

平成28年10月26日

No. 16 - 256

株式会社 いよぎん地域経済研究センター

愛媛の女性起業者の現状と今後の展望

～女性活躍をけん引する輝く女性起業者たち～

株式会社いよぎん地域経済研究センター（略称 I R C、社長 重松 栄治）では、このたび下記のとおり、愛媛の女性起業者の現状と今後の展望について取りまとめましたので、お知らせいたします。

なお、詳細は2016年11月1日発行の「IRC Monthly」2016年11月号に掲載いたします。

記

【調査要旨】

- ・ 少子高齢化により、労働力人口の減少が続いており、女性の社会進出を加速させる必要性が高まっている。女性の就業機会を拡大するためには、働き方の選択肢の多様化が必要であるが、近年“起業”という選択肢に注目が集まっている。
- ・ 全国の起業を目指す起業希望者数は減少傾向であるが、男女別の構成比をみると、女性の割合が上昇している。女性の起業への関心は相対的に高まっているものの、起業実現率は24.1%と男性より低くなっている。
- ・ 2014年の愛媛の開業率は4.4%と上昇傾向にあるものの、廃業率が4.9%と開業率を上回る状況であり、起業によって、新陳代謝を活発にし、経済の活性化を図ることが喫緊の課題となっている。
- ・ 愛媛の起業希望者数は、全国と同様に減少傾向となっているが、全国に比べ、起業マインドの停滞感がみられる。ただし、直近5年間では、減少が続く男性に対し、女性はわずかではあるが増加に転じており、県内においても女性の起業への関心が高まっていることがうかがえる。
- ・ 県内で活躍する女性起業者に対して、起業するにあたっての苦労を尋ねたところ、「『カネ』に関すること」「家庭との両立について」で多くの声が聞かれた。
- ・ 女性起業者の強みについては、「女性を上手く活用できる」ことが挙げられる。柔軟な勤務時間の設定や在宅ワークの導入など、女性が再就職しやすく、働きやすい環境を整えることができる。
- ・ 今後さらに女性起業者が活躍していくためには、「“オールえひめ”での支援」「起業支援メニューのブラッシュアップ」「起業後の寄り添った支援」「女性起業者の交流の場の提供」「潜在需要の掘り起こし」が求められる。

以上

はじめに

地方では、少子高齢化に伴う労働力人口の減少が顕著であり、女性の社会進出を加速させる必要性が特に高まっている。女性の就業機会を拡大するためには、働き方の選択肢の多様化が必要であるが、その選択肢の1つとして、近年“起業”に注目が集まっている。

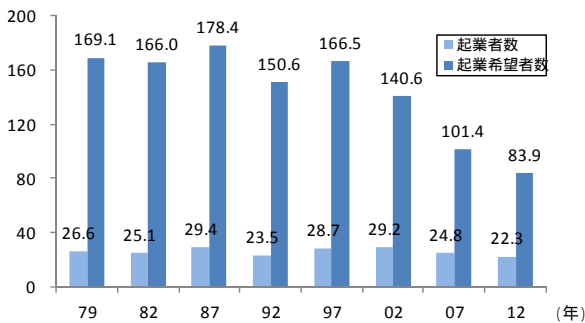
現在、全国の経営者のうち1割程度が女性経営者で、その数は年々増えていると言われている。その一翼を担うのが女性起業家であり、近年、愛媛でも女性起業家が生まれ、地域経済の活性化に貢献している。そこで、今回は愛媛の女性起業家を取り上げ、その現状と今後のさらなる活躍に向けた展望を探る。

1. 起業の動向（全国）

（1）起業家数、起業希望者数の推移

2012年の就業構造基本調査によると、過去1年間に起業した者¹は全国で22.3万人となっている。起業家数の推移をみると、近年は02年の29.2万人をピークに減少基調となっている（図表-1）。また、今後起業を目指す起業希望者数²についても減少しており、最も多かった1987年と比較すると半分程度となるなど、起業家数を上回るスピードで減少している。このまま起業希望者数が減っていけば、起業家数の減少幅の拡大につながる恐れがある。

（万人） 図表-1 起業家数、起業希望者数の推移（全国）



（2）男女別の動向

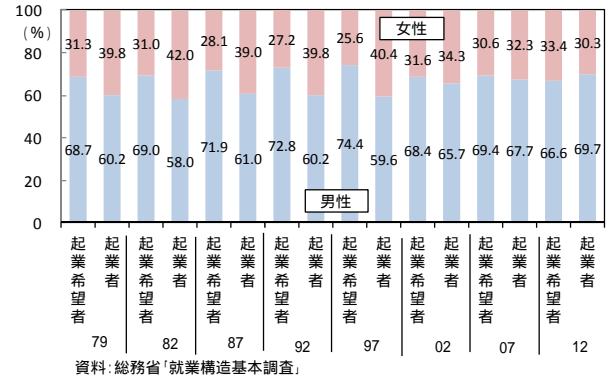
男女別に起業希望者および起業家の構成比の推移をみると、起業希望者は女性の割合が上昇しており、女

¹ ここで言う起業家とは、過去1年間に職を変えたと回答した「自営業者（内職を除く）」のこと

² 有業者の転職希望者のうち、「自分で事業を起こしたい」又は、無業者のうち、「自分で事業を起こしたい」者

性の起業に対する関心が相対的に高まっている。（図表-2）。

図表-2 男女別起業希望者、起業家の構成比の推移（全国）



2. 起業の動向（愛媛）

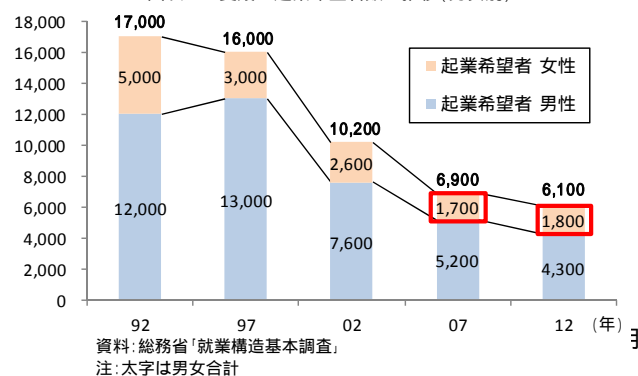
（1）開業率・廃業率の推移

雇用保険事業年報によると、2014年の愛媛の開業率³は4.4%と上昇傾向にあるものの、廃業率が4.9%と開業率を上回る状況となっている。今後も人口減少によるマーケットの縮小や経営者の高齢化、後継者不足による廃業が予想され、廃業率は高水準で推移すると思われる。そのため、起業によって、新陳代謝を活発にし、経済の活性化を図ることが喫緊の課題となっている。

（2）起業希望者数の推移

起業希望者数は、全国と同様に減少傾向となっている。全国が20年間(92～12年)で44.3%減少しているのに対し、愛媛は同64.1%減少と起業マインドの停滞感がみられる。ただし、直近5年間をみれば、減少が続く男性に対し、女性はわずかではあるが増加に転じている（図表-3）。県内においても女性の起業への関心が高まっていることがうかがえる。

（人） 図表-3 愛媛の起業希望者数の推移（男女別）



3. 女性起業者の現状

県内で活躍する女性起業者に対して、起業するにあたっての苦労や女性ならではの強みなどについて生の声を収集し、現状把握を実施した。

(1) 起業前後での苦労

経営には、「ヒト」「モノ」「カネ」が必要である。そのうち女性起業者が最も悩んでいたのは「カネ」の問題であった。それ以外に、「家庭や子育て、生活に関すること」などが挙げられた。

A. 「カネ」に関すること

「カネ」のなかでも多かったのは、実際に事業を開始した後の資金繰りである。「運転資金の存在を知らなかった」「資金繰りが理解できなかった」などの声が聞かれた。起業後の「カネ」の悩みは尽きないが、この課題を乗り越えなければ事業経営は不可能であり、そもそも起業前に「カネ」についての知識を習得しておくことは、事業を行ううえでの必須条件であろう。女性起業者からは「起業前に財務・経理面の知識を習得しておくべき」「起業後の資金面で相談できる窓口がほしい」との意見が出た。

B. 家庭との両立について

起業したことで、家庭には少なからず影響が出ており、家庭と仕事の両立に関して悩んでいるケースが多かった。「働きながらも家事や子育てをする時間は作れると思われがちだが、実際には家庭の時間まで仕事にとられている」「24時間仕事のことを考えなければならぬ」などの声が聞かれた。

特に起業直後は経営に不慣れなこともあり、事業を軌道に乗せるまでは、仕事に重点を置かざるを得ない。起業を成功させるためには、周囲の支援や協力のもとに家庭と仕事を両立させられるかどうかポイントであると思われる。最近では、男性も家事や育児をする環境になりつつあり、女性の意識の持ち方、働きかけ次第で周囲の協力も得られるのではないだろうか。

(2) 女性起業者の強み

起業者が皆、口をそろえて語ったのは「“女性”と

いうことを理由に起業にハードルを感じたことはない」ということだ。最近では女性起業者向けのセミナーや融資制度などの支援策が用意されており、むしろ女性の方が有利なことも多いように感じられる。

一方で、女性ならではの強みもある。それは、女性を上手く活用できることである。ヒアリングしたなかでも、子育て中の母親を積極的に雇用している事業所が複数あった。同じ女性だからこそ、女性の望む働き方に対する理解がある。女性起業者自身、働きたくても働けなかった経験があるため、柔軟な勤務時間を設定したり、在宅ワークを導入したりするなど、女性が再就職しやすく、働きやすい環境を整えることができる。現在、働いていない女性の高いスキルを引出せるのは、女性起業者なのかもしれない。

(3) 起業して良かったこと

特に挙げられたのは、「専業主婦やサラリーマンをしていただけでは、出会えなかった人や世界に触れることができ、自分の世界観が広がった」ということである。悩みも苦労も多い女性起業者だが、一様に「起業して良かった」と感じているようで、現在の仕事に“やりがい”を持って取り組み、それが事業継続のモチベーションへとつなげている。

4. 今後のさらなる女性活躍に向けて

女性起業者は苦労しながらも、それらを乗り越えて、事業を継続させているが、今後さらに女性起業者が活躍していくためにはどうしたら良いのだろうか。

(1) “オールえひめ”での支援

現在、行政、金融機関、民間団体などさまざまな主体が起業支援に取り組んでいるため、多くの窓口や支援メニューが用意されている。窓口がたくさんあるのは良いことだが、支援者間の情報共有が不十分なこともあり、類似した支援メニューが散見され、起業者もどれを選択するか迷ってしまっている。

例えば、起業時の相談は行政のような公的機関に一本化し、起業後は金融機関などが「カネ」や「ビジネスマッチング」などの支援を行うなど、各主体が得意分野を活かした支援事業を連携して実施すれば、より

効率的に実効性を高めることができるのではないだろうか。それぞれの支援機関が各々で支援するのではなく、“オールえひめ”で起業者を育成する姿勢が必要であると考えられる。

(2) 起業支援メニューのブラッシュアップ

現在の起業セミナーなどの支援メニューは、起業希望者と起業者が一緒に参加するものが多いが、参加者の知識レベルや起業ステージが異なるため、総花的な内容になっていることが多いようだ。参加者のレベルやステージに応じたカリキュラムの提供を行うことで、起業ニーズの喚起や経営能力の向上などにつながると考えられる。

さらに、開催日時についても、女性の起業を促すにあたって、潜在的需要のありそうな主婦層を対象にするのであれば、土日や平日の日中に設定したり、1日中拘束されないようなカリキュラムにしたりするなど、家庭に配慮する必要があるだろう。また、子育て中の女性のために、託児サービスを実施するなど、きめ細やかな環境整備が求められる。

(3) 起業後の寄り添った支援

起業後においては、ステージや業種業態によって課題が異なるため、起業者ごとにカスタマイズした支援策が必要となる。当然、起業者側が能動的に動く必要があるが、支援者側からの積極的なアフターフォローが必要だろう。

起業後のサポートでは、金融機関の役割は大きいですが、女性起業者からみると、まだまだ敷居の高さを感じる人が多いようだ。地域経済を担い、女性活躍を率先垂範する女性起業者は地域の宝であり、定期的なフォローをするなど、今まで以上に寄り添った対応を図らなければならない。

(4) 女性起業者に交流の場を

現在、各方面で活躍している女性起業者の多くは、周囲の理解を得ながら、仕事と家庭の両立などの壁を乗り越えてきたが、悩みを共有する女性起業者間の交流が大きな助けになったという。

女性起業者の業種や地域を超えたネットワークづく

りに、行政や金融機関などの支援者側が深く関与することで、より強固で広範囲な組織になるものと思われる。また、起業者同士の交流により、経営課題の解決だけでなく、新たなビジネスに発展することも期待できるだろう。

(5) 潜在需要の掘り起こし

世の中には働きたくても、就業条件が合わず働けない女性がいるのも事実であり、働き方の選択肢の少なさが、女性の社会進出を妨げる要因の1つとなっていると考えられる。起業自体への関心の有無にかかわらず、そういった人たちに、自分の望む働き方を見つめ直してもらい、起業を働き方の選択肢の1つとして提案するようなセミナーがあれば、起業の潜在的需要を掘り起こせる可能性がある。“起業”というとハードルが高いと感じるかもしれないが、多様な働き方の形を知るだけでも良いきっかけになるかもしれない。仮に、起業を選択しなくても、自分の働き方を見つけることで、結果的に社会進出のきっかけとなるだろう。“起業”というのはあくまでも、働き方の選択肢の1つであり、本人が働く意義を見いだせる場所で働けることが何よりも大切である。安易に起業を促すのではなく、起業者としての資質とやる気がある人を1人でも多く、起業へと導くことが必要であると考えられる。

おわりに

取材に協力いただいた女性起業者は苦労しながらも、非常に輝いていた。今後、そうした女性に刺激され、新たな起業者が生まれ、女性が起業することが当たり前となって、今まで以上に女性活躍をけん引していくことが期待される。

今後ますます女性が働きやすい社会になれば、女性の働き方はさらに多様化していくだろう。その結果、起業以外の働き方を選択する女性が増えるかもしれないが、それは決して悪いことではない。それこそが本当に目指すべき、女性活躍社会である。

(國遠 知可)