

# 女性起業家の挑戦と歩み

創業サポートセンターの

相談事例から



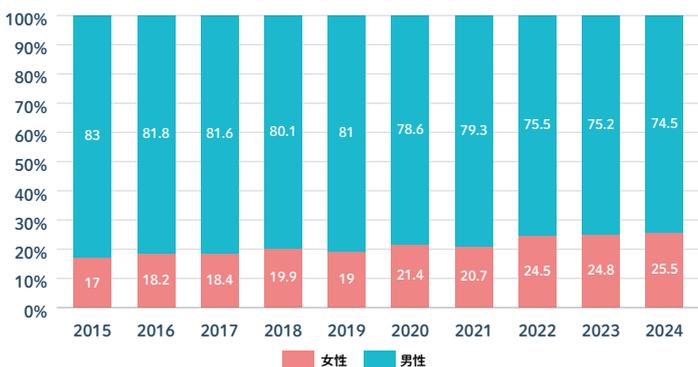
2024年に日本政策金融公庫総合研究所が行った、「新規開業実態調査」によれば、開業時の年齢は「40歳代」の割合が最も多いほか、開業者に占める女性の割合は「25.5%」と1991年からの調査開始以来、最も高い数値となった。女性の起業意欲の高まりは、社会の多様性を広げる重要なトレンドとなっている。(図1)

一方、女性起業家は男性に比べ特有の課題もある。例えば、金融庁が2023年に行った調査(「スタートアップ界隈におけるジェンダーの多様性」に関するアンケート)によれば、資金調達等の困ったときに相談できる人が「十分いる」という回答者の比率は、女性で28.6%と、男性の47.1%に比べて低いことが挙げられている。また、結婚している場合は家庭との両立といった制約や、従来の男性中心のビジネスネットワークの輪に入りづらいという構造的課題も存在する。こうした課題克服のためには、創業前からの事業計画の策定や、適切なサポートを得ることで、女性ならではの視点と強みを活かした持続可能な事業展開が可能となる。地域経済の活性化においても、女性起業家の活躍は新たな価値創造の源泉として期待されている。

福井商工会議所では、創業サポート

センターを設置している。創業前から創業5年目までの方を対象に、行政機関、金融機関、支援団体・専門家と連携したサポート体制を構築。事業計画策定や、融資斡旋、販売促進、労務対策、会計等のワンストップ支援体制を整えている。昨年度は208名からの相談を受け、うち107名が創業している。今回の特集では、創業サポートセンターに相談があった女性相談者の事例や当所の起業家応援セミナー講師への取材を通じて、起業のきっかけやそれまでの歩みについて紹介する。

図1 開業者に占める女性の割合(直近10年のみ抜粋)



引用：日本政策金融公庫総合研究所「2024年度新規開業実態調査」より

## 病を機に「温活」で 癒しを提案

酵素温浴セゾン plus  
代表 高橋 良子 氏



HP



ドラッグストアで長年にわたり接客・販売のキャリアを積んだ高橋良子氏。自身の大病を機に「温活」の重要性を痛感し、酵素風呂事業での独立を決めた。「福井のお母さんは一生懸命すぎるので、自身を大切にすることを確保してもらいたい」という思いを胸に、女性をはじめとする顧客が心安らげる空間づくりへ挑戦。父の司法書士事務所跡を全面改装し、今年6月、念願の酵素温浴施設をオープンした。

### 酵素風呂をはじめたきっかけ

酵素風呂は、檜のおがくずや米糠に酵素を混ぜ、微生物の発酵によって生まれる自然な熱で体を温める温浴法。

電気やガスなどの人工的な熱源は使わず、微生物が有機物を分解する過程で発生する発酵熱を利用する。「発酵熱は体の深部まで浸透し、15分の入浴でランニング2時間に相当する代謝効果を実現でき、デトックス効果や免疫力向上、美肌効果が期待できる」と高橋氏は説明する。

高橋氏は県内のドラッグストアで登録販売者と化粧品ビューティーアドバイザーとして16年間従事。ドラッグストアの全国販売コンテストで1位を複数回獲得するなど、商品や薬の知識やエビデンスに基づくアドバイスを接客販売に長けていた。4人の子どもを育てながら家族と仕事を両立し続けていたが、大病を患い手術を経験。「自分の身体も労わらないといけない」と痛感したことが独立への転機となる。「温活」のため全国30店舗以上の酵素風呂を巡る中、京都で出会った発酵温浴施設の高い衛生管理と独自技術に深く感動し、起業の道を選んだ。

### 非日常をテーマにした空間

創業準備段階では商工会議所に相談し、中小企業診断士からアドバイスを受け、一般社団法人日本酵素風呂協会への加入や保健所への届出など、運営に必要な手続きを進めた。さらに日本政策金融公庫からの融資も活用し、店

舗改装費へと充当した。店舗のテーマとして「ラグジュアリーな空間」を掲げ、一人ひとりに心身のリラクセスを提供する。越前市の女性建築士による母親目線での安全配慮を隅々まで行き届かせた。

品質については奈良県吉野産の高級檜パウダーと福井県産の厳選米糠、独自の発酵液といった素材にこだわった。微生物の力だけで65〜75℃まで上昇するが、体感温度45℃程度を維持する衛生管理を実現。利用者はコロナ禍でメンタル不調を抱えた子どもから現役プロアスリートまで幅広く、家族での利用も可能だ。「生理中も入れる」という配慮は、女性経営者ならではの細やかな視点といえる。今後について高橋氏は「福井で働く方の健康と癒しに貢献したい」と語った。



隠れ家のような非日常空間でリラックスできる

## ブランクを経て専門分野に 注力する歯科技工士

ORTHO LAB RAN  
代表 親崎 蘭氏



Instagram

専門性の高い「マウスピース（口腔内装置）」の製作を手掛ける親崎蘭氏。出産・育児によるブランクを経て再就職し、45歳で独立した。個人事業主では県内唯一の女性歯科技工士として、自身の技術と経験を活かし顧客の要望に応える。

### 10年のブランクから再起

親崎氏は学卒後、矯正専門の歯科医院で6年勤務。長男の出産を機に仕事から離れ、10年間は子育てに専念した。その間は化粧品販売など他の職種で様々なパートを掛け持ちして家計を支えた。その一方「取得した資格を活か

さないのは、支援してくれた親にも申し訳ない」と感じ、歯科技工士としての再出発を決意する。10年のブランクを経て再就職した歯科医院・歯科技工所で勤務するにつれ「自分一人ならばもっと柔軟に先生方の要望に応えられるかもしれない」という想いが独立への原動力となった。商工会議所へ創業相談に出向き、融資制度などの相談や創業へ向けた諸手続の準備を進め、今年6月に開業した。

### 専門分野での差別化

親崎氏は、スポーツマウスピースや歯ざりり防止装置などの「口腔内装置」を専門とするほか、歯を動かす際の矯正装置を製作している。歯科技工士の分野は銀歯や入れ歯などが主流だが、ニッチな市場に特化することで専門性を最大限に活かしている。「他の技工士と比べて比較的競争が少ない口腔内装置の分野を選んだ」と語る。本人が積極的に営業に取り組んだ結果、大手技工所との業務提携も実現し、多数の製作に携わるようになった。

創業前には3Dプリンターなど最新設備を導入。Web上でのデータやり取りにより県外からの受注も対応可能で「今の設備さえあれば全ての仕事ができる」と効率重視の投資を行った。他にもSNSなどを通じ、製作物の情報発

信や県外の技工士同士での情報共有も行い、営業力を強化している最中。仕事のポリシーとして「短納期など医院からの要望が寄せられても『できない』とは言わない。そのたった一つの仕事で、今後の信頼に繋がる」と徹底した顧客第一主義で、設備上問題がない限り、どんな要望も断らない姿勢を貫く。独立により、子どもの学校行事や送迎などにも柔軟に対応できるようになったことが、一番の変化だという。「家庭を第一に考えての仕事。ワークライフバランスを考える中、今回のタイミングを逃したら独立は難しい」として、母として、そして専門技術者として挑戦を続ける。



3D プリンター（右）とスポーツマウスピース

## 専門家に聞く

### 女性起業の成功の鍵とは

21年間で1,500人以上の女性を支援してきた女性起業家コミュニティ「わくらく」代表で、当所の女性起業家応援セミナーの講師を務めた三根早苗氏に、女性起業の成功の秘訣について話をうかがった。



女性起業家コミュニティ「わくらく」  
代表 三根 早苗 氏

#### 女性ならではの強みと課題

近年、自身のライフスタイルに合わせて、新たなキャリアを築く女性起業家が増加している。起業にあたっては、どの業種・分野で事業を立ち上げるかが最初のステップとなる。この中で女性の強みとして挙げられるのが、生活者としての視点を活かした、きめ細やかで共感を呼ぶサービス開発である。

私がこれまで携わった起業事例では「がん患者の悩みに寄り添った機能性の高い帽子開発」や、ペットの健康課題からヒントを得た「高品質なペットフードの製造・販売」など、男性では気づきにくいニッチな市場を発見し、事業化に成功した方が多い。さらに、女性ならではの共感力の高さを活かして周囲を巻き込みながらコミュニティを形成し、仲間と共に新しい企画を立ち上げる発信力も事業拡大の原動力となっている。

一方、女性特有の課題も存在する。例えば、数字に対する苦手意識や、現実を直視したくないという傾向がある。特に「自分がいつまでいくくら稼ぎたいか」という売上目標が曖昧な方が少なくない。これは5年後10年後のやるべき姿を見出し、今やるべきことを行動に落とし込む「経営する力」の不足に起因することもある。また、創

業後は補助金のような支援策を「自分ごと」として捉えられず、活用しにくいと感じるケースも多い。この場合、身近な方の成功事例に触れることで、初めて具体的な活用イメージが湧くという傾向が見られる。

#### 成功へのポイント

こうした課題克服に必要な視点として、まず具体的な売上目標の設定が重要だ。また、自身が「どんな働き方をしたいのか」をイメージすることも欠かせない。例えば「職人として技術を極めるのか」「オーナー経営者として組織を運営するのか」といった働き方のビジョンを明確にすることで、取るべき行動が見えてくる。

起業のセオリーは「小さく生んで大きく育てる」ことであり、そのためには明確なビジョンと、共に成長する仲間（＝コミュニティ）の存在が不可欠である。そして持続的な成長を実現するためには、専門的な「技術力」、顧客獲得のための「営業力」、マネジメントや収支管理を含めた「経営力」の三要素をバランス良く育てていくことが必要である。特に「営業力」「経営力」は学ばないまま起業するケースが多い。「学びと行動を同時並行で行う」姿勢こそが成功への道筋となる。

#### 女性の起業が地域を変える

紹介した事例では、創業前の職種や経験・知見を活かし、家庭のことを考えながらも自身の強みを最大限に発揮する事業を構築している。女性の起業は、単なる自己実現を超え、専門性の活用、ワークライフバランスの実現など、多面的な価値を見出している。また、商工会議所での専門家からのアドバイス、融資制度の活用が、創業前に事業基盤の確立につながっている。女性起業の成功要因は生活者としての視点を活かしたきめ細やかなサービスにある。女性ならではの視点と専門性を組み合わせることで、これまでに無い新たな価値を地域に創造する可能性を秘めている。

なお、起業にあたっては適切な支援機関への相談や活用が成功の鍵となる。当所の創業サポートセンターでは、事業計画策定支援や補助金・融資の活用アドバイスなど、起業を目指す方々の挑戦をサポートしている。ぜひ、将来のビジョンの実現のために活用いただきたい。

お問い合わせ先

創業サポートセンター  
0776-33-8283

