

4. 女性の起業環境の変化についてナビゲーターの視点から

株式会社ソフィットウェブコンサルティング

吉枝ゆき子

1997年4月にマイクロソフト社、横浜市、(公財)横浜市男女共同参画推進協会の3者共同で全国初の女性創業支援施設として開設された女性起業UPルームは、2024年3月で16年を迎えます。私自身、5,000件以上に及ぶ起業相談の中で、その時々により女性が置かれている社会的立場や意識の変化を感じてきました。「ビジネス環境の変化」「起業女性の意識の変化」「起業女性が持つ情報やスキルの変化」「起業テーマの変化」。この4つの観点から最近感じている変化を下記に記します。

1. ビジネス環境の変化

(1) 自分でコントロールできる収入が必要との意識の高まり

コロナ禍、勤める職場で大きな収入の落ち込みを経験した方からは、自分でも「収入の軸」を持つ必要を感じての起業相談が増えました。感染リスクを自分でコントロールできない不安を口にする方も多かったです。副業を認める企業が増えた背景もあります。

(2) SNS情報で多様な稼ぎ方に興味に向く

テレワークで自由時間が増えると「会社への所属意識」が薄れがちで、SNSで触れる情報から多様な稼ぎ方に興味を持つ方が増えました。InstagramやX(旧Twitter)、YouTubeなどで個人の成功事例を身近にみることが増えています。簡単にラクに大きく稼げるとうたう情報も多く、他の人のキラキラした側面だけが発信されるSNSの情報に触れる中では、起業・副業への興味を強くする方も増えました。一方、国民生活センターへ「副業詐欺」に関する相談

も増えており、未知な起業にあたって、高額を払ってしまったが期待通りの支援や結果が得られなかった相談事例も増えました。

(3) オンライン提供型ビジネスの選択肢が増えた

オンラインの利便性をよしとする顧客意識の変化もあり、オンラインでのサービス提供のビジネスの形が増えました。ZOOMやInstagramなどでオンライン講座やライブ配信で学びや交流の機会を提供したり、相談、占いなどを電話やメッセージのやりとりで対応したり、ノウハウ、スキル習得ができる収録動画を販売する事例も増えました。ココナラやストアカなど個人でサービス販売できるプラットフォームが増え、顔出しや名前の開示なく販売可能であったり、場所や、時間の制約も少ないことからチャレンジする方が増えました。Amazonでの電子書籍出版も個人で制作・販売される例も増えました。

(4) 個人販売サイトや販売機会の拡がり

メルカリやCreema、minneなど手作り品の販売サイトなど名前出しなしで販売できるツールも拡がりました。デパートやショッピングモールでも、個人のアクセサリー作家を集めた催事販売の機会を増やしています。食品販売においても焼き菓子販売が可能なマルシェなどの販売機会が増えており、販売も好調なことから物販販売にチャレンジする方も増えました。

(5) 子育て、介護、疾病、転勤など働きづらさからの起業

起業チャレンジの環境は整いつつある一方で、起業に向かう理由となる、組織での働きづらさ、出産、子育て、ご自身の心身不調、離婚等経済的自立の必要な状況などを理由にされる方は依然多く、最近、長く親の介護を抱えていたのち、再スタートで起業を考える

方、発達障害、不登校などのお子さんを抱えながら在宅で出来る起業をしたい相談事例が増えています。

(6) インボイス制度への対応

インボイス制度が導入されたことは、その対応いかんで、法人客を含めたビジネスを考えるか、個人向け販売でいいと考えるか、起業の本気度を試されるタイミングとなりました。制度の複雑化で、開業届けや確定申告についての相談も増えました。

2. 起業する女性の意識の変化、

(1) 育休中を活かした副業チャレンジ

育休制度が充実し、育休期間に起業、副業にチャレンジする方も増えました。会社以外の働き方に目を向け、自分自身のキャリアを振り返るきっかけになっているのを感じます。実際には、正社員給与ほど稼ぐに至らず、会社勤務に戻る方も多いのが実情です。

(2) 起業という働き方に憧れるが、何をやるか未定

以前は「やりたいことがあるが、会社の中ではできないので起業して実現したい。」と内容が明確で強い意志を持った方が多かったです。最近では、副業やSNS起業など、女性の起業に対するハードルが下がっており、「起業したいけれど、どう起業アイデアを考え、何から始めたらいいのか分からない」そんな起業準備段階の人が増えています。起業の目的を聞いたり、自分の持っている「強み」や「得意」の棚卸しをすることの必要性や、そこからビジネスアイデアを考え、具体化のステップを伝えています。また、たまご塾修了生を含め様々な成功事例をお伝えする中で、自分が目指すスタイルのイメージが見えてくる方もいま

す。

(3) 簡単に稼げる起業を求めるも、現実とのギャップ

会社務めで心身の不調を経験されたり、限界を感じて起業を考える方にとっては、起業するにあたって「無理しないで稼げること」を条件にする方もいらっしゃいます。SNS情報で「初心者でも簡単に稼げる」といったイメージを持っている方も多いのですが、無名からの起業においては、顧客に認知されるまでの努力も必要で、その現実と理想のギャップに悩む方も多いです。最初から楽に稼げるものは多くなく、仮にあっても、すぐに市場原理から競争過多になる可能性が高いのです。ただ、スタート時のコツコツした努力を経て稼げるビジネスモデルが構築できた事例はあります。女性起業家たまご塾では参加者同志のつながりができ、修了後も応援しあう「つながり」があることが役だっています。

(4) 年齢意識にとらわれがち

起業相談で相談者さんがよく口にされる「私、もう〇〇才なので」。子どもの巣立ちや、定年などをきっかけに起業を考える方は多いのですが、「今から起業にチャレンジするなんて遅いのではないか？」女性自ら、年齢的なイメージにとらわれ過ぎているのを感じます。年齢を経ていると、年齢を経ていることがプラスになる起業をすればいい、起業に必要な学び直しやチャレンジに遅いことはないですよ、そんな「年齢の枠組み意識」を外すお話をすることが多いです。定年後の「セカンドステージとしての起業」は、今後広がっていくべきと考えています。

3. 起業する女性が持つ情報やスキルの変化、

(1) パソコンを持っていない、スマホしか持たない女性の増加

スマホだけでできることが増え、パソコンが家にない、ビジネスメールのやり取り経験が少ない方が起業を目指す例も増えてきました。LINEやSNSのメッセージでのやり取りが多い方は、ビジネスメールの件名が空白のままになっていたり、自分の名前を名乗らず送信されている例を散見します。個人向けビジネスであればLINEなどのやり取りで問題ないこともありますが、法人との取引などでは信頼されづらく、ビジネスの拡大チャンスを逃す可能性があると考えています。そのため、女性起業家たまご塾のサポートの中では、メールでの情報共有の仕組みを残しています。

(2) HPはいらない、SNSだけで起業できる？

最近では、無料SNSでの発信で起業できると考え、ホームページは必要ないと考える方も増えました。「簡単に稼げるノウハウ」を売りにした情報がスマホだけでできることをアピールしていること、また、スマホで閲覧するSNSを起点に情報を得ていると、どこからがSNSでどこからHPの情報を閲覧しているのか意識されていないことも要因です。前期の女性起業家たまご塾「ビジネスプラン完成コース」の参加者の方でも、実際の起業ステップになる、後期の女性起業家たまご塾「集客のためのホームページ設計コース」に進まない方も増えました。起業に向けて「学び」はしたいが、実際の情報発信の「行動」に進めるまでの気持ちが固まっていない方が増えていると感じています。

(3) スマホのSNSからの情報収集が主体で情報が偏る

起業においては、広く世の中のニーズの変化が捉えてビジネスチャンスを捉えることが欠かせませんが、新聞購読者数が減っているように、自分の関心事が集まってくる傾向があるSNS中心での情報収集で、ビジネスの可能性について客観視するための情報収集が不

足している方が多いように感じます。「やっている人が多いこと」＝「ビジネスチャンスがある」「自分もできるかも」と捉えてしまい、「競合が多い」というリスクとして捉えられていません。

(4) 資格ビジネス、高額起業塾に頼りがち

高額コンサルタントや高額起業塾、集客塾、資格商法などに投じてしまう例が増えています。「誰でも稼げる」のうたい文句にひかれてしまうのは、「自分の中にある起業に活かせる強み」を認識できていないからでもあります。ただ、それでは本当に目指すべき「自分の強みを活かしたビジネス」は見つかりません。女性起業UPルームの相談ではその方の既に持つ経歴や経験から起業に活かせる強みを見つけるヒアリングを重視しています。また、正しいビジネスの考え方を知ってもらう機会を増やすべく、女性起業UPルームの情報発信を強化していく必要を感じています。

(5) インフルエンサーとしての稼ぎ方と集客ノウハウが錯そう

起業ノウハウ、集客ノウハウの迷子になっている方の増加は、とにかくアクセスやフォロワーを増やせば広告費で稼げる「インフルエンサー」や「YouTuber」やアフィリエイトとしての副業的な稼ぎ方のノウハウと、起業して自分の商品やサービスを提案して買ってもらえるゴールを持った集客ノウハウが、混在してネットで溢れていることが原因です。SNSのアルゴリズム変化で頻度高く変わる目先のノウハウで指導されていたり、「高額なサービスメニューを作って売る」の画一的な民間コンサルタントの指導内容に疑問を感じての相談も増えています。

4. 起業テーマの変化

(1) 子育て、美容、健康、環境、受験、ペット、ライフスタイル

女性起業のテーマのトレンドには、時々の女性が抱える「悩み」や「求める理想」が表れますが、最近では、子育ての悩み、受験や不登校などへの対応、ダイエットや小顔、美肌などの美容について、コロナ禍で免疫力向上を目指す、薬膳や発酵、糖質カット、グルテンフリーなどの健康食志向、整理や片付け、ペットの飼育に関する情報などニーズの高まりに合わせた起業テーマの増加がありました。

（２）起業したい人向け、集客したい人向けビジネスが活況

従来からあるものの、起業したい初心者層が増えたことで、起業したい人向けの資格講座や協会ビジネス、民間の起業塾、集客塾やコンサルタントビジネスが活況でした。先に書いたように高額な割に結果が得られないで終わる例も多く見られました。

（３）実は結果が出にくい SNS 起業やオンライン起業

SNS 起業やオンライン起業で、起業のハードルを低く感じて取り組もうとされる方は増えているものの、Instagramでのフォロワーが多くても、実際のビジネスにつながっていない事例や、その一方で、SNSのフォロワーは少なくともターゲットを捉えてリピーターを得てビジネスが順調な事例もあります。SNS集客を中心に考えたオンラインでの商品販売では、「いいね！」やフォロワーを増やすために、比較的市場が大きい分野に取組むことになり、オンライン販売では全国に競合が広がります。その中で、多くの競合と比べて「オリジナリティ」が打ち出せない場合、集客に苦勞することになりがちです。横浜などの首都圏に近い人口集積地では、リアルな形でのサービス提供は、逆に「地の利」が強みになり、満足度が高まり、価格も高く設定できることもあります。女性起業家たまご塾では、「強みを活かし、ニッチでも勝てる領域を見つけて、確実に、継続できるビジネスを考える」このビジネスの考え方を変わら

ず伝えていきます。安易なSNS起業の情報が溢れる中、安心できる仲間とビジネスの基本が学べる、その必要性が高まっています。

【総合所感】

生き方の多様化とともに起業・副業への意識も多様化しました。

「がんばってビジネスを大きくする」がゴールでない価値観について尊重しつつも、それでも、良い商品やサービスが世の中に拡がり、誰かの仕事につながるように、「ビジネスを大きくする」ことを目指していこうよと、後押していきたいと思います。

人生100年、長いキャリア人生で就職、転職、副業、起業と女性が収入を得る選択肢が増えたことは喜ばしいことですが、今だに女性を悩ませているのは、収入を得るための時間と家族のための時間、自分のための時間の3つのバランスです。子育て、介護、転職、ご自身の体調など、いろいろな要因で「思うように仕事ができない」と感じるなか、「起業」を志し、「どうやって？」と実現方法を模索し、必要なものを身につけようとする取り組みは、自分の働き方を主体性を持って自分が決める「キャリアオーナーシップ」を持つための過程そのもの。

よくお伝えしているのが「起業を考えることは、自分の生き方、働く目的を考えることです。」ということ。組織の中でしかできない貴重な仕事もたくさんあり、誰にとっても起業だけがゴールではないけれど、それでも起業を考えることで、自分にしかできない得意や役目を見出し、それに気づいて生きることが幸せにつながると考えます。ビジネスの考え方や集客・販売の考え方を学び、顧客視点で自分の商品サービスを考えることは、社会へ目を拡げるきっかけになり、その中で自分の価値を見出す。自分の人生を見直し、どう生きるかを考えることにつながります。起業は「究極の自己実現」

と言われますが、私自身、大変さ以上の喜びを感じてきており、チャレンジされることをおすすめしたいと考えています。