋の客数も起業前より増えたことから、起業した目的でもある「人が流れるようにしたい」という目標が達成されていることも言える。黒田さんにとっては、自分の店のことを知って利用してもらおうという点でプチ起業塾が大きな役割を果たしている。よって、プチ起業塾はただ講師から専門的なことを学ぶ場だけでなく、同じ立場の仲間の経験や考え方を学ぶ場、自分の活動やお店のことを知ってもらう自己発信の場として機能していることが分かる。

また、姫フェスについても、他の参加者からの学びという点で同じような語りが見られた。黒田さんは他の出店者から、食材の扱い方や料理への応用の仕方について学び、クロポックで出すメニューの充実につながったそう。姫フェスは何かを売るだけでなく、何をどこに配置して、POPはどういうものにするのかなど、ブース作成から自分たちでやらなければならない。そして、姫フェス終了後に行われる反省会では、各自、売り上げを発表しなければならない。売り上げが高い人はどのようなブースにしていたのか、どのような売り方をしていたのかなど、勉強になることが多くあり、その学びや経験が実際の経営に生かすことができると黒田さんは語っていた。

市姫東雲会では、研修や会合、Facebookの会員グループでのコミュニケーションが定期的に行われている。つまり、プチ起業塾を卒業したあとでも起業を目指している人や先輩起業家と交流する機会が用意されているということだ。古野さんや黒田さんは「頑張っている仲間を見ることでモチベーションが上がる」と話し、特に古野さんは「意志があまり強くない自分にとって、起業することができたのは頑張っている会のメンバーのおかげ」と語り、仲間との交流が彼女にとって大きな影響を与えていることが分かる。さらに、古野さんは「一カ所だけの人間関係しかないところで何かがあったときに落ち込んだりするんですけど、別の人間関係があると、そこで癒やされる部分があったり、気分転換して違う考え方が

できたりする」と語り、Aさんも「フラットな仲間という関係性が心地いい」と語っていた。そこから、家族や仕事仲間以外の人間関係というのが彼女らにとって精神的な支えとなっていることが分かる。このように継続的に交流することができる場合は、対象者の意欲を向上させる、精神的支柱という面で機能していると考えられる。

また、市姫東雲会は2013年に石川県の女性起業家グループ「グループ小まめ」、2016年に福井県の女性起業家グループ「紫姫舞会」、2019年に北陸3県で活動する団体「女性起業家交流会 in HOKURIKU」と県外の女性起業家との交流会を実施している。それらは、それぞれの会のメンバーが食事をしながら情報交換をしたり、メンバーの中で起業している人の店を訪問し、体験談を聞いたりするものである。このように県外の女性起業家と交流することについて、黒田さんは「新しい発見がある」と話していた。具体的には「同じ食材でも自分とは全く違うものを作って売っている」といった発見があり、飲食を扱って経営している者として視野が広がったそうだ。古野さんは「(県内の人は)自分の身近なところだけを見ている人が多いけど、県外の方はより高みを目指しておられて刺激になった」と語っていた。家族や知人といった身内だけで細々と事業をやるのではなく、より拡大して地域全体を取り巻く勢いで活動している人に出会い、影響されたことで、自分も事業を展開させたいと広く物事を考えられたと話す。金沢からの参加者は「人通りが多いところよりも集客がしやすい山奥で経営しているカフェなのに集客できている理由、工夫を直接聞いたのがよかった」と語り、金沢と比べて集客が困難な土地で事業をしているにもかかわらず利益を得られる方法、宣伝の仕方を学べて、参考にできたという。

さらに、今やSNSで誰とでもつながれるため、その交流会で知り合いになった人とSNSでフォローし合うことによって、お互いにコメントやいいねを使って応援し、情報の拡散力を上げられるといったメリットも挙げられた。市姫東雲会は富山県内でも珍しい女性の起業家グループであるため、狭い範囲での活動ではこのように視野を広げたり、多くの女性起業家と関係を持ったりすることに限界がある。県をまたいだ交流によって、効率的に知識と人脈を広げ、自分の事業に生かすことができるのだろう。また、情報交換中に「仕事と子育てとの両立が難しい」といったような悩みも話されていた。これは、プチ起業塾の茶話会でも同じように見られた会話である。ここから、女性同士で集まる意義は、職場や家族には言えない、女性ならではの悩みを聞いてもらえたり、アドバイスをもらえたりすることだと言える。

以上から、上市町では多くの起業家や起業希望者同士の交流が行われていることが分かった。それらの交流は、受講生や会員からの学びの場、自己発信の場、精神的支柱の役割など、多くの面で機能しており、彼女らにとってとても有益なことであると言えるだろう。

## 第二節 多くの支援機関とのつながり

プチ起業塾や姫フェスでは、石川県産業創出支援機構やよろず支援拠点、日本政策金融公庫など、県外含め多くの公的支援機関が参加、見学をしている。このことについて、萩原さんは「見学者を呼ぶオープンな講座は上市の起業塾の特徴的なことで、ここから人脈やつながりを増やしてほしい」、「管理職経験どころか正社員経験も少なく、家事、育児、介護などとの両立も必要とされる女性起業家は育てるのが大変である。そのため、1つの支援機関で完全に支えることは難しく、役場、支援機関、金融機関、マスコミががっちり連携しなければいけない」と話していた。さらに、萩原さんは姫フェスで来賓として訪れた支援機関の担当者に向けて「是非たくさんブースを回ってほしい」と強く呼びかけていた。ここから、上市町は支援をするに当たって参加者と支援者が関わりを持てるような環境を整えていることが分かる。このようなつながりが参加者にどのような影響を与えているのだろうか。

ここで、古野さんと黒田さんの経歴を見ると、起業するまでにプチ起業塾以外の支援を多く利用していることが分かる。そして、リタクラブにプチ起業塾のチラシが置いてあったり、プチ起業塾で知った相談支援や融資制度も受けるようになったことなどからも分かるように、それぞれの支援制度が前後に利用した支援とつながっている。つまり、1人の起業家を育てるためには、1つの支援機関が支援をして終了ではなく、次の支援への橋渡しをする必要があるということだ。また、プチ起業塾のフィールドワークから「誰にどう相談していいかわからない」といった悩みが多いことが分かり、課題解決のためにどのような支援制度につながればいいのか、どのような専門家がいるのかといった情報を支援者側から提示する必要性もうかがえる。黒田さんは、クロダ電機の一角を工事するためのまとまった資金が必要になり悩んでいたところ、萩原さんの相談支援を受けたことで信頼できる設計デザイン業者を紹介してもらい、工事費を抑えるために何度も話し合いができたそうだ。借入れについてはプチ起業塾で紹介された日本政策金融公庫の制度を利用することで、資金関係の悩みを解決できた。このように、起業を達成、もしくは事業を発展させる上で、支援者が対象者の課題を知り、それを解決できる支援機関や専門家への仲介役となることは、彼女らにとって大きなサポートとなると言えるのではないだろうか。

また、市姫東雲会は2017年から女性のためのほくりく起業支援ネットワークの構成機関になった。古野さんは市姫東雲会の代表として、年に2回行われる女性のためのほくりく起業支援ネットワークの連絡会議に参加。そこで、現在女性起業家が活用できる支援メニューはどのようなものがあるのかということや、セカンドオピニオン<sup>8)</sup>の重要性を学んだそうだ。学んだことを市姫東雲会でどう生かすかはまだ検討中とのことだったが、古野さんはそこで富山県よろず支援拠点の相談支援を知り、現在も事業計画について相談に通っている。ここから、今どのような支援が行われているのかについて知ることは支援者にとっても支援を受ける側にとっても意義があることだと分かる。まず、支援者にとっては自分が行っている支援を見直すきっかけとなり、支援の充実につなげていける。古野さんが得た知識は今後何らかの形で市姫東雲会に利益をもたらす可能性がある。それだけでなく、石川県産業



創出支援機構の担当者は、プチ起業塾の茶話会に参加することについて「参加者の経験や考え方に触れることで、こちらの支援に生かせたら」と話しており、ネットワークでできたつながりは市姫東雲会だけでなく公的支援機関にとっても有益であることが分かる。また、支援を受ける側にとっては新しい支援機関との出会いの機会となり、より自分に合った支援内容を見つけられる。古野さんは富山県よろず支援拠点の月 1 回の相談と相談日以外の SNS でのやりとりが励みになっているという。公的支援機関と当事者の支援団体とネットワークを組み情報を共有することは、支援内容の充実と紹介といった点で大きな機能を果たしていると言えるだろう。

以上から、プチ起業塾や姫フェスを支援機関にもオープンにしたり、市姫東雲会が女性のためのほくりく起業支援ネットワークの構成団体となったりして、起業や事業発展を目指す人が多くの支援者をつながりを持てる仕組みを作ることは、より多くの支援制度や専門家を知るきっかけを作り、起業に向けての、または、事業拡大に向けての次のステップに進む人を増やせる可能性を高くするという機能があると言える。また、支援者側にとっても女性起業家とつながることによって、彼女らの悩みやニーズは何なのかを知り、支援内容の改善、充実につなげられるというメリットもあるだろう。

### 第三節 経営者として必要な知識の獲得

萩原さんはよく「組織論を学んでほしい」と話す。そのために、プチ起業塾の受講生の中で幹事を決めたり、東雲会の代表や副代表以外にも3つのチームの中でリーダーを決めたり、東雲会のメンバーにまたプチ起業塾を受けてほしいと呼びかけたりと、受講生や会員の縦のつながりを作ることを重要視している。そのことについて、黒田さんは代表としての大変さを知ることができたという。具体的には、話し合いの場になると、本来は上の立場の人に従って進めなければならないが、女性は自分の意見がいいと思ったらその人の意見を潰してでも発言するということがありがちなため、言い合いになったり収拾がつかなくなったりすることがあったそうだ。同じ女性という仲間意識が上下関係を薄くし、意見が言いやすくなる反面、他者との協働を難しくすることにつながってしまったのではないだろうか。また、自分の意見を直接上の立場の人に言う人が多かったり、大きな決断を下の立場の人に先に話して上の立場の人への相談が後回しになる人も多かったりする。例えば、姫フェスに関する書類の訂正や確認を依頼したとき、本来ならば姫フェスチームのリーダーがチームメンバーの意見をまとめて、リーダーから書類作成者に意見を伝えるというのが正しいのだが、チームメンバー各々が直接、作成者に意見を言ったことで訂正作業にキリがなくなったということもあったそうだ。これらは、組織論としては間違っていて、男性社会でもあり得ないことだと萩原さんから指導を受けたという。このように、縦の関係について女性はしばしば未熟で、知識不足であることが分かる。しかし、萩原さんによると上下関係のマナーというのは起業して経営する立場になる上で身につけておかなければならないことである。そのために、いろんな期のメンバーと交流したり、幹事やリーダーという上の立場を作ったりすることを重視し、縦のつながりを意識できる環境が整えられている。

また、Aさんは姫フェスチームのリーダーを経験したことで多くのことを学べたという。姫フェスは身内だけでやるイベントではなく、役場や外部の業者、ステージイベントに出る団体、来賓として参加する支援機関など、多くの人関わっている。それらの関係者からのさまざまな伝言をまとめ、誰に報告しなければならないのか、姫フェスのチームメンバーには誰にどんな仕事をどう頼めばいいのかといったいわゆる報連相（ほうれんそう＝報告、連絡、相談）の仕方や大切さが分かったそうだ。特に後者については、「〇〇さん、お願いします」と名指しで頼む、1回依頼したら相談されない限り口を出さないなど、いい関係性を保ち続けながら物事をスムーズに進めるコツを見出せたという。これらは、起業するしないにかかわらず、社会に出て働くときにも重要になってくるため、「長」がつく役職になったことで普段からの意識も変わったそうだ。

プチ起業塾では、事業計画書や決算書作成といった起業する上でやらなくてはならない作業についての講座をすることにより、起業するには必須となる知識を蓄えることができる。しかし、このような起業メインの知識だけではなく、敬語や立ち振る舞いなど社会人なら誰もが必要な基礎的なビジネスマナーの講座も每期行っている。このことについて、古野さんは「セミナーの講師に行ったときもマナーが身につけていないと思う受講生をよく見

かける」、「司会の原稿を作るときに敬語は敬語でも、強い言い方や柔らかい言い方など、さまざまな言い方を考えられるようになった」と語っていた。前者については、男女関係なくビジネスマナーを知らない人が多くいる中で、少しでもそのような女性を減らすために基礎的なマナー講座は必要であることが考えられる。後者については、ビジネスマナーをプチ起業塾で復習することにより、知識の確認だけでなく言葉選びの幅を広げ、直結して仕事に役立っていることが分かる。Aさんも「何度も（ビジネスマナーについて）勉強することによって、意識しなくても実践の場で役立てることができる」と語り、起業を目指していようとなかろうと、さまざまな人に効果的な講座内容となっていると言える。また、他の受講生から「理解しやすい内容で起業へのハードルが下がった」という発言が見られたことから、基礎的なビジネスマナーの講座は、起業を敷居の低いものにして選択肢に入れる人を増やすという機能もあるのではないだろうか。このように、起業希望者のみに向けた内容だけでなく、社会に出て働くときの基礎となるような内容の講座を行うことにより、起業家はもちろん会社員の人も仕事に役立てることができたり、起業に興味はあるという段階の人にとっては起業を難しく捉えすぎないようになれるりする効果があると言えるだろう。

以上から、上市町の取り組みでは、女性は縦の関係性についての知識が乏しいということ把握した上で、受講生や会員の中で序列ができるような体制を整えており、そのトップを経験することで組織内での伝達の順序や方法、依頼の仕方を深く学ぶことができることが分かる。また、基礎的な講義を行うことによって、起業家に限らず自分の仕事に直結して生かすことができたり、起業のハードルを下げることができたりするため、プチ起業塾の内容は、起業家から起業を視野に入れていない人まで幅広い女性に有効に機能していると言える。

## 第五章 考察

### 第一節 田中（2009）再訪

分析から、上市町の取り組みの特徴や工夫が受講生や市姫東雲会員にどのように影響しているかが明らかになった。ここでは、田中（2009）で挙げられたニーズに上市町はどのように対応しているかを照らし合わせていく。

#### 第一項 資金調達支援ニーズ

資金に関する課題を抱えていたのは、黒田さんの事例である。第四章第二節で挙げたとおり、黒田さんはクロポッケの場所をクロダ電機の一角に作るために、まとまったお金が必要になった。このニーズに対して、上市町はプチ起業塾で資金関係の講座を開いたり、日本政策金融公庫のパンフレットをPRブースに設置したりすることで対応している。それだけでなく、上市町の取り組みに深く関わっている萩原扶未子さんの相談支援により、信頼できる専門家と知り合え、経費の削減に成功している。したがって、上市町は、資金についての講座や案内の提供と、起業支援のプロからの資金関係に詳しい機関や専門家の紹介により、資金調達支援ニーズを満たしていると言える。

#### 第二項 インキュベーション支援ニーズ

事業運営に関する知識について、調査から女性は縦のつながり間でのコミュニケーションの取り方やマナーをよく理解できていないということが分かった。それを踏まえて、プチ起業塾では幹事、姫フェスではブースごとのリーダー、市姫東雲会では代表、副代表以外に各チームのリーダーといった役職を作り、受講生や会員内で序列ができるようにしている。その序列の中で、どのような依頼の仕方をすれば物事を順調に進められるのか、どのような順序で連絡すれば問題がないのかなどを自分自身で勉強したり、萩原さんから指導を受けたりすることによって、実践的に縦の関係性についての知識を身につけることができる。

また、プチ起業塾の講座については、経営者にとって必要な内容のことも学べるが、どちらかというと、第四章第三節の述べたような社会人として当たり前なことを学ぶ目的の方が強い。萩原さんは「起業塾ならどこでもやっているようなことではなく、人前での話し方やマナーなど基本的なことを学ばせたい」と話し、古野さんは「起業塾で学びきれなかったこと（起業に関するより詳細な知識）を扶未子先生のところで相談していた（＝プチ起業塾の講座のみでは全ての知識を得られるわけではない）」と話していた。このことから、プチ起業塾の講座はインキュベーション機能というよりむしろ、理解しやすい内容で起業への興味を深めたり、女性の可能性を広げ自信につなげたりすることに重点を置いているのではないだろうか。

よって、インキュベーション支援ニーズには、プチ起業塾の講座で応えているのではなく、後述のように、プチ起業塾を通じて多くの支援機関や支援者、特に萩原さんとの密なネットワークを築き、そこで起業に関する専門的な知識を学ばせることによって、応えているとい

うべきだろう。ただ、そこでプチ起業塾が、支援機関や支援者とつながるための橋渡しのような役割を果たしていることは無視できない。

### 第三項 ネットワーク支援ニーズ

上市町の取り組みでは、参加者と参加者、参加者と支援機関、支援機関と支援機関の3つのネットワークが見られた。まず、参加者と参加者のつながりについては、対象を町内の人に限定しないことで、富山県内のさまざまな市町村に住む人と知り合うことができる。それらのさまざまな参加者とは、プチ起業塾ではグループワーク、茶話会、姫フェスでは出店者説明会、当日の交流、市姫東雲会では研修やイベントでの活動、そしてそれぞれに Facebook グループがあり、何度も密なコミュニケーションをとることが可能になっている。それによって、起業を目指す仲間から吸収できるものがあつたり、自己発信力を高められたりする。さらに、東雲会では県外の起業家グループとの交流会も開催され、お互いに情報交換をすることによって、刺激し合い切磋琢磨すること、視野を広げること、自分のことをより多くの人に知ってもらえる機会を作ることができる。そして、それらの交流を女性同士で行うことによって、家庭や職場では言いにくいような悩みや不安を共有でき、時にはアドバイスがもらえる、心の拠り所のような居場所を作ることにも機能している。

次に、参加者と支援機関についても、つながりやすくなるような工夫が多く見られる。プチ起業塾では、支援機関の担当者が見学しに来たり、PR ブースにパンフレットを置いたりして、受講生が支援内容について知るきっかけを与えている。それだけでなく、茶話会に支援者も混ざることによって、どのような支援メニューがあるのかを詳しく聞けたり、どうすればスムーズに支援を受けられるか（予約状況、アポイントメントが取りやすい方法など）についてアドバイスをもらえたりする。姫フェスでは、来賓として訪れる支援機関の担当者に向けて「たくさんのブースをまわってほしい」と呼びかけることによって、出店者と支援者の名刺交換や会話の機会を作っている。これらによって、黒田さんや古野さんは萩原さんの相談支援を受けることや、課題を解決できる支援制度を知ることができた。したがって、このような工夫は参加者と支援者との距離を縮め、参加者が支援についての情報を得るのに大きく影響しているだろう。

また、支援機関と支援機関のつながりについては、女性のためのほくりく起業支援ネットワークで見られるものである。古野さんが参加した連絡会議では、女性起業家が活用できる支援メニューにはどのようなものがあるのか、セカンドオピニオンの重要性について学べたそうだが、市姫東雲会のような当事者団体にとっては、利用すべき支援内容や支援の受け方についての情報が得られるという効果があった。古野さんが現在も通っているよろず支援拠点に行き始めたのも、このネットワークがきっかけである。公的支援機関にとっても、女性起業家自身や同じく女性起業家をサポートする民間団体と関係を持つことで、女性起業家のニーズを把握したり、現状の見直しができたりし、支援の改善、充実化につなげていける可能性が高くなる。このように、女性起業家団体が今行われている支援やそれらの利用

の仕方について学ぶ、もしくは支援機関がよりニーズに合ったサポートを行うためには、公的支援機関と当事者の団体が定期的に情報共有できるような仕組みを作ることは重要ではないだろうか。

以上より、上市町はより多くの参加者と交流できるような講義形式やイベントをすること、支援者が積極的に参加者と会話できるような呼びかけをすること、市姫東雲会も一員となっている女性のためのほくりく起業支援ネットワークによって、ネットワーク支援ニーズを満たしている。

## 第二節 田中（2009）で挙げられた課題について

ここでは、前述の 3 つのニーズを踏まえて挙げられた行政の女性起業家支援策の課題と上市町の取り組みを照らし合わせていく。

まず、プチ起業塾の特徴として上市町が主催してはいるものの、具体的な講座内容などは委託業者に任せている点が挙げられる。プチ起業塾が始まった 2013 年から現在まで、すべての講座をコーディネートしているのが萩原さんである。萩原さんは株式会社ジーアンドエスという会社を設立し、女性に特化した管理職育成や起業コンサルティングなど、数々の支援を提供している。女性起業家を支援したいと考える上市町とその道のプロである萩原さんが協力することによって、田中の「関連機関の相互間の連携がない」、「支援を行う担当者の悩みを解決する人がいない」という問題点をクリアしている。上市町の担当者によると、何か問題が発生した場合は密に萩原さんと相談し合い解決しているという。萩原さんが受講生だけでなく、町の担当者とも何度もコミュニケーションをとり、支援がスムーズに行えるようにサポートをしていることから、上市町の支援がうまくいっているのは萩原さんの存在が大きく影響していると言える。行政と女性の起業支援に詳しい民間企業の合同により、支援の質の向上と支援を受ける受講生の安心感を獲得できるのではないだろうか。また、前述のように、支援者と支援者のつながりが見られることから、やはり「関連機関の相互間の連携がない」という課題は解決している。女性のためのほくりく起業支援ネットワークの構成機関同士が連絡会議で女性起業家支援の現状について情報を共有し、実態を見直すことにより、より女性のニーズに合った支援を行うことができると言えるだろう。

次に、「アフターフォローが不十分」という課題についてだが、プチ起業塾の講座や茶話会では、萩原さんが行う中小企業基盤整備機構の相談支援についての紹介があったり、姫フェスに多くの支援者を来賓として招いたり、上市町以外の支援を知ることができるような工夫が見られた。上市町の取り組みで支援を終わらせるのではなく、別の支援についての情報を受講生に提供し、次のステップにつなげることにより、プチ起業塾や姫フェスで解決できなかった悩みや得られなかった知識を解消することができる。このように、上市町の取り組みでは、起業を目指す女性と支援機関や専門家とのつながりを作ることにより、アフターフォローを行っていると言える。また、上市町でアフターフォローセミナーは行われていないが、萩原さんは市姫東雲会のメンバーに「次の期の起業塾も受けるように」と伝えるそうだ<sup>9)</sup>。継続的な学習の促進といった点で見れば、プチ起業塾自体にアフターフォローセミナーという一面があるのではないだろうか。

以上のように、上市町は田中が挙げた課題を解消しながら事業を進めていることが分かる。

### 第三節 まとめ：「人」と「人」をつなげる

田中（2009）で挙げられた3つのニーズに上市町の取り組みを照らし合わせたところ、それぞれのニーズへの対応の仕方には共通点があることが分かった。それは、参加者と起業支援に関わるさまざまな人をつなぐということだ。プチ起業塾や姫フェスから参加者を、資金関係や起業に関する知識、ノウハウに詳しい専門家や支援機関につなげることにより、資金調達支援ニーズやインキュベーション支援ニーズを満たしている。黒田さんが、プチ起業塾の講座で日本政策金融公庫の融資制度についての情報を得られたり、黒田さんや古野さんがプチ起業塾に参加したことによって、萩原さんの相談支援を知り、起業する際に出てきた課題を解決したりしたことは、これに当たる。参加者と支援者のつながりだけでなく、参加者と参加者をつなげることにより、参加者同士で知識や経験を共有することや、参加者にとって精神的支柱となるような居場所を作ることを可能にしている。これは、第四章第一節で挙げたとおり、黒田さんが姫フェスで食材の扱い方や料理への応用の仕方を、他の出店者から勉強していたり、プチ起業塾の茶話会や県外の女性起業家グループとの交流会で女性特有の悩みについて話し合う場面が見られたりしたことなどから分かるだろう。また、支援者と支援者をつなげることにより、支援内容の改善、充実化を可能にしている。ほくりく起業支援ネットワークでの連絡会議で女性起業家支援の現状や彼女らのニーズについて情報共有を行っていることが、これに相当する。このように、上市町の取り組みはネットワーク支援に重きを置き、そこでできた多くの人とのネットワークがさまざまな面で機能していると言える。そして、このネットワーク支援によって、石川県産業創出支援機構の担当者が課題として挙げていた「公的支援機関に相談するハードルの高さ」を解消できるのではないだろうか。石川県産業創出支援機構では、主催のセミナーの際に参加者に記入してもらうアンケートから、女性起業家や起業を目指す人からの意見を得ている。そこには「支援機関の存在は知っているものの『私なんかが行っていいのか』と行きにくい」といった意見が多く見られるようだ。このような課題に対して、密なネットワークというのは有益に機能すると考えられる。まず、起業に興味ある参加者と支援者よりも身近な存在である他の参加者や先輩起業家が関係を築くことによって、些細な相談もしやすくなる。茶話会や交流会で自分の悩みを共有できるのは、同じ立場の女性とコミュニケーションのとりやすい環境があるためだろう。その些細な相談を聞いた先輩起業家や市姫東雲会のメンバーがアドバイスとして、公的支援機関を紹介することにより、起業を目指して間もない人を公的支援機関につなげるきっかけを作ることができる。古野さんは、プチ起業塾に参加することによって、多くの関係者と知り合えるということに関して、「知らないところに知らない人が行くより、知っている人の紹介がある方が話しやすいと思える」と語っていた。この語りから、知らない支援者より身近な女性の方が話しやすく、その身近な人から紹介されることにより、支援機関への敷居が低くなり、自分の悩みや課題を相談しやすくなるということが分かる。つまり、仲間内での情報交換や相談が盛んになればなるほど、公的支援機関のハードルが下がり、相談してみようという人が増え、「自分も起業ができる」と思える人が増えるかもしれない。



また、講座内容やインタビューから、上市町の取り組みは決して起業を目指す人や起業家のみに有効な支援ではないことが分かった。会社員や起業をする予定がない人でも、ビジネスマナーを再確認できたり、精神的支柱にできる関係性を作れたりすることで、広い意味で女性の働き方を豊かにしている。上市町の取り組みは、働く女性という広い枠組みで有益に機能しており、彼女らの可能性や自信につなげられるような個人としての活動の場を提供しているのではないだろうか。

## 【注】

1) 実践型地域雇用創造事業とは、雇用機会が不足している地域における自発的な雇用創造の取り組みを支援することを目的として 2012 年から厚生労働省によって実施された。コンテスト方式で、産業振興施策や地域再生関連施策等との連携の下に地域が提案した雇用対策に関わる事業構想の中から、「雇用創造効果が高いと認められるもの」や「波及的に地域の雇用機会を増大させる効果が高く地域の産業及び経済の活性化等に資すると認められるもの」を選んで、当該協議会に対しその事業の実施を委託するものである（厚生労働省 2018）。

2) 上市町雇用創造協議会とは、地域を担っていく人財の育成、雇用の創出を目的とした組織で、2012 年に設立された。上市町や商工会、観光協会、株式会社上市まちづくり公社などが構成団体となる、官民連携事業を行った。事業期間は 2012 年度から 2014 年度の 3 年間。職場作りや IT 活用について学ぶセミナーや担い手マッチング事業、町の魅力を発信するガイドの育成講座など、さまざまな事業が実施された。

3) その期の第 1 回の講座のときに 6 人程度幹事を決める。その幹事が茶話会のテーマを決めたり準備をしたりしている。

4) 株式会社プロジェクトデザインとは、人材育成に関する研修コンテンツの作成・販売、セミナーの開催・運営、執筆・講演活動、企業経営に関するコンサルティング事業、人材紹介事業など、人材育成支援や研修内製化支援を行う会社。その支援内容として、「持続可能な開発目標」や「地方創生」などをテーマにしたビジネスゲームを開発し、研修に取り入れることで社会課題の解決に導いている（プロジェクトデザイン 2019）。

5) 公益財団法人富山県女性財団とは、富山県民共生センターの運営主体として、男女の人権が尊重され、豊かで活力ある社会の実現のために設立された団体。1996 年設立。男女共同参画社会を目指し、情報の収集・提供、相談、団体支援、講座、講演会を行っている（富山県民共生センター 2019）。

6) 古野さんは、2012 年に滑川市役所からケーブルテレビ滑川市制作番組のフリーキャスターとして依頼された。それがきっかけとなり、現在もその番組のキャスターとしての仕事をこなしている。

7) 朝活とは、朝活ネットワーク富山が富山県内で毎週日曜日と水曜日に開催している取り組み。2009 年開始。代表は、永吉隼人さん。カフェやセミナールームを使い、参加者が学んだことを発表したり、有名な講師を招いてセミナーを行ったりしている。参加者同士で交流し仲間を増やすこと、講師から幅広い知識を学ぶことを目的としている（朝活ネットワーク富山 2020）。

8) 1 人の支援者に頼るのではなく、さまざまな支援者による異なるアドバイスや意見を聞くこと。それによって、相談者はどの意見が 1 番自分に合っているのかということ自分で決断することになり、自立や自分で決定する力を身につけることができるため、起業支援ネットワークではセカンドオピニオンを受けることを推奨している（経済産業省 2019）。

9) 萩原さんによると、このような指導をする目的は、経年プロセスで理解が変わる、毎年内容を 7 割変えていることから新たな学びができる、同じ立場の仲間が増える、参加者自身の広報につながる、支援機関とのつながりが広がるためである。

【参考文献・URL】

- ・朝活ネットワーク富山, 2020, 「朝活ネットワーク富山」  
(<https://asakatsutoyama.net/> 2020年1月6日取得)
- ・石川県産業創出支援機構(公益財団法人), 2019, 「公益財団法人石川県産業創出支援機構(ISICO) ホームページ トップページ」  
(<https://www.isico.or.jp/> 2019年2月16日取得)
- ・上市町役場, 2019, 「上市町ホームページ」  
(<http://www.town.kamiichi.toyama.jp/> 2019年2月14日取得)
- ・経済産業省, 2019, 「女性起業家支援ノウハウ集」(委託先 株式会社パソナ)  
([https://www.tohoku.meti.go.jp/s\\_shinki/topics/pdf/190509.pdf](https://www.tohoku.meti.go.jp/s_shinki/topics/pdf/190509.pdf) 2019年5月16日取得)
- ・厚生労働省, 2018, 「実践型地域雇用創造事業 - 厚生労働省」  
(<https://www.mhlw.go.jp/stf/seisakunitsuite/bunya/0000048510.html> 2018年12月27日取得)
- ・コミュニティ・カルチャールーム クロポッケ, 2019, 「コミュニティ・カルチャールーム クロポッケ ご活用ください」  
([https://peraichi.com/landing\\_pages/view/kuropocket](https://peraichi.com/landing_pages/view/kuropocket) 2019年12月3日取得)
- ・ジーアンドエス(株式会社), 2018, 「女性活躍推進研修ならおまかせください - 株式会社ジーアンドエス」  
(<https://www.g-and-s.co.jp/> 2018年10月27日取得)
- ・田中恵美子, 2009, 「公的支援機関における女性起業家支援策の現状と施策の方向--支援担当者に対するアンケート調査を素材として」『経営学研究論集』(32): 1-19
- ・中小企業庁, 2019, 「中小企業庁: 中小企業基本法」  
(<https://www.chusho.meti.go.jp/koukai/hourei/kihonhou/> 2019年12月27日取得)
- ・中小企業庁, 2017, 「2017年版 中小企業白書」  
([http://www.chusho.meti.go.jp/pamflet/hakusyo/H29/PDF/chusho/04Hakusyo\\_part2\\_chap1\\_web.pdf](http://www.chusho.meti.go.jp/pamflet/hakusyo/H29/PDF/chusho/04Hakusyo_part2_chap1_web.pdf) 2018年6月8日取得)
- ・中小企業基盤整備機構(独立行政法人), 2019, 「北陸本部 | 地域本部(中小機構)」  
([http://www.smrj.go.jp/regional\\_hq/hokuriku/index.html](http://www.smrj.go.jp/regional_hq/hokuriku/index.html) 2019年5月18日取得)
- ・富山県民共生センター, 2019, 「公益財団法人富山県女性財団 - グループ・団体情報 | 富山県民共生センター」  
(<https://www.sunforte.or.jp/group/stGrpDtl.aspx?cd=A&stcd=24> 2019年5月17日取得)
- ・古野知晴, 2019, 「VoiceFull(ボイスフル) | ~実現したい未来を作る~」  
(<https://voicefull.net/> 2019年12月3日取得)
- ・プロジェクトデザイン(株式会社), 2019, 「ビジネスゲーム研修 - 業界・職種・階層に応じた12種のゲーム研修 | プロジェクトデザイン」

(<https://www.projectdesign.co.jp/> 2019年12月1日取得)

・よろず支援拠点全国本部, 2019, 「よろず支援拠点全国本部 | 中小企業・小規模事業者のための無料経営相談所」

(<https://yorozu.smri.go.jp/> 2019年9月8日取得)

#### 【Facebook】

・「市姫東雲会」上市町で共に学び起業を目指す女性たち Facebook

(<https://www.facebook.com/ichihimesinonomekai2013/> 2019年2月14日取得)

・コミュニティ・カルチャールーム クロポッケ Facebook

(<https://www.facebook.com/kuropocket/> 2019年12月3日取得)

・(姫フェス) 上市町 姫たちのフェスティバル Facebook

(<https://www.facebook.com/himefes/> 2018年11月27日取得)

巻末資料

(1) 本論文の協力者が利用した県外の支援機関

	概要	上市町との関わり	本論文の協力者で利用した(している)受講生	主に利用された支援内容
株式会社 ジーアンドエス	地方での女性のプチ起業、女性管理職育成、女性のキャリア・デザイン、組織活性化などのコンサルティングやそれらに関する講演や研修などを行っている。代表取締役社長は萩原扶未子さん。	代表取締役である萩原さんは、これまでのプチ起業塾の講座をすべて企画しているほか、姫フェスの運営に関わっていたり、市姫東雲会の相談役としてアドバイスをしたりしている。	・古野さん(2013年～) ・黒田さん(2013年～) ・Aさん(2013年～)	・起業塾(上市町)
公益財団法人 石川県産業創出支援機構	石川県の産業振興や地域経済発展のために、新たな産業の創出、または地域産業の活性化を総合的に支援する事業を行っている。創業や経営、人材育成、新製品開発などについての相談や支援制度の紹介をしている。 その中の1つとして、経済産業省から受託した女性起業家支援ネットワーク構築事業があり、北陸地区を対象に起業を志すあらゆる段階にいる女性や、事業成長に課題を抱える創業間もない女性起業家をフォローするため、女性のためのほくりく起業支援ネットワーク事務局を設立した。主に、女性起業家同士の交流や情報収集の促進を目的としたセミナーの開催、運営を行っている。	2017年、市姫東雲会が女性のためのほくりく起業支援ネットワークの構成団体となったことで上市町との関係ができた。セミナーのPRのため、プチ起業塾の見学に来ることもある。	・市姫東雲会(主に古野さん) (2017年～)	・ネットワーク
独立行政法人 中小企業基盤整備機構 北陸本部	北陸3県の中小企業と地域振興をサポートする支援機関。 経営に関する相談窓口やセミナーの開催、専門家の派遣など、さまざまな支援メニューを実施している。	相談窓口では創業に限らず、マーケティング、広告・営業戦略、ものづくり、人材育成など経営に関する相談を幅広くできるのだが、創業の相談を専門としているアドバイザーが萩原さんとなっている。	・古野さん(起業直前) ・黒田さん(起業直前)	・相談

(2) 本論文の協力者が利用した県内の支援機関

	概要	本論文の協力者で利用した(している)受講生	主に利用されている支援内容
富山県よろず支援拠点	全国に設置された無料経営相談所である「よろず支援拠点」の中の1つ。 多様な分野に精通した専門家が経営の悩みの課題を明確にし、解決策の提示、フォローアップを行う。	・古野さん(2017年～)	・相談
日本政策金融公庫	民間金融機関の補完をしながら、国民や中小企業者、農林水産業者の資金調達を支援するための金融、または、内外の金融秩序の混乱、大規模な災害などによる被害に対処するために必要な金融を行っている政策金融機関。	・黒田さん(起業直前)	・融資制度