

提案型協働事業 女性向け起業・創業スタートアップ支援事業

令和8年3月25日

特定非営利活動法人proYELL

県内企業の女性社長率 7% 全国で 39 番目に低い 民間調査

02月13日 07時45分

県内の企業で女性が社長を務めている割合は去年10月末の時点で全体の7%と、都道府県別では5年連続で39番目に低くなったことが、民間の信用調査会社のまとめで分かりました。

民間の信用調査会社「帝国データバンク」によりますと、全国の企業およそ119万社のうち、去年10月末の時点で女性が社長を務める企業の割合は8.3%となっています。

福島県では7.3%で、2016年に7%になってからは横ばいの状態が続いていて、東北では最も低く、都道府県別では5年連続で39番目に低くなりました。

県内の女性社長の就任の経緯では、配偶者や親から事業を引き継ぐ「同族承継」が58%と最も多く、本人が会社を立ち上げた「創業者」が30%となっています。

また、おととしの調査では県内企業の管理職に占める女性の割合も10%ほどにとどまっていたということで、帝国データバンク郡山支店は「社長や管理職などを含めた女性リーダーの輩出は芳しいとは言いがたい。仕事と家庭を両立できる柔軟な働き方を取り入れた制度の整備も踏まえた、育成などのサポートが必要だ」としています。出典：NHK 福島 NEWS WEB

団体名:特定非営利活動法人proYELL

代表者:理事長 田中 裕志

会員:個人5名、法人・団体12名

目的:

この法人は、地域事業者を応援・プロデュースするプロフェッショナル集団を構築し、実務家ネットワークの相乗効果を発揮して複合的課題解決をサポートすることにより、地域事業者のプロフィット(利益)最大化に寄与することを目的とする。

所属専門家:

<土業関係>

税理士、行政書士、司法書士、弁護士、中小企業診断士、社会保険労務士

<土業以外>

IT専門家、補助金申請専門家、組織・人材コンサルティング、M&Aサポート、事業継承サポート、銀行借入コンサルティング、認定支援機関、税制優遇申請専門家(経営力向上計画、先端設備導入計画等)

“事業の悩み”をトータルケア!

地域事業者を応援・プロデュースする プロフェッショナル集団

新しい事業を起こしたいんだけど

この見積書の内容は適正なのか知りたい

役所から書類出させて言われてるんだけど...

税金どうしよう

DXを活用したい

雇用したいんだけど

引退を考えてるんだけど

相続ってどうするの

銀行からお金を借りたい

補助金申請したいけど...

保険を見直したい

お任せください! 私たちが解決サポートします!

事業者様のお悩みを解決サポートする専門家が集結

- 弁護士
- 司法書士
- 税理士
- 行政書士
- 社会保険労務士
- 中小企業診断士
- キャリアコンサルタント
- 補助金
- IT
- 借入
- デザイン
- マーケティング
- 保険
- 不動産
- 経営

お気軽にご相談ください
(原則相談無料)

市内にも創業塾やサポートがあるが、男性と女性の創業では、事業の起こし方や事業化後の働き方も違いがあり、規模もさまざまである。

生活・仕事環境から副業やプチ創業からスタートすることもあるのが、女性の創業の仕方であり、女性進出・活躍のために有効な方法である。しかし多くが、創業＝ハードルが高いとなっていて、機会を活かしていないこともある。

実際に福島県では、女性が社長を務めているのは7%で、全国で39番目と低い。また、管理職も10%ほどと低く課題がある。(帝国データバンクまとめ)

環境の違いによる
支援のミスマッチ

多様な創業があるが、
知られていない

全国的に低い結果

女性が活躍する場所作り

働きやすい職場環境づくり・女性活躍への取り組み
会津若松市 協働・男女参画室

女性向け副業・創業・事業拡大セミナー
NPO法人proYELL(本事業)

自分に合った「創業」を実現し、
男女共同参画社会の実現を目指す。

補助事業の目標

グループコンサル:20名
セミナー参加数:20名 伴走型支援数:5名
創業数:2名 個別相談数:10名

補助事業の実績

グループコンサル:6名(30%)
セミナー参加数:24名(120%) 伴走型支援数:5名(100%)
創業数:4名(200%) 個別相談数:11名(110%)

24名の応募に対して、30～40歳代が半数を占めた。

また25歳から75歳までと幅広く参加された。

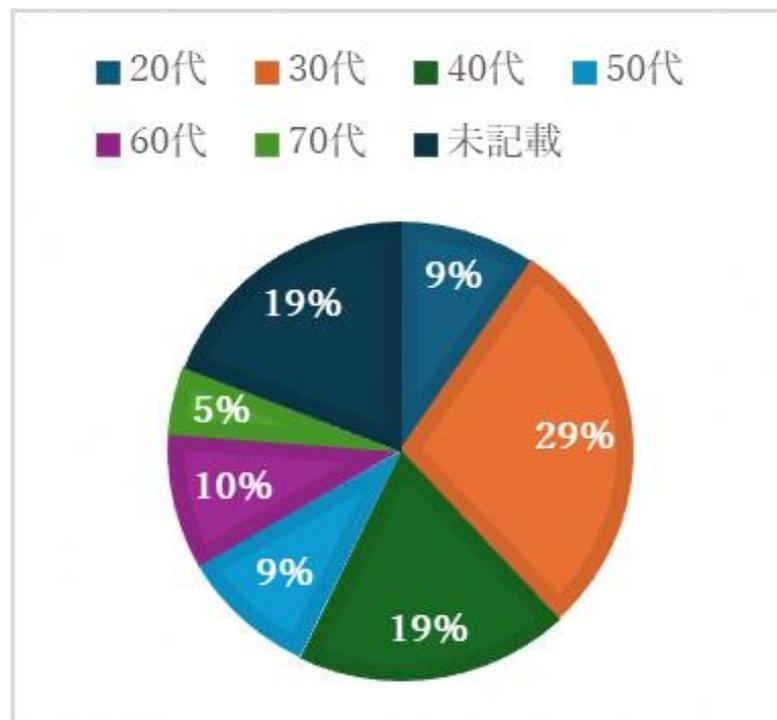
一昨年に続き定員を超える応募があった背景には、女性特化型の創業支援であることが大きな要因の一つである。

一般的な創業塾では、男性主体あるいは多く雰囲気強く、女性が参加しづらいと感じることもある。

また、ハンドメイド商品の販売などの小さな創業を検討だと、恐れ多いと感じてしまう人も多かったと思われる。

しかし、女性限定とすることで、共感しやすく、安心して学べる環境が提供され、参加のハードルが下がったと考えられる。

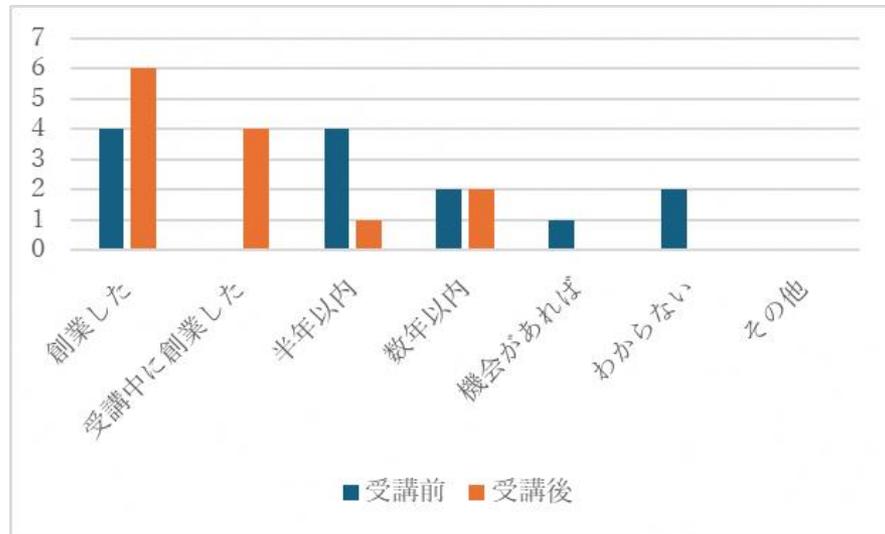
。



受講期間中に創業した人(4名)であった。前述の通り、昨年は0名であったが、カリキュラムの改善などによって成果があったと思われる。ヒアリングした中では、検討中であったけど、この講座で後押しになったり、同じように起業を目指している人が多くいることで、気持ちが後押しされて企業にまで結びついたとのコメントもあった。

また、多くの参加者が会社員やパート・アルバイトなどの就業者であるため、受講と並行して事業準備を進めることが時間的に難しかった可能性が検討されたが、宿題は出していたが、講座内でできる限り事業計画書ができるようにしたため、創業していなかった人も含めて、全員が計画書の作成はすることができた。

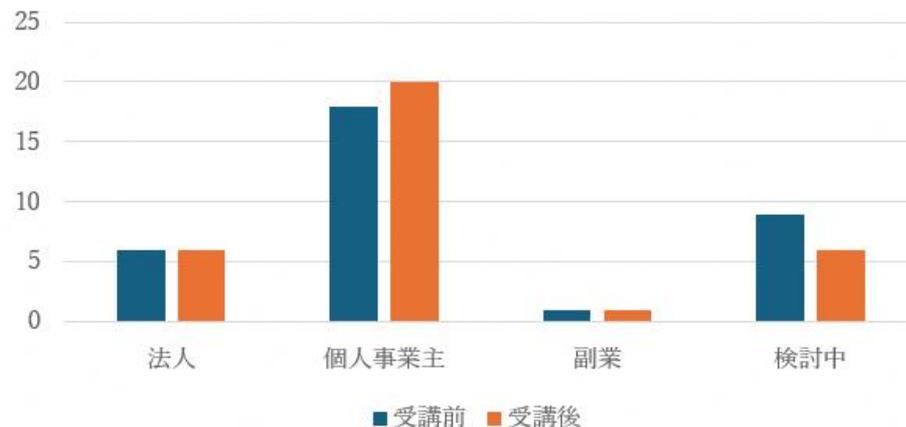
半年以内と検討していた方は、ほぼ起業したようなので、数年以内の方が、いざ起業しようと環境が整ったときに、どのようにサポートしていくかなどは検討が必要である。



「検討中」の人数が減少しているのは、セミナーを受講したことで、創業の方向性を決めることができた参加者が増えたためと考えられる。

女性向け創業塾では、「個人事業主」としての創業が圧倒的に多いことが特徴として現れている。その理由として、法人設立には資金や手続きが必要であり、事業のリスクが高くなる。一方、個人事業主は手続きが簡単で、初期投資を抑えながら始められるため、特に女性にとって現実的な選択肢になりやすい。また、女性は育児や家庭との両立を考えながら働く人が多いため、法人設立のような大規模な事業よりも、柔軟に働ける個人事業主の形態を選ぶ傾向が強い。

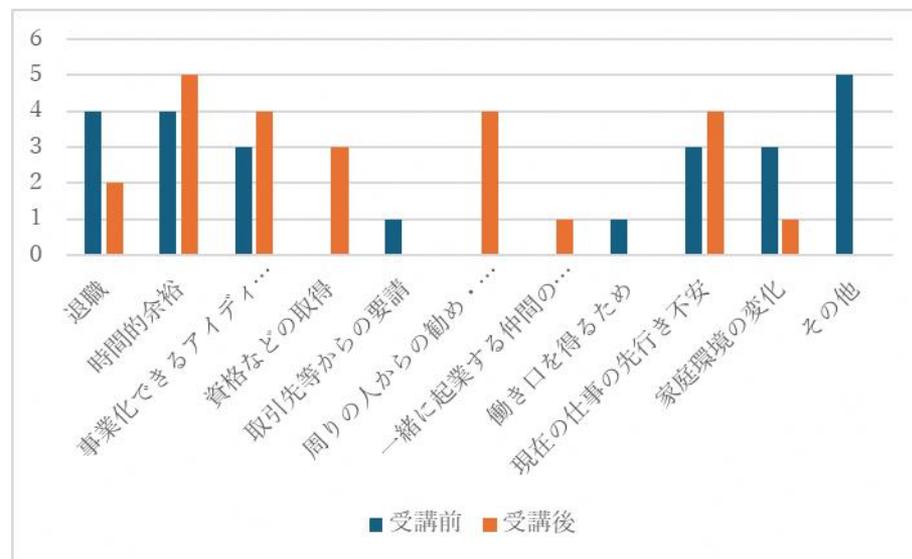
業種の面からも、フリーランスや小規模ビジネス(オンラインショップ、ハンドメイド販売、カウンセリング、コンサルティングなど)が多いことも影響している。



創業塾の受講前後で、起業・創業のきっかけに対する意識や動機は変化が見られる。

特に事業化できるアイデアの発案は、受講前は起業したいという気持ちがあるが、何をやるのかが不明瞭であったが、講座中に具体化したことがわかる。

また、昨年度同様に、現在の仕事の先行き不安は時代変化を象徴しており、また、家庭環境の変化は女性特有の理由として挙げられる。

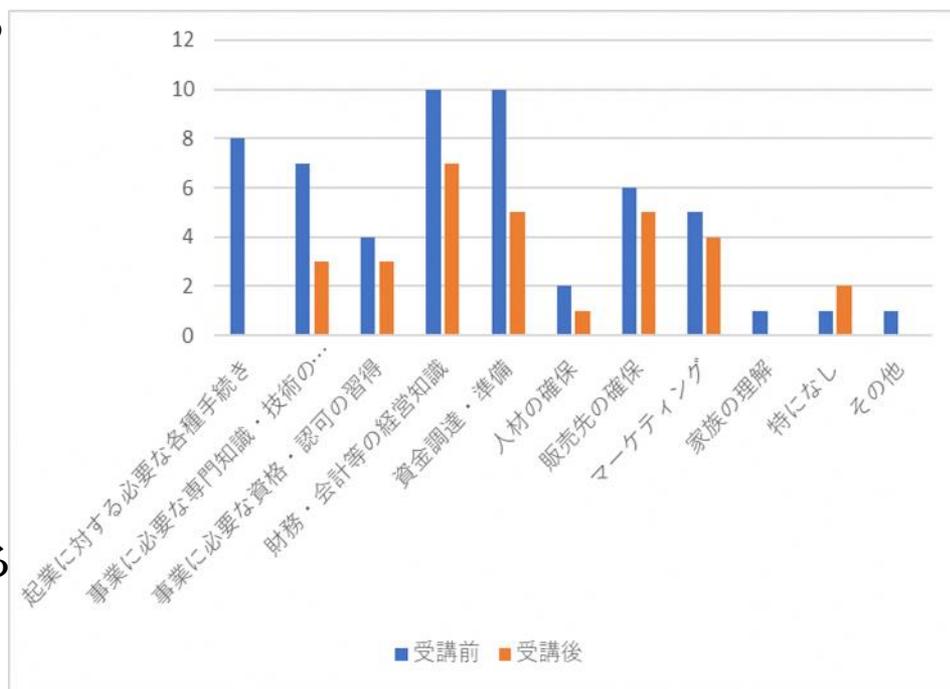


創業塾を受講することで大きく不安は軽減されることがわかる。

特に、手続きや必要な専門知識、資金調達・準備などは大幅に減少している。これは受講前は知識がないために不安を覚えることであって、解消可能であることがわかる。

一方で、販売先の確保やマーケティングというどうやって売上を立てるかについては、計画を練っても、実際に起業して、ビジネスを始めるまでは不安が残る項目であると思う。

本カリキュラムでは、どうやって売るか、利益を得るかを重点的に伝えることはアンケート結果からも方向性が正しいことを示している。

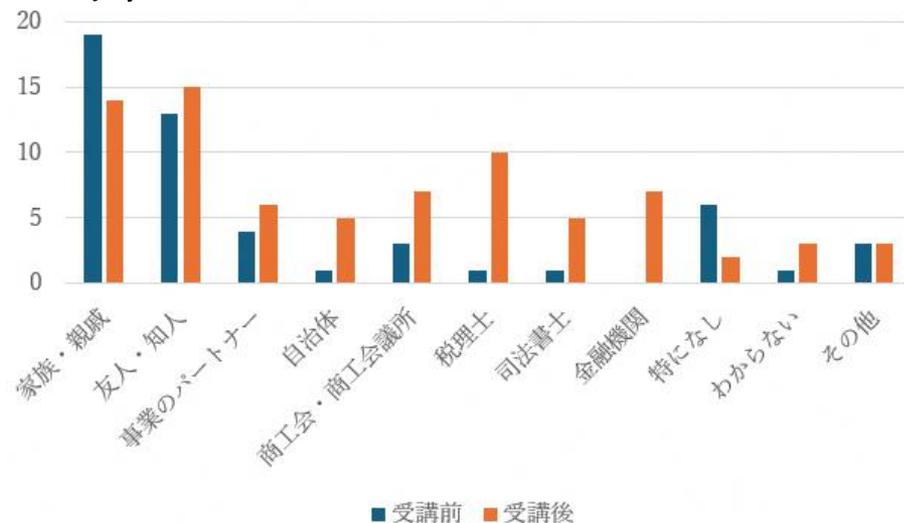


創業塾を受講することで、相談相手の選択肢が広がり、より専門的な支援を求める傾向が強まったことが分かる。しかし、昨年度の比較すると、伸びた割合は少ない。

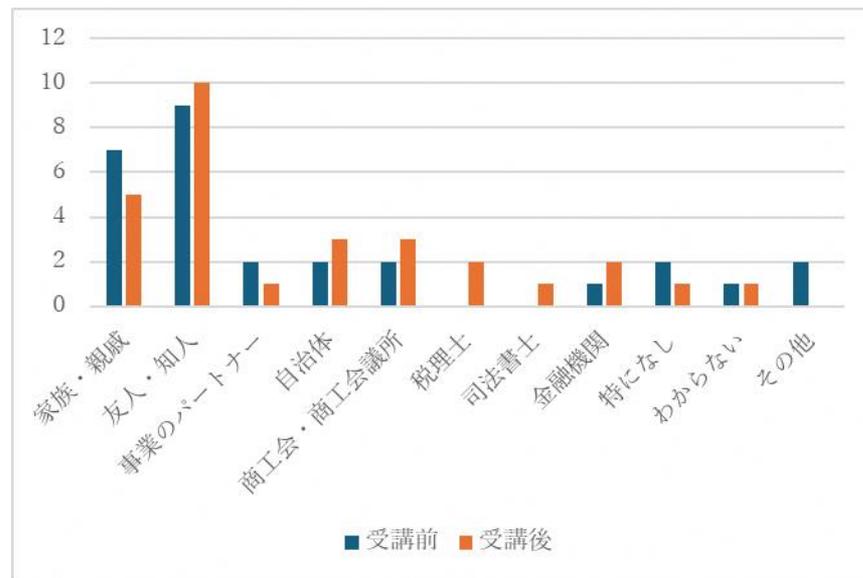
これは、講座中で相談ができ、事業計画ができたことで、専門機関へ相談する必要が少ない状態にまで進められたからだと思われる。

これは、講座の改善によって、起きた結果であり、前向きにとらえている。一方で、やはり家族や友人等に多いのは当然であるが、それが起業に対するマイナスイメージを与える結果になってしまっていることは否めない。

昨年



今年

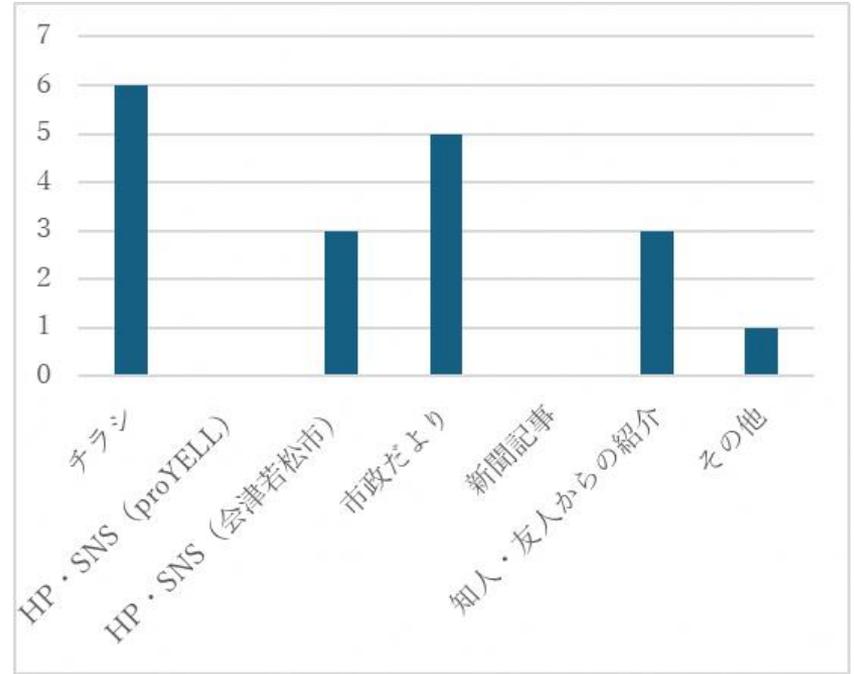


今回の創業塾の認知経路の中で、「チラシ」が多かった。昨年度は友人知人の紹介が多かったが、その傾向が変わったのは、2回目であったからだと思う。

2回目でも多くの参加者があったが、1回目はより漠然と起業したい、考えているという人が、周りも誘って参加されたが、今年はより起業したい・考えている方の参加が多かった結果だと思う。

一方で、3名の方が紹介で来るのは、一般的な創業塾と違う傾向を示している。

また、市役所に関連する媒体からの参加者が多いことは、市民に伝える広報力があるとともに、市役所が関連試験していることで、安心して参加できるという点がある。そのためにも、連携して行うことは重要であることが分かる。



フォローアップセミナーは、まだ起業していない方も参加できるようにアナウンスを行ったが、参加者は全員起業・創業済みの方となった。これは2つの点から参加しにくかったと思われる。一つ目は、実際に起業していないので参加しにくいこと、二つ目はセミナー終了後から特に動いておらず、動機や環境の変化がなかったため、何をフォローしてもらおうのかが無いため、参加しなかったと思われる。

今回は、自ら話して、同じ起業した仲間や専門家からアドバイスなどをもらう方法を用いた。これは、本人が自ら語ることで、自己分析・理解に繋がることを期待したことであり、単にアドバイス・指導では得られない効果があったと思われる。また、当初はグループコンサルだけの計画であったが、参加して得るものが多い方が良いと考え、女性起業家が陥りやすいことについて、知識の提供とその内容におけるグループディスカッションを行った。

参加者からは、同じ起業している方との話すきっかけが少なく、貴重な機会であった、また同じような悩みを抱えていて安心できた、次から頑張ろうという気持ちが高まったと話が合った。このことから、単にフォローアップセミナーのような知識提供型ではなく、自ら話し、対話を重ねるグループコンサルティング型で行うのは、有効な手段であったと考える。



特に、売上を上げるための単価設定が、女性は難しい傾向がある。それは、多くの調査で、女性起業者は「高いと思われたくない」「相手に負担をかけたくない」という心理が働きやすい傾向があると指摘され、フォローアップ講座に参加されている方の多くは、本来の価値よりも低い価格を設定してしまうケースが見られる。また、無形サービスや小規模事業が多く、原価の積み上げでないため、価格の基準を設定しにくく、「相手に負担をかけたくない」「役に立ちたい」という心理から、本来の価値より低い価格を設定してしまうケースも少なくない。そのため、講座内で、単価表の作成の課題を行うことで、利益の確保と目標とする売り上げ達成までイメージできるようにした。