

## 「女性のための小さな起業」支援活動から見えてきた根本的課題と次のステップ

特定非営利活動法人浜松男女共同参画推進協会 理事

元 一般社団法人ハーサイズ 代表理事 道喜 道恵

2019年9月末、静岡県浜松市を拠点として4年間活動してきた、一般社団法人ハーサイズ®️を終了した。これまで約20年。女性のための起業支援に関わってきた実感として、女性起業家支援は何度目かの転換期を乗り越え、これまでの延長線上にはない新たな支援のあり方が必要ではないかと強く感じる。

当レポートでは、私的な女性起業家支援の概略と歴史を振り返りながら、経済産業省が打ち出した女性起業支援策をとりあげ、その成果と限界点を整理する。そして、GAD（ジェンダー開発）手法の1つである「モーザ・フレームワーク」を活用し、この不確実な時代における新たな女性のための起業支援への展望を考察していきたい。

### 1. NPO 法人 Venus One（福岡県北九州市）で学んだこと～理論と実践の接点を得る

学生時代から今日に至る約30年、経営学やマーケティング論を学んできた。大学院生時代の20代。「なぜあなたは経営学を学ぶのか？学んだことは何の役に立つのか？」と師に問われ続けた。大学というアカデミックな世界の中だけでは、「経営」というダイナミックに動き続ける現実社会との接点がなかなか見いだせず、師の問いにも明確に答えが出せず、「何のために勉強しているのか」と自分自身に問い続けていた。

20代の終わりに、地元福岡県北九州市の行政系シンクタンクで研究員となり、地域産業振興に携わる機会を得た。主としてベンチャー企業のIT支援や医療とマーケティングを結び付けた事業を提案し、スタートアップを支援する業務であったが、その中で、地元の女性経営者や起業家の方々と女性のための創業支援やNPO活動について勉強会を開催することとなった。

その勉強会には、当時北九州市で女性起業家講座を10年主催してきた方を中心に、経営者はもちろんのこと、弁護士や税理士、司法書士、経営コンサルタントなどが集った。やがて、勉強会は任意団体「Venus One（ヴィーナズワン）」<sup>ii</sup>となり、2005年に女性起業家支援のための民間ビジネス・インキュベーション組織をNPO法人として設立、活動することとなった。当時のVenus Oneの特徴は、活動拠点を北九州市の中心市街地にある商店街の中におき、セミナー開催や相談事業だけでなく、起業の実践の場として「チャレン

ジショップ」事業を積極的に行っていたことだった。

今では珍しくないチャレンジショップであるが、2004年当時は、民間でチャレンジショップを、しかも女性起業家限定に行っていた場所は全国的にも珍しく、取材や見学をたくさん受けた。女性起業家講座の受講生の中から数名が、チャレンジショップの入居となり、1~3年ほど実店舗を経験し、ご自身の店舗を別に構え巣立っていった。また、業種別（カフェ・飲食、ネイル、雑貨店）かつ実技訓練付の講座や地元のトップリーダー（県知事、市長をはじめ、地元大手企業の経営者など）と女性起業家の懇話会など、当時としては画期的な講座を開催したり、レンタルボックスを設置し自身の商品をPRする場の提供をしたりと、積極的な活動を展開していた。これらの実績を評価いただき、2005年には「内閣官房長官賞 女性のチャレンジ支援賞」<sup>iii</sup>、2007年には「内閣総理大臣 再チャレンジ支援功労者表彰」を受賞させていただいた。

2000年をはじめ、「女性の起業」はまだまだ珍しいトピックであった。Venus Oneを頼ってこられる女性たちの主たる起業動機は「経済的に自立したい」からだった。将来は店舗を持ちたい、従業員を雇いたい、売上や収入はこれくらい欲しい、とビジネスとしての目標が明確な方がほとんどであった。そのため、起業支援の主目的は、経営ノウハウや実践の場の提供に絞られ、ビジネス経験の少ない女性をビジネスという場に連れ出す役割を担っていた。加えて、起業を希望する業種や規模によって、求められる支援サービスのきめ細やかさが必要であることを現場から実感した。

個人的には、それまで学んできた経営学やマーケティング論が「起業支援」という実践の場で活かされる、役に立つことができる、と期待に満ちていた。当時私は、大学や専門学校で非常勤講師であったし、女性の起業をテーマに論文<sup>iv</sup>や学会報告もし、大学ではオリジナルの起業講座も開講していた。しかし、ただ「大学で勉強しています！」ということが、「理論的にはこういっています」ということが、実際に支援を必要とする女性たちの悩みや困難を解決することにさほど役に立つことがなく、自分の力のなさを感じるばかりであった。

## 2. 一般社団法人ハーサイズ（静岡県浜松市）でのチャレンジ～ライフステージの変化で支援の視点が変わる

2009年、30代の終わりに転機が訪れる。私の夫の転職にともない静岡県浜松市に引越することになった。それまでの研究、仕事、キャリアをすべて終了させ浜松へ。縁あつ

て、税理士事務所へ就職し、北九州市でのキャリアを活かし経営計画策定支援事業を担当。そのなかで、経営者支援や創業支援メニューを企画運営し、実務経験を蓄積させていた。

そして、2011年、40歳にして初出産。すでに税理士事務所は退職していた。在職中に女性の起業に絞ったセミナーの企画運営に携わっていたこともあり、出産後、子供が6か月になったときから、女性起業家支援講座を企画運営する講師として登壇することに。自然とフリーランスとして、個人事業者としての道が開けていった。

この時から、必然的に講師としてのスタイルに変化がおこるようになった。1つは、子連れで講師をするということ。そして、もう1つは、「子育て中のママ」に寄り添った講座内容に変化していったこと、であった。

自分自身が子連れで講師をするには、周りの協力が不可欠となる。約10年前、今ではよく見られる「子連れ受講 OK」「託児つき」という女性を対象とした講座は珍しかった。Venus One 時代にはそういう講師や受講者が子育て中であるかどうか、気にかけてはなく、託児については受講者個人が解決してくることであった。しかし、いざ自分が子育て中になると、まず3~4時間程度の短時間での保育サービスがなかなか受けられないという問題に直面した。

受講者側のニーズも変化していた。「失われた10年」を20代として過ごし、結婚出産を機にキャリアを中断した能力のある30代~40代の女性たちが、「自分らしさとは何か」「子育てのために家にこもるだけでなく、何かしら社会とつながりたい」という Venus One 時代とは異なる起業動機を抱えて集まってきた。受講者の女性たちにも就学前の小さな子どもを抱える方が多く、子連れで受講したいというニーズと合致した。そのため、行政機関から女性起業講座の依頼があると、託児サービスまたは子連れ受講可能を条件として開講していただいた。

そうすると、講座内容も受講者ニーズに沿ったもの、受講者の今抱えている課題を解決し、次の1歩を踏み出せるものに自然と変化していった。一般的に行政機関や商工会議所などが開催する起業講座、創業塾には最終目的がある。それは、「事業計画書を作成し開業率をあげる」ことであり、どこの講座も講師やコーディネーターは異なるが講座の骨子は似たような内容になってしまっている。

当初、私もこのフォーマットに沿って起業講座を組み立てていたが、どうにも受講者たちの興味を引かず、1歩も動かすこともできず、成果を十分にあげることができなかった。

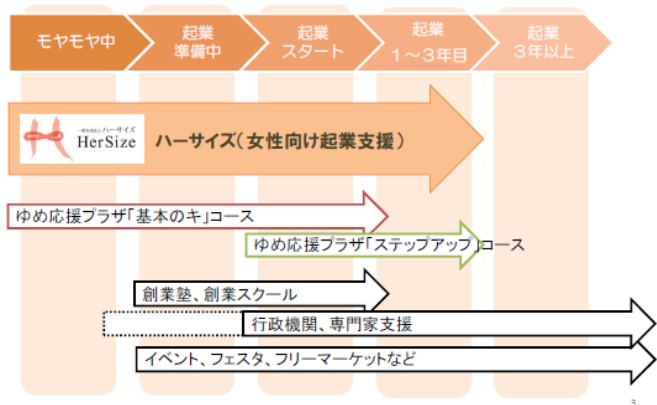
「自分らしさとは何か」「子育てのために家にこもるだけでなく、何かしら社会とつながりたい」というニーズは、即「起業したい」にはなかなか繋がらない。しかし、起業講座には集まってくる。なぜか。そこを丁寧に紐とぎ、受講者に直面している課題を「見える化」し、次の1歩を踏み出せる講座内容にシフトしていった。つまり、「事業計画書を作成することをしない」を講座の中心に置いたのである。

加えて、2014年ごろから浜松市でも増えつつあったハンドメイド系イベントを主催開催し、そのイベントへの「出店」を最終ゴールとする連続講座を開催し、具体的な1歩を踏み出すための仕組みづくりを支援の中心に据えた。

2015年、講座回数は20回を超え、のべ受講者数が300人を超えた。主催イベントは、出店者15店舗のところ1日の来場者数が400名となり、この活動は社会的役割があることを実感。上記の流れを汲み、2015年、女性起業家支援団体「一般社団法人ハーサイズ®」を設立し、その代表理事となった。NPO法人Venus Oneでの経験を活かした組織体制と支援サービスを目指すこととした。

《 ハーサイズ活動内容 》

一般社団法人ハーサイズ活動領域



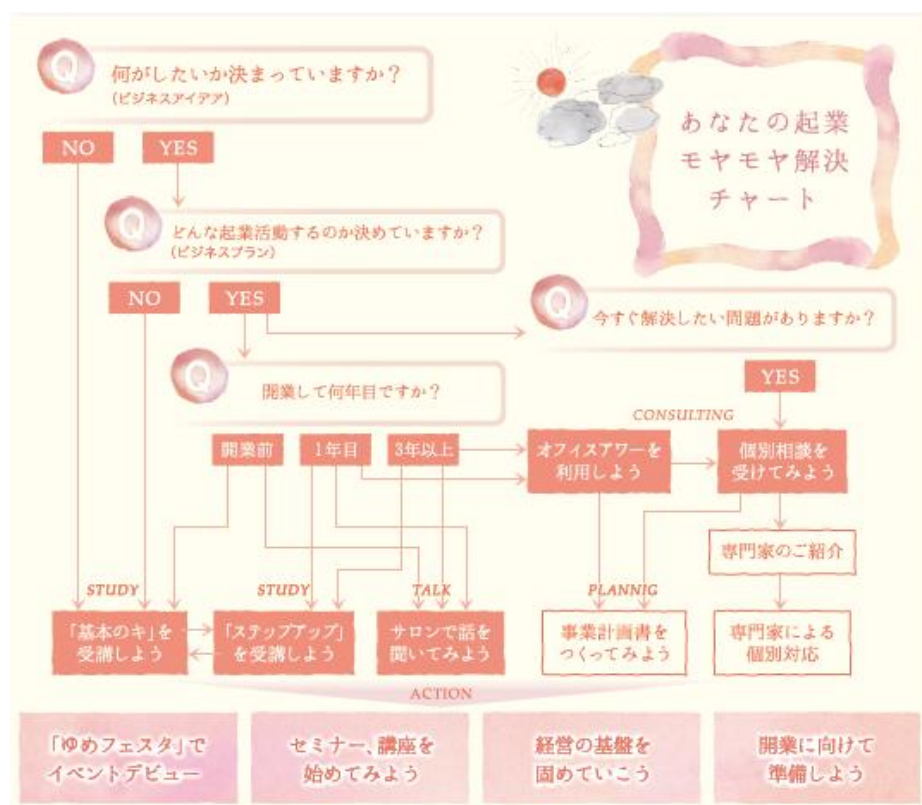
- ◆女性起業家応援セミナー  
ハーサイズのメインコンテンツ。「女性の起業」に特化したセミナーを開催。私サイズゆめどり起業に関する基礎的な知識の習得はもちろん、すでに実践できるノウハウを提供することを目的としています。
- ◆イベント出店支援  
イベントに「出店」し、起業体験のスタート、デビューの場所をご提供。イベントに出店。参加することで、事前準備、当日運営、準備後援など現地調整、テストマーケティングが可能です。
- ◆ハーサイズサロン  
月1回、「女性の起業」に関連したテーマを取り上げ、フリートーク、参加者全員で自由にディスカッションする時間です。セミナーに連動したことや、「女性の起業」に遅れては遅れないような事務系テーマに取り上げています。
- ◆フォローアップDAY  
なんでも相談日。所定の時間内であれば、予約不要、出入り自由な1日です。ハーサイズ提携一貫（経営コンサルタント、税理士、FP、行政書士、インテリアコーディネーター、おうち相談）が力を貸して、起業相談を承ります。
- ◆オフィスアワー  
シェアオフィスというハーサイズ会員以外と出会う異業種交流空間で、気軽に起業相談ができる時間です。
- ◆個別起業相談  
起業計画書、事業計画書の作成、補助金・助成金申請、確定申告手続き、会社設立手続き、店舗開設（仮設/リフォーム）、WEB作成、販路開拓など、専門的な個別相談を各種専門家が承ります。
- ◆レンタルキッチン  
みかん農家のプライベート空間をレンタルキッチンとして貸し出し、プライベートキッチンを、利用者のアイデア次第で活用することができます。

(出所) 著者作成、一般社団法人ハーサイズ紹介パンフレットより

2010年代後半から、女性の起業ニーズは変化している。それは起業を希望する業種や形態にも現れている。浜松市で女性起業家支援をはじめたころから、各々の業界団体やグループが「認定資格」を次々と発行。この資格を取得し活かし、お金を稼ぐにはどうしたらいいか、という相談が増加する。そして毎年その資格ブームは変化する。時間とお金とビ

ビジネスノウハウに制限のある女性たちは、ベビーマッサージと整理収納アドバイザー、ハンドメイド関連、ヨガ、エステ関連、占いやセッションなどなど、その時々注目される資格を取得し、開業資金のかからない「1人起業」へのニーズが高まっていった。

しかし、資格を認定するプログラムは、各専門の資格を認定することが目的であり、資格取得後の起業や創業までを保証するものではない。そのため、「資格を取ったがどうしていいのかわからない」という人たちが、女性起業講座に集まってくるようになった。こういった起業ニーズへ対応するため、まずは本人が置かれている状況を把握するため、「あなたの起業モヤモヤ解決チャート」を作成し、団体紹介パンフレットとして配布。このチャート図は、さまざまな段階で起業相談に訪れる女性たちにどんな支援サービスが適合しているかのを示し、またハーフサイズの起業の専門家ではないスタッフがしっかりと相談者に対応するために重宝した。



(出所) 一般社団法人ハーフサイズ紹介パンフレットより

「女性起業家応援セミナー」と銘打った活動の柱となるセミナーは、ビジネスセミナーをまったく受講したことのない人を対象とし経営や起業の基礎知識を提供する「基本のキ」、

すでに開業し数年経過している人を対象とし実践的な内容の「ステップアップ」、そして、経営者としての骨格を組み立て、収益を上げていくための「起業の骨格」と棲み分け展開していった。その中でもハーサイズの一番の特徴が現れたのは、「ライフプラン」「お金/制度」「マーケティング(ビジネス)」というセミナー3本柱であった。長年の経験の中で、これだけは必ず受講してもらいたいというコンテンツができあがっていった。

## ハーサイズがやってきたこと 「女性」と「起業」のポイントを押さえる



(出所) 著者作成、一般社団法人ハーサイズ事業実績報告書より

「ハーサイズ」というカタチをつくったことで、行政機関からの委託業務が増え、より多くの女性起業家たちと出会う機会を得ることができた。特に、2015年から現在まで藤枝市創業支援室<sup>6)</sup>では、1年間を通じた女性起業家を育成する連続講座を企画、講師を担当させてもらっている。3年前からは、「フジエダチャレンジマルシェ」という女性起業家による出店イベントを市の主催で開催し、毎回1500名を超える来場者を迎え、ビジネス経験のない方たちの貴重なファーストステップとなっている。

ハーサイズの4年間は、集ってきた女性起業家1人1人と向き合い、長いライフサイクルの中で「起業」というその人の時間もお金もノウハウもひたすら費やしていく行為に対して、1歩でも前に進んでもらいたい、そのためにはどんなことをすればいいのか、ということを考え実行していく日々であった。

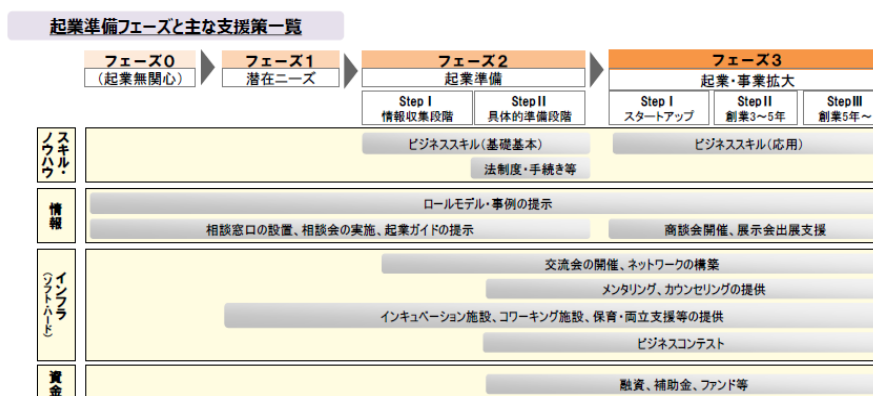
### 3. 行政による起業家支援サービスの充実と限界

2015年からハーサイズとして活動を拡充させてきたが、同時に行政機関や金融機関にお

いても、創業支援や起業支援に注力し、支援サービスを充実させてきた。ここ数年で、女性起業家支援講座も公的民間、規模の大小を問わず数多く開催されるようになり、支援機関の棲み分けや差別化が求められるようになってきた。

浜松市も、2014年からはじまった「浜松市創業支援事業計画（はままつスタートアップ<sup>vii</sup>）」にもとづき、2015年、創業支援総合窓口として「はままつ起業家カフェ<sup>viii</sup>」が開設されたことを筆頭に、シェアオフィスやコワーキングスペース、ベンチャー企業の交流空間、スタートアップサポート施設などが次々とできあがった。こういった場所を女性たちも積極的に活用するようになってきている。

ハーサイズは、2015年に立ち上げた当初から5年間期間限定と考えていた。大きな理由は、5年たてば市場環境が変化し、顧客ニーズが変わるだろうと予測していたからだ。支援を求める女性たちが変われば、支援する側も体制を変えなければいけないと考えていた。また、ハーサイズの運営に関わっていた理事たちは、経営やビジネスの専門家であったが、この専門家たちを長く活動に拘束するのは限界があると感じていた。そして、私自身が50代を迎えることも大きかった。子どもは小学校中学年となる。30代前半で就学前の子どもを抱える女性が主に起業支援を求める層であった。自分自身のライフステージが変化すると、実際にサポートをする人たちとビジネス感覚や生活感覚のズレを実感するようになってきた。最後に、女性起業家支援に本腰を入れつつあった経済産業省が、ハーサイズのターゲット層でもある「ゼロ・イチ」支援を2019年度にメインとすることがわかった。国の施策に追随するように浜松市の起業支援も充実。民間で小さな組織であるハーサイズの役割は終わりつつあることを強く感じた。そして、1年前倒しで、2019年9月末ハーサイズの活動を終了することとした。



(出所) 経済産業省「平成30年度女性起業家等支援ネットワーク構築事業 活動報告」2019年3月

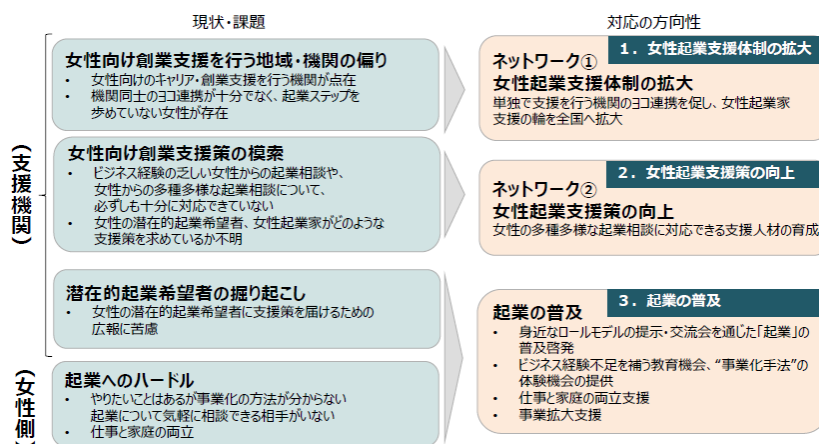


経済産業省のいう女性起業家の「ゼロ・イチ」支援とは、2018年から事業開始した「女性起業家等支援ネットワーク構築事業<sup>ix</sup>」で整理された起業準備フェーズから名づけられている。女性固有の起業課題は、起業を決意し準備し始める前であるとし、この段階を「フェーズ0・1」とした。経済産業省は、ビジネスの経験をあまり持っていない女性に特有の起業課題<sup>x</sup>として、①自分の得意分野・関心分野の活用方法が分からない方には、起業ニーズの引き出しが必要、②自分の得意・関心分野を活かした起業への関心はあるものの、事業化の手法が分からない方は起業ニーズに応じた支援策の紹介、③仕事と家庭の両立をするため「起業」という選択肢があることをご存知ない方には、ロールモデルの提示、④起業に関する相談相手や人脈、情報が足りない方には、女性起業家間のネットワーク構築が有効、として全国的な女性起業家支援ネットワークの構築を施策としてすすめている。

◆想定される女性の起業フェーズ（起業ステージ）

フェーズ0	フェーズ1	フェーズ2		フェーズ3	
起業って何？私でもできるのかな？まずは情報集めからスタート！一歩踏み出す。	起業してみたいという想いがあるけど何からどう始めたらよいか知りたい。	起業にむけて一歩ずつ準備		わたしらしく事業をしていく	
		まずはいろいろ学びたい。必要な支援・環境を整えたい。	事業プランをつくってみる。起業に向けて準備をしたい。	起業～1年未満 スタートアップ	創業後3～5年

各地域ネットワークの構成機関が連携し、起業フェーズごとの女性起業特有課題・ニーズに応じた「一気通貫の伴走支援」を実現



（出所）経済産業省「平成30年度女性起業家等支援ネットワーク構築事業 活動報告」2019年3月

経済産業省は、「ライフステージの変化により、起業までの準備期間も多様であり、事業の拡大や成長を目指すだけでなく、家庭との両立を大切に事業することを重視する女性も

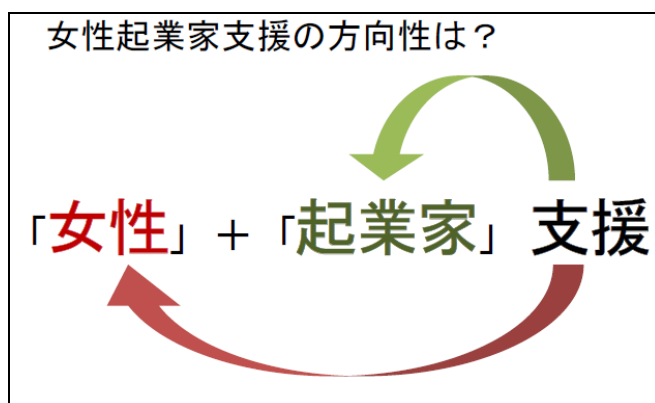


多く、準備段階も起業後も多様なスタイルがあるのが女性起業支援の特徴」と指摘している。長く女性の起業支援活動に関わってきた私の実感と重なっている。

こういった女性起業家の現状を丁寧にヒアリングし、出てきた課題に対しての施策や支援サービスが、公的なものとして充実していていることは、約 20 年前を比べると格段の差がある。しかし、何か足りない。「自分のキャリアや能力を活かしたい」「社会とつながりたい」「子育てしながら出来ることがしたい」と支援を求めてくる女性たち。「起業」が唯一の手段なのか、なぜ女性だけが起業への潜在ニーズである「ゼロ・イチ」に対して支援がなされるのか、もっと根本的な課題があるように思えた。

#### 4. 20年の支援活動で見えてきた原点～出発・再出発を繰り返しながら目指すもの

2015年にVenus Oneが誕生した当時、悩んだことは行政との連携であった。女性起業家支援は、行政機関のどの担当部署となるのか。「女性」に焦点をあてれば男女共同参画の担当部署に。「起業」に焦点をあてれば産業振興や創業支援の担当部署に。そんなことが問題になるのか、と驚いたことを記憶している。今でも、市町村がどちらにウェイトを置いているかで、女性起業家を支援する所管は異なっているようだ。



(出所) 著者作成

「ジェンダーと開発(Gender and Development: GDA)」アプローチの第一人者であるモーザは、開発計画を作成する際には女性たちが抱く関心事に優先順位をつけ、それに沿うものでなければならぬと指摘。そして、「女性が社会的に受け入れられている役割を通じて気づくニーズ」を「实际的ジェンダー・ニーズ(practical gender needs)」、「社会のなかで女性が男性に従属する立場にあるために生まれたニーズ」を「戦略的ジェンダー・ニーズ(strategic gender needs)」に分類し、完全なる男女平等を目指すための概念を構築した。

例えば、女性が男性に比べて、パソコンと関わる機会が少なく、ツールとしてのパソコンを使いこなす技能を修得する機会が少ない、という問題を抱えたとき、パソコンを支給したり、パソコンの操作に関する勉強会やセミナーを開催したりという「目の前の問題」を解決することは「实际的ジェンダー・ニーズ」を充足したといえる。しかし、単にパソコンが使える技術を習得することと、技術を活かして価値を創出することは大きく異なる。パソコンをビジネス・ツールとして活用したり、パソコンの活用そのものをビジネスに転換したりといった男性では職場で自然と身につけているようなものを女性も見つけていくことが「戦略的ジェンダー・ニーズ」を充足することとなる。

## モーザ・フレームワーク

GAD（ジェンダーと開発）議論の一つとしてロンドン大学のキャロライン・モーザ氏が提唱。男女のニーズを实际的ジェンダー・ニーズと戦略的ジェンダー・ニーズに分けて検討するもの。

实际的 (Practical) ジェンダーニーズ	戦略的 (Strategic) ジェンダーニーズ
緊急性、即時性を伴う改善を目指す	長期的に意識や制度の変革を目指す
女性の置かれている現況から派生し、緊急の必要性に応えるもの。既存の性別分業や女性の従属的地位には挑戦的でない。	既存の権力の不均衡を女性が転換していくことができるようにするもの。平等の達成を目指し、従属的な地位や社会における役割へ挑戦する。
(例) 教育へのアクセス <ul style="list-style-type: none"> <li>識字教育</li> <li>女性教員の増加</li> <li>学校設備 (トイレ、教室)</li> <li>保護者の関与増加</li> <li>安全性の確保 など</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>保護者の意識向上 (宗教指導者と協力)</li> <li>地域住民</li> <li>校長、校長の経験や能力</li> <li>行政官</li> <li>女子の就業機会の増加</li> <li>女性の決定権 など</li> </ul>

(出所) モーザ、キャロライン『ジェンダー・開発・NGO』、新評論、1996年。

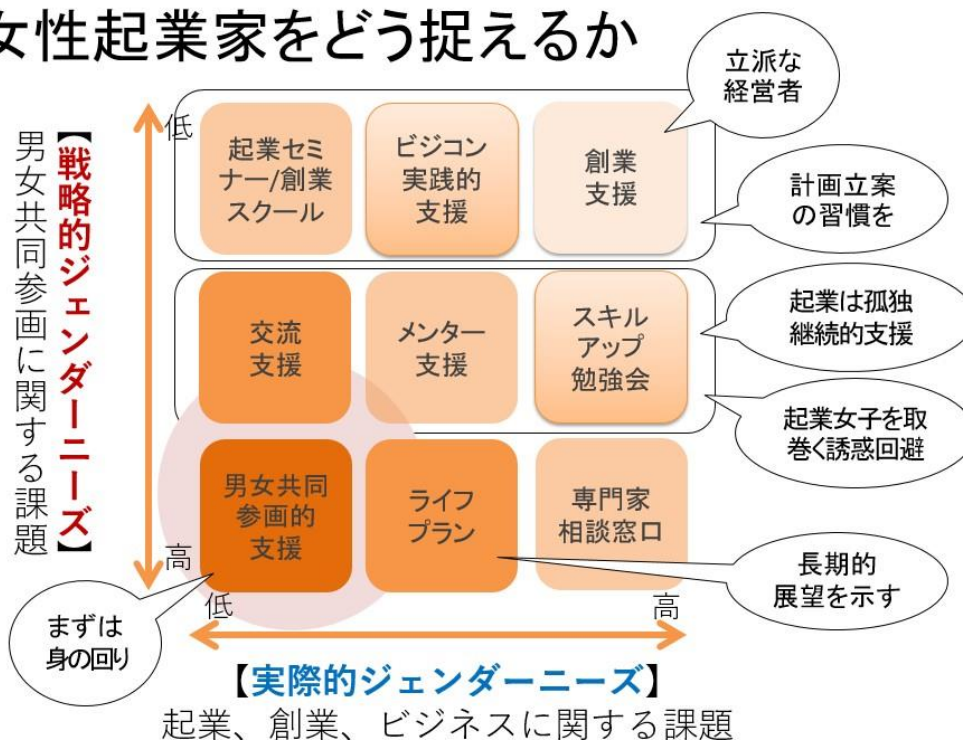
これまでの女性起業家支援の施策は、实际的ジェンダー・ニーズの延長線であったと思う。「女性らしさ」や「女性ならではの」起業を強調し、既存のジェンダー役割を強固にする危険をはらんでいる。一方の「戦略的ジェンダー・ニーズ」を考えると、女性が起業する際に直面する男女の間の不均等、男女共同参画になっていないものへの解決手法の提供であり、女性が起業し経営を継続していく上での抑制要因の解消に答えるものであるといえよう。

私が浜松市に転居してから、個人事業主として5年間、ハーフサイズとしての4年間。あわせて9年間にわたり、女性起業家の支援に携わってきた。その対象は、融資を受けたり、従業員を雇用したり、店舗を構えたりといった起業形態ではなく、1人起業で事業規模も小さく、イベント出店やネット販売を中心に、できれば家族の扶養範囲の収益で、かつ社会とつながり自己実現に結びつくような起業を望む方が多かった。

いわゆる「小さな起業」「自分サイズの起業」といわれる女性の起業スタイルは、なぜ起こるのか。男性向けの起業講座ではみられないテーマである。ライフプランを鑑みて、長期的な展望で起業を考えているかもしれないが、扶養範囲を超えて、時間的制約もなく、思いっきりビジネスの世界で自分のチカラを試してみたい女性もいるかもしれない。

根本的な捉え方は「起業」というのは、自分の人生をどうデザインしていくかの一手段でしかない、ということだ。しかし、その手段が自由自在に選択し、活用できない制約条件が「女性だから」「お母さんだから」であることに今日の課題があると考えます。つまり、「戦略的ジェンダーニーズ」から、女性たちが自由にに基づく責任ある選択の一候補として「起業」があり、思いっきり自身のキャリアや能力、経験を「起業」で社会に還元できるような支援に立ち返る必要があるのではないかと強く感じている。

## 女性起業家をどう捉えるか



(出所) 著者作成

以上、私的な女性起業家支援の概略と歴史を振り返りながら、その成果と限界点を整理してきた。私なりに、これからの女性起業家、女性起業家支援をどう捉えるか、モーザ・フレームワークをもとに考えてみた。支援を求める人のそれぞれが置かれた段階で、丁寧な伴走支援が必要であることは、現行の女性起業家支援と考えを同じとする。女性が起業することを積極的に推し進めていくためには、「男女共同参画的支援」つまり、「戦略的ジェンダーニーズ」である男女の間の不均等、男女共同参画になっていないものへの解決手法の提供や支援にチカラをいれる段階にきていると強く思う。

手法やシステムがいくら整っても、その手法やシステムが生み出される制度や習慣など土台となるものを変えていかなければ社会は動かない。女性起業家への支援活動に関わって約 20 年。私自身が年齢を重ね、ライフステージが変化していくなか、出発・再出発を繰り返し、今日の考え方に至った。これからは、「女性の起業」というフィルターを通しつつも、社会全体が男女共同参画に至っていないものへの解決手法の提供や支援によって、私も含めて制約条件なく「自分のチカラを試したい」「社会と関わりたい」という女性たちのため、ここ浜松から尽力していきたい。

---

<sup>i</sup> 一般社団法人ハーサイズ(商願 2018-147969)

<sup>ii</sup> 四国新聞ニュース”女性起業家支援します／北九州市で団体設立” 2004/04/21

<http://www.shikoku-np.co.jp/national/economy/20040421000040>

<sup>iii</sup> 内閣府男女共同参画局「平成 17 年度女性のチャレンジ賞受賞者名簿」

[http://www.gender.go.jp/public/commendation/women\\_challenge/c-meibo-17.html](http://www.gender.go.jp/public/commendation/women_challenge/c-meibo-17.html)

<sup>iv</sup> 古賀道恵(旧姓)「女性の起業—地域を動かす新たなニーズ—」、2004 年、九州産業大学大学院『経営研究』

<sup>v</sup> 一般社団法人ハーサイズ® <https://hersize.jimdo.com/>

<sup>vi</sup> 藤枝市創業支援室

<https://www.city.fujieda.shizuoka.jp/soshiki/sangyoshinko/sogyoshien/index.html>

フジエダチャレンジマルシェ FB ページ

<https://www.facebook.com/fujieda.challenge.marche>

<sup>vii</sup> 浜松市創業支援事業計画 (はままつスタートアップ)

<https://www.city.hamamatsu.shizuoka.jp/sangyoshinko/shinko/shien/sogyosien.html>

<sup>viii</sup> はままつ起業家カフェ <http://www.hamamatsu-startup.com/>

<sup>ix</sup> 経済産業省 女性起業家等支援 (最終更新日: 2019 年 12 月 19 日)

<https://www.meti.go.jp/policy/economy/jinzai/joseikigyoka/index.html>

わたしの起業応援 net～経済産業省「女性起業家等支援ネットワーク構築事業」～

<https://www.facebook.com/joseikigyoo/> (2020 年 2 月以降更新停止、HP も削除)

<sup>x</sup> 「経産省の女性起業家支援」ゼロ・イチと広域にこだわる理由 (前編)

<https://j-net21.smrj.go.jp/special/woman/180315.html>

「経産省の女性起業家支援」ゼロ・イチと広域にこだわる理由 (後編)

<https://j-net21.smrj.go.jp/special/woman/180322.html>