



特集 女性の視点で経営を考える

# たくましく、美しい起業家でありたい。

女性が語る「経営」と「生き方」

今回は、それぞれ異なる分野でご活躍の女性起業家、4名にお集まりいただきました。出席者の阿久津智子さんに司会をお願いし、女性の視点から企業経営について語り合っていました。

## それぞれの起業のきっかけと想い

**阿久津** では自己紹介から始めたいと思います。現在、子育てママ向けの情報紙、フリーペーパーを発行しています。起業して今年の12月で丸3年になります。

**平久保** ネイルサロンの経営とネイルスクールの運営をしております。今年で14年目になります。

**佐々木** 今、皆さんがいらしていただいている「フダンカフェ」経営と飲食店のプロデュースをしています。

**石津** ミニカー、プラモデル、フィギュアなどコレクターズアイテムを販売しております。開業して1年半になります。

**阿久津** 創業のきっかけや目的などをお話いただけますか。

**平久保** 都内で会社勤めをしながら、ネイルアートが好きでスクールに通っていました。14年前の宇都宮には、まだネイルサロンが1軒もなかったため、これは今しかないと思えました。

**阿久津** 今しかないというタイミングが読めるというのは、すごいですよね。

**平久保** やれるんじゃないかなと思ってたんです。でも最初のころは、お客さまはぜんぜん来てもらえなかったんですよ（笑）。

**佐々木** お店を始めたのは6年前、宇都宮に嫁いできたのがきっかけです。偶然、お店を出すのにいい物件を見つけたのと、カフェをやってみようかという思いが同じ時期だったのが、きっかけです。

**阿久津** もともとカフェを経営していたというわけではなかったんですね。

**佐々木** 大学3年で結婚して、大学4年のときにこのカフェを始めたのが最初ですね。

**阿久津** 最初からカフェを開きたいと思っていたんですか？

**佐々木** OLの方がすごく多い場所ですが、この周辺にカフェがなかったんですね。ランチになるとファミリーレストランとかコンビニに行っている様子を見ていて、それがすごくさびしいなと思いました。働いているとランチタイムって楽しみの一つでしょ。それに皆さん、せっかくなきゃきれいにされているのだから、せつなくきれいなものも残念ときました。

**阿久津** 宇都宮の中心部にカフェがないことには、結構、驚きましたか？

**佐々木** 実は思っていたより都会だなと思っていました。そのわりに足りないものが多いなと感じました。生活を充実させる付加価値の部分もつとあつたらと。例えばおしゃれなお花屋さんや、おもちゃ屋さん、ネイルサロンにしてもそうだし、もともとできることはあるなと感じました。

**石津** 私はチャレンジショップの卒業生です。実は、夫が今のようなお店をやりたいという夢を持っていました。ですが、夫が仕事を辞めてまで開業するということには正直、賛成しかねるというのがあったので、私がチャレンジショップに応募したのがきっかけです。

**阿久津** 私はもともと宣伝広告の会社で制作の仕事をしていたのですけれども、もっと女性の目線から自分なりのものをつくりたいと思って独立しました。まずは広告を掲載する媒体が必要と考え、フリーペーパーの発行から始めました。

**魅力ある企業づくりのために目指すもの**

**阿久津** それぞれの事業のセールスポイントを伺えますか。

**平久保** ネイルサロンのほかにネイルスクールも運営していますので、スクールの卒業生から主にサロンのスタッフとして働いてもらっています。生徒さんのところから分かっている人を採用できるというのは、いい人材を確保できるという点でもメリットに



**平久保 美奈さん**  
 (株)ローズネイルビューティフロススクール代表取締役  
 (有)レイネイルズ取締役  
 95年11月創業。ネイルスクール、ネイルサロン経営



**阿久津 智子さん**  
 (株)クルール・プロジェクト代表取締役  
 05年12月創業。  
 フリーペーパー「クルール」発行、  
 「ママス カレッジ」運営

**佐々木** そうですね。身近な存在でありたいという気持ちで「フダンカフェ」という名前に表しました。セールスポイントは、あとはスタッフの笑顔です（笑）。

**阿久津** 笑顔って、大切ですよ。

**石津** 狭い店舗ではあるんですが、来てい

なっていますね。

**佐々木** わざわざ郊外までかけていなくても、あるいは予定がなくても街中に出て、ぶらぶらと歩いているうちに気に入ったお店を見つかったり、新しい発見をできるような生活ができてきたな、と思うんです。私のカフェも街中で皆さんの当たり前の毎日の中で、当たり前にも開いていて、当たり前にも気持ちのいい空間でありたいというお店を目指しているところです。

**阿久津** それがかフェの名前の由来でもあるんですよ。

**佐々木** そうですね。身近な存在でありたいという気持ちで「フダンカフェ」という名前に表しました。セールスポイントは、あとはスタッフの笑顔です（笑）。

**阿久津** 笑顔って、大切ですよ。

**石津** 狭い店舗ではあるんですが、来てい

石津 みゆきさん コレクターズ ギャラリー HEA.R.T. 代表

阿久津 智子さん (株)クルール・プロジェクト代表取締役

佐々木 明日子さん 例ユリカ代表取締役

平久保 美奈さん (株)ローズネイルビューティフロススクール代表取締役、(有)レイネイルズ取締役

懇話会の会場は、「フダン cafe (フダンカフェ)」にご協力いただきました。



自分で買ったものではありませんから、中身がつまらないと、ごみ箱行きになってしまふんですよ。全部のページを見ていただいて、何かを感じていただいて、そして少しでも役に立つ紙面を目指したいと思っています。それが協賛してくださる企業さんのためであり、読者のママたちのためだと思っています。

### 起業までの道のり。壁を乗り越えるバイタリティー

**阿久津** 今の事業を立ち上げるまでに、どのような苦労がありましたか。

**平久保** とにかく宇都宮にネイルサロンがなかったんです。仕事になるかどうかが分からなかったんです。ですから、自分のお店は土日だけで、平日はネイルスクールでアシスタントをしていました。夜は別のアルバイトをし、三足のわらじを履いているような状態で大変でしたが、楽しかったですね。**佐々木** カフェを始めたときは大学4年生だったので、都内へ通学していったんですね。そのため大学に毎日通いながら生まれて3、4カ月の子どもの世話をしつつ、カフェのオープン準備をしていました。どうやってこなしてたのか今では分からないくらいですが、何かをやりたいという気持ち

ただいた方がゆつくり楽しめる空間にしたいと思っています。2カ月に1回ギャラリーを開いています。例えば、ミニカーもただ並べておくのではなく、車の展示会のように、人の人形なども置いたりして、一つの作品を展示するようにしています。販売とギャラリーの一体化ですね。「見るだけでもいいですか」と、来店される方も多く、うれしいです。若い方からご年配の方まで幅広く楽しんでくださっています。

**阿久津** 弊社で発行している「クルール」は現在、幼稚園や保育園で配布してもらっています。「無料」なので、お金を出して

しかつたですね。これは何ものにも代えがたい喜びでしたね。**苦勞**とは言えば、本当に苦勞の連続で。チャレンジショップでさまざまなことを学ばせていただいたのですが、実際に自分のお店を持つとなると、ぜんぜん違つたんですね。接客や知識不足などの泣き言を夫に言えなかったのが辛かったですね。今思うと、開業にむけての心構えができていなかったと思います。今は反省しています。

**阿久津** 自分の知識不足で壁にぶつかるといふようなことはありましたね。今振り返ると、そういう壁にあたるたびに勉強に変わっていたんだと思います。苦勞と言え、それまで経験のなかった営業ですね。企業の方々になかなか理解していただけなかった



ころは、自分のやることが間違っているんだろうかと思うこともありましたが、そういう時に力になっていただいた方には、本当に感謝しています。**平久保** やっぱり人ありきですよ。うれしかったことは、いろんな人たちが、スタッフや家族、協賛企業の方々に支えられていると実感したこと。また、**阿久津** 私は、会員になってまだ日は浅いのですが、入ろうと思つたきっかけは、従業員の福利厚生への面。「ふれあい共済」や「健康診断」等を利用して、会社基盤の充実を図りたいなと考えたからです。まだ検討中ですが……(笑)。

### 商工会議所は、一番身近なアドバイザー

**阿久津** 私は、会員になってまだ日は浅いのですが、入ろうと思つたきっかけは、従業員の福利厚生への面。「ふれあい共済」や「健康診断」等を利用して、会社基盤の充実を図りたいなと考えたからです。まだ検討中ですが……(笑)。

また、「マル経融資」や「エキスパートバンク事業(専門家派遣)」の制度も今後活用できるかなと感じました。**平久保** 私は、開業当初から「開業相談」「記帳や確定申告の相談」「融資相談」などで、お世話になりました。

また、事業が軌道に乗ってからは、「空き店舗補助金」を活用し多店舗展開を図ったり、従業員の福利厚生の一環として「ふれあい共済」も活用しています。

**石津** 私も、「創業塾」で経営の勉強をしたり、「チャレンジショップ」で店舗経営の実験をした上で、「空き店舗補助金」を活用しながら、自分のお店を開店させました。開業した後、「記帳や確定申告の相談」など、いろいろとところで商工会議所を活

持っていたからできたんでしょね。もちろん、家族のサポートもありましたので、それは本当に恵まれていましたね。

**石津** チャレンジショップでの経験を無駄にしたくないという思いから創業に踏み切りましたが、初めて自分の店を持つということに対して大きな不安がありました。

**阿久津** 私の場合は、フリーペーパーですが、周囲になかなか理解してもらえなかったのが辛かったですね。

**佐々木** そういった反対を乗り越えるバイタリティーがあったから、今があるんですよ。

**石津** 反対されても突き進むくらいのパワーがないと、最初の壁は乗り越えられないのかもしれないですね。

### 経営者として知る現実の厳しさ、人とのつながり

**阿久津** 次に事業を始めてからの苦勞とよかつたと思えたことを聞かせてください。**平久保** だんだん従業員も増えて、店舗数も増えてくると、一人でやっていたときはまた別の苦勞がでてきましたね。資金の面ですとか。

**阿久津** 今、何店舗あるんですか。**平久保** 5店舗とスクールです。いろいろと頭を悩まされることもあるんですが、何かがあると必ず助けてくださる人が現れるんです。本当に感謝で涙が出るような思いをたくさんしてきました。苦勞は誰でもあると思うんです。それについて泣き言を言っても始まらないので。だから白

用していますよ。些細な質問に対してもいつも真摯に向き合っていたら、商工会議所は私にとって、一番身近なアドバイザーなんです。

**佐々木** 私も「空き店舗補助金」を活用し、多店舗展開をしたことがきっかけとなりました。

あと、「通行量・来街者調査」は、中心部で店を持つ者としては、興味深く見えますね。

**阿久津** 皆さん、いろんなかわり方をしているんですね。私も見習わなくては……。

### 今後、商工会議所に期待するものとは

**石津** 私は、商売をやるまで、商工会議所が何をしているのか正直わかりませんでした。きつとそういう人はいっぱい居ると思いますので、もっと事業案内とか宣伝をしたほうが良いと思います。

**平久保** 商店街や地元事業主との、更なる結びつきを期待したいです。

**佐々木** 私も、もっと地域密着型の商工会議所を期待したいと思っています。

**阿久津** 街のコーディネーターとしての役割や、誰もが公平に対象になる事業はいっぱいあるので、「若者世代」「子育て世代」「大人世代」「シルバー世代」など、ターゲットを絞りこんだ事業展開も面白いと思います。

### 女性ならではの発想を経営に生かしたい

**阿久津** 最後になりますが、女性ならではの



**石津 みゆきさん**  
コレクターズギャラリー  
HEART代表  
07年4月創業。ミニカー、プラモデル、フィギュア等販売



**佐々木 今日子さん**  
(有)ユリイカ代表取締役  
02年11月創業。tudan cafe 経営、飲食店プロデュース

鳥ですね。見えている部分はきらびやかにでも足はもう一所懸命、前に進むために動かしているという。でも、そういう部分は見せなくてもいいのかなと思っています。

**佐々木** 何もかもが初めてでしたので、今思うと社会に対して申し訳ないというか、まだまだいたらないことばかりだったので、それに対してお代をいただいている、周りの人が支えてくれて、育てていただいた。それで今があると思っています。自分が自信を持って提供していることに、お客さまに共感していただきたいと思っています。

**阿久津** 大人の発言ですね(笑)。**石津** お客さまがずっと探していたものを店内で見つけたときに、こちらが「ありがとうございます」と言う立場にもかかわらず、お客さまに「ありがとうございます」と言っていたら、ときには本当にうれ

はの起業のあり方、メリットをお聞かせください。**平久保** 柔軟性があることでしょいか。これがだめだったら、あつちにしちゃう、という発想ができる。あきらめないことも大事ですが、ときにはあきらめなければならぬこともありますよ。

**佐々木** みんなに大事にしてもらえる(笑)。女性だからといって甘えが許されるということではなく、女性としていかに美しく仕事ができるかというところは大切なことだと思います。女性だから男性だからではなく、やはり一人ひとりの個性を見てもらえる社会がすてきだと思いますね。

**石津** 女性は女性で、社会的な役割が違いますよね。女性は仕事をしていても家庭での役割、妻であり、母である役割がありますから、周囲の人の協力も必要なんです。だからこそ、女性ならではの視点やアイデアを生かした仕事ができたらいいなと思いますね。

**阿久津** 女性の感覚でのびのびと仕事ができる社会になりつつあります。女性の持つパワーを前面に出し、しなやかな感性を

これからもこういった女性同士の交流を大切にして、成長できたらいいなと思います。そして、宇都宮にも、もっと女性の起業家が増えてほしいですね。本日は本当にありがとうございました。

# 商工会議所の制度活用事例

〔空き店舗補助金(中心商業地新規出店促進事業補助金)〕

今回の座談会のメンバーの内、3名の方は、中心市街地の空き物件に出店すると、内装改造費や家賃の一部の補助が受けられる制度を活用し、お店を出店しました。それぞれ、制度活用のメリットについてお伺いしました。  
(補助金制度の詳細については、本号のP10~をご参照いただくか、地域振興部までお問い合わせください。)

店名 <b>トータルサロン ローズ・ネイル</b>	営業品目 ネイルサロン、ネイルスクール、 エステサロン運営	開店日 2005年6月25日
営業時間 AM10:00~PM7:00	所在地 宇都宮市曲師町4-3マロニエセンタービル1・2階	



かねてから、多店舗展開を検討していた際に、新聞でこの補助金制度を知り、さっそく商工会議所に相談に行きました。  
今では、中心部に多店舗展開をした店舗の内、3店舗はこの制度を活用しました。  
多店舗展開に悩んでいましたが、この補助金制度がきっかけとなり、自分の夢の実現に向けて、前進することができました。

店名 <b>tente waffle inn</b>	営業品目 ワッフル、ホットドッグなど	開店日 2005年10月14日
営業時間 AM10:00~PM8:00	所在地 宇都宮市馬場通り4-2-1	



この補助金制度は、内装改造費と家賃の一部の補助が受けられるということで、開店当時の初期投資の補充に随分役立ちました。  
家賃補助は、毎月のランニングコストを抑えられ、抑えた分を開店時に必要な店舗オープンの広告宣伝などの違う費用にまわすことができました。  
また、内装改造は大きな費用負担になりますが、一部とはいえ、補助が受けられたことは、資金面で大変助かりました。

店名 <b>コレクターズギャラリー H.E.A.R.T.</b>	営業品目 ミニカー、フィギュア、プラモデル、 アクセサリなど	開店日 2007年4月8日
営業時間 平日 AM11:00~PM7:30 土日祝日 AM10:00~PM7:00	所在地 宇都宮市曲師町3-15	



開店計画当時、「出店するなら中心部!」とは思っていませんでした。現実を直視すると家賃等の費用の面で、郊外に出店するか、中心部に出店するか随分悩みましたが、この補助金制度がきっかけとなり、中心部に出店することができました。  
また、内装改造費の補助があったので、予定していた内装よりも、ワンランク上の質感の良い内装に仕上げることができました。  
新規開業で資金が潤沢ではなかったので、大変ありがたかったです。

# 女性起業家の仲間作りで パワーアップ! 女性起業家のグループに 参加しませんか?



宇都宮商工会議所では、今年度より、女性起業家を支援する目的で、「女性起業家ネットワーク」事業をスタートいたしました。  
すでに起業している方ばかりでなく、これから起業を考えておられる方も、参加大歓迎です。

ビジネスに男性・女性は関係ありませんが、日本の現状ではまだまだ女性の起業は少なく、条件も整わないことが多いようです。そんな現状を、ネットワークを作ることで突破し「宇都宮は女性の起業家が多いですね」と言われるようにしませんか?  
あなたも、ネットワークに参加して、第一歩を踏み出してください。

第一回目の講師は、本号特集にも参加した株式会社クルール・プロジェクト代表取締役の阿久津智子さんです。

【会の趣旨・目的】経営に関する研鑽(けんさん)と、交流の場を設けること。

- ◎経営ノウハウが取得できます。  
(専門家を講師に招いた研修会の開催および個々の経営に関する問題や悩みごとに対し、相談内容に応じた専門家を無料で派遣します)
- ◎交流会では、専門スタッフのコーディネートにより、会員相互の情報交換・自己啓発を積極的に推進することで、仲間づくりができ、悩みや不安を共有化し、互いに問題解決のヒントを与えることで高め合うことができます。
- ◎プレゼンテーション能力を高め、ビジネスチャンスの拡大に繋がります。

参加メンバーによるネットワークづくりを推進し、将来(3年後目安)独立機関として自主運営することで、女性が起業しやすい環境づくりを目指します。

## 【概要】

〔実施日〕原則として毎月1回、平日の夜間(午後6時~9時)

〔会場〕商工会議所会議室(2階)

〔対象者〕起業して間もない女性経営者(概ね5年以内)、近い将来に起業を目指す女性

〔募集人員〕20名程度(ただし、途中の入会も随時受け付けます。)

〔参加費〕1万円(平成20年度6回分の参加費)

〔主催〕宇都宮商工会議所(宇都宮市中央3-1-4)

第1回 平成20年10月29日(水) 午後6時~9時

## 第1部

①オープニングセレモニー

②記念講演  
テーマ「起業体験から伝えたいこと」  
講師 株式会社クルール・プロジェクト  
代表取締役 阿久津智子氏

③参加者自己紹介

## 第2部

①情報交換会・交流会

(専門スタッフがコーディネート)

②名刺交換タイム

問合せ  
申し込み先

総務部  
☎63733131  
☎63448694

回数	開催日	開催時間	内 容
第1回	平成20年10月29日(水)	午後6時~9時	〈第1部〉記念講演 〈第2部〉情報交換会・交流会
第2回	11月26日(水)	午後6時~9時	〈第1部〉研修会 テーマ「失敗しない起業のために」 〈第2部〉情報交換会・交流会
第3回	12月17日(水)	午後6時~9時	〈第1部〉研修会 テーマ「事業資金を借るためのポイント」 〈第2部〉情報交換会・交流会
第4回	平成21年1月22日(木)	午後6時~9時	〈第1部〉研修会 テーマ「経営に必要な税務の知識」 〈第2部〉情報交換会・交流会
第5回	2月19日(木)	午後6時~9時	〈第1部〉研修会 テーマ「開業や経営諸問題の対応策(仮題)」 〈第2部〉情報交換会・交流会
第6回	3月18日(水)	午後6時~9時	〈第1部〉研修会 テーマ「開業や経営諸問題の対応策(仮題)」 〈第2部〉情報交換会・交流会

※第5回~第8回のテーマについては、メンバーの意見を参考に設定します。  
※平成21年度については、メンバーの意見を参考に、主体性が充実できるような内容を検討しています。



株式会社クルール・プロジェクト  
代表取締役 阿久津智子氏