

## 第7章

# 女性の起業支援の効果と課題

坂田 静香

### 1 はじめに

2016年5月に東京都大田区に、主に女性向け創業支援施設「パシオンTOKYO」(以下、「パシオンTOKYO」)を立ち上げて、たった1年半の短い経験である。この場で報告できることは少ないが、多くの団体や協力者に支えられながら、そして起業をめざす女性とともに私共の団体が成長できた1年半であったと考えている。

「パシオンTOKYO」の経営は試行錯誤を続けており決して成功しているとはいえないが、東京都で初めての本格的な女性のための創業支援施設であることは間違いない。この1年半にわたる軌跡を振り返るとともに、女性創業支援運営の経験をふまえて、女性起業家支援の課題や効果、男女共同参画センターとの連携等今後の展望を含めて報告する。

### 2 「パシオンTOKYO」開設の経緯

私が代表をつとめる特定非営利活動法人男女共同参画おおた(以下、男女共同参画おおた)は2003年に設立し、2004年から大田区立男女平等推進センター「エセナおおた」(以下、「エセナおおた」)の指定管理者である。もともと男女共同参画おおたは、大田区長から委嘱され「エセナおおた」の事業を

## II 実践の展開

実施していた大田区在住・在勤の「大田区立男女平等推進センター区民自主運営委員会」のメンバーが立ち上げた団体である。「エセナおおた」が大田区立婦人会館という名称であった1980年初めから当時の行政の方針のもと、区民協働・区民参画の意識が醸成され、当時活動していた先輩方は、「いつかこの館を私たち区民が主体となって管理・運営したい」という思いを継続して抱いてきた。そのような中、指定管理者制度の施行にともない、2004年4月から現在まで、大田区から委託を受け男女共同参画おおたが、指定管理者として「エセナおおた」の事業企画運営・建物管理を実施している。

「エセナおおた」は大田区男女共同参画推進プランに沿って事業を実施し、女性の就業支援、ワークライフバランス、女性リーダー養成、DV防止、男性の家事・育児・介護参画等、男女共同参画社会への意識づくりに向けた多岐にわたる事業を実施している。10年以上にわたり男女共同参画社会の形成に向けた事業を実施したことは、男女平等を実現するためには女性の経済的自立が重要であるということである。これまでも「エセナおおた」の事業として、女性の経済的自立のために再就職セミナーを実施していた。受講後半年から1年後に再就職セミナー受講者の就労状況について追跡調査をしたところ、子どもの預け先がないという理由で就労していない女性が多かった。このような経緯から子育てや介護などで働きづらさを感じている女性に、新しい働き方として「起業」を提案し、経済的自立を促すことを考えるようになった。時期を同じくして2015年から東京都が都内開業率のさらなる向上を図るため、民間事業者等による創業支援（インキュベーション）施設の事業計画のうち一定の基準を満たしたものを認定する「インキュベーション施設運営計画認定事業」を開始した。そこで私たちは、女性の経済的自立のために拠点施設をもつべく、約1年かけて準備をし、主に女性のためのインキュベーション施設として提案し、採択され、補助金交付が決定した。

ところが、実施主体の男女共同参画おおたには、創業支援施設を開設するにあたり、大きな課題が2つあった。1つは、男女共同参画社会形成の事業運営・公共施設の建物管理の実績はあるものの起業支援の実績はほとんどな

い。2つは、これまで指定管理者としての施設運営であったために、補助率2/3の場合、1/3の資金をどのように引き付け経営していけばよいのか、その事業構想がない。そこで、800を超える起業支援実績のある公益社団法人日本サードセクター経営者協会（以下、JACEVO）から全面的な支援を受け、協働プロジェクトとしてともに歩むこととした。JACEVOの執行理事である藤岡喜美子さんに週3日インキュベーションマネージャー（以下、IM）として常駐を依頼し、起業支援のみならず「パシオンTOKYO」の自立に向けての経営においても日常的にサポートいただく体制をとる計画で、無事に2016年5月9日に施設のオープンに至った（HP：<http://passion-TOKYO.com/>）。

ちなみに「エセナおおた」は大田区民から公募で選ばれた愛称で、「エセナ」はステージや舞台を意味するスペイン語である。創業支援施設名を考える際に、同じスペイン語を用いることは組織内で一致し、さまざまな言葉を探した結果、「情熱」を意味する「パシオン」に決め「パシオンTOKYO」と命名した。情熱をもって起業支援をするという決意表明を込めた名称である。

### 3 「パシオンTOKYO」の取組み

#### 方針・事業目的・社会貢献性

「消費者・利用者からまちづくりの主体者へ “あったらいいな” を地元で実現！」という方針のもと3つの事業の柱を決めた。

- ①潜在的起業ニーズを掘り起し、醸成する。特に女性の人材発掘・支援を行う。
- ②社会的価値を付加した新しい商品やサービスの創出をする。
- ③起業の覚悟をきめた起業家に対し、必要な時期の適切な支援を行い、起業家が互いに切磋琢磨し、持続可能なビジネスモデルを構築していくことをめざす。

また、女性だからこそ、「ものづくりのまち、大田」の特徴を活かし商品

## II 実践の展開

開発、製造販売も支援していく。働いている女性のみならず、子育てや介護等でいったん離職した女性が消費者・生活者の視点で「こんな商品あったらいいな」「こんなサービスがあったら暮らしやすくなるのに」を商品・サービスにしていきたい。女性の起業支援を重点的に行うことで、衣食住+生活支援サービスの分野で新規事業を展開できると考えている。

また本事業の成果として、①新しい働き方の提案・創出、②地域や社会の課題解決、③商店街の活性化、④地域経済の活性化をあげている。

### 起業レベルに合わせた支援

「パシオンTOKYO」には10㎡の個室ブースが5部屋、フリーでスポット的に使用したりセミナーとして使用したりできるコワーキングスペース、商談スペース、子どもが遊べるキッズスペースがある。この「場」を最大限に活用し、常駐するIMが中心となって起業のレベルに応じて段階的に夢をカタチにするサポートを実施している。

写真1 キッズスペース



#### ①潜在ニーズの掘り起し、部屋利用・子育てスペースで情報交換

子育て中の親が気軽に集まり、自発的な活動を支援するスペースを設けている。子どもと一緒に利用しながら情報交換や交流会、単発のセミナーを受講できる環境を整えている。

②「夢を描く」起業塾

「起業とはなんだろう」という漠然とした思い「起業する!」という覚悟をきめるまでの起業塾(全20時間~30時間、受講料32,400円)を定期的実施。起業に必要な知識の習得とともに持続可能なビジネスプラン作成のサポートを実施。地元の経営者をゲストとして招き、地域との交流も重視している。

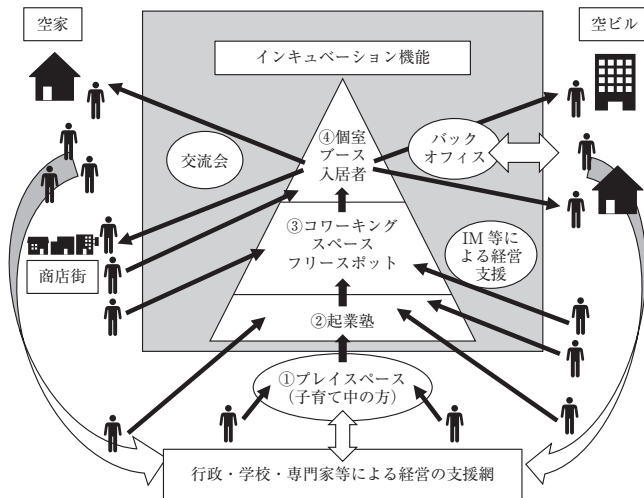
③「夢の実現に向かう」、コワーキングスペースと起業相談

起業の覚悟がきまっても、創業期は課題が山積みのため、起業家同士で意見交換したり、IMはじめ、専門家や地域の関係者と相談できるようにしている。また創業時には営業などフロント部分に起業家の力が集約できるように、希望者には、バックオフィスサービス(電話代行や事務代行)を提供している。

④「夢をカタチに」独立したブース

個室ブースで事業を拡大していく支援を継続する。さらに将来「パシオンTOKYO」から巣立っていくための支援として、起業家が事業を展開するために適した場所を探す。

その他、法人登記も可能としている。



### 他とはアプローチが異なる独自の起業塾を実施

「パシオンTOKYO」で実施している起業塾は、多くの起業家を輩出し、起業家に対し「より添い支援」で定評のあるJACEVOと協働で実施している。その特徴と意義・効果をJACEVOの藤岡さんから下記のように、説明を受けた。

iSB公共未来塾という名前の塾である。人の力で未来を切り拓いていくという意味を持つ。

iSB公共未来塾の特徴は、

- ①起業には、どういう意味があるのかを伝え、起業したあとに、課題があっても目標達成のために解決しようとするぶれない信念をもつために、考える力、問題解決をしていく力を養う塾であること。
- ②ぶち起業でも、がっつり起業でも、ビジョンを描くことから始め、事業アイデアをたくさんだし、できることややりたいことを整理し、優先順位をつけて行動し、チャンスがきたらチャンスをつかむことができるようにすること。
- ③起業家同士のコミュニティから新たな価値を創出していくこと。
- ④営利組織・非営利組織を選択できること。

もちろん起業に必要な知識は習得できるようにする。

iSB公共未来塾では、社会的インパクト評価のツールとして近年注目されているツリー型ロジック・モデル・シートとビジネス・モデル・シートという2つのJACEVOのオリジナルツールを使っている。ただし、評価のためのツールではなく、PDCAのマネジメントサイクルに関連付け、経営に活用していくツールである。女性が苦手といわれる、論理思考力、仮説思考力を養うことができる。また、女性の潜在的な社会性を引き出していく。

受講生から「お花屋さんをはじめたい」「アクセサリーをつくり売りたい」という相談があっても、事業はいったんカッコにいれて、ビジョンを考える。まずは自身が気になっていることや、社会課題を言葉にし、その社会課題が解決された状態がどういう地域や社会なのか、人はどのようになっているの

か「ビジョン」を自分の言葉にしていく。受講生がお互いのビジョンに対し、意見を述べあう。実現への待望により共感が生まれる。

ビジョンが言葉になった後に、「ツリー型ロジック・モデル・シート」をつくりながら、事業アイデアをだしていく。例えば、「カフェ事業」をどのように行うのか考えるのではなく、「こどもから高齢者まで誰もが集い、笑顔になる」というビジョンを達成するには、どのようなカフェにするかを考える。室内のレイアウト、メニュー、サービスの内容など考える。「ツリー型ロジック・モデル・シート」はビジョンと事業の関係を物語のようにあーなってこーなると順を追って説明し、関係を「見える化」したものである。

有効で魅力ある事業を考えたら、起業家や関係者の強みを伸ばし、チャンスを活かし、顧客は誰か、顧客に与える価値は何かを追求することから事業アイデアをだし、ビジネスモデルをつくっていく。商品、サービス開発を行い、社会的価値を付加することで市場における差別化を図っていく。社会的価値に値段をつけていく。

iSB公共未来塾は、一方的に知識を伝える創業スクールではない。受講生同士が自ら学び合う塾である。そして互いに切磋琢磨しながらの成長を「寄り添うように支援」していく。

現在は、JACEVOの部会活動として、起業家による3Wプロジェクトの始動準備をしている。女性（woman）による、女性（woman）のための、こどもと女性がともに（with）つくるプロジェクトである。孤独な起業家が互いの専門性、ネットワーク、労働力などをシェアし、互いのプロジェクトを、夢を実現していくものである。iSB公共未来塾の起業家同士のコミュニティを醸成し、一人ひとりの能力を向上させていくという狙いがある。

この説明を聞き、実際に塾をみせてもらい、起業家と話をすることで気づきがあった。この手法を用いるとビジョン達成のためにどんな事業を行えばいいかを考えるため、事業の幅がぐんと広がり、やるべきこと、やりたいことが増えてくる。夢を見ることができるよう。この手法は特に女性にはとても効果的であると感じている。初回から法人形態や資金繰り、販売ルート、市場

## II 実践の展開

競争力などと言われるとビジネス経験が少ない女性にとってかなりハードルがあがる。しかし自分の夢を語り、めざすべき社会をビジョンとして自分の言葉にすることで目標が明確になり、自信をもつことができ、次のステップに進みやすくなるからである。「ツリー型ロジック・モデル・シート」についての詳細はIMの藤岡喜美子さん著の『稼ぐNPO～利益をあげて社会的使命へ突き進む～』（後房雄さんと共著 カナリアコミュニケーションズ）を読んでいただきたい。

### 2016年度「パシオンTOKYO」の実績・成果

#### ①事業実績

- ・起業塾5クール実施（受講者38人）
- ・起業塾修了生フォローアップ、ぶち起業セミナー、起業家体験談セミナー、広報サポートセミナー、助成金活用セミナー、ソーシャルビジネスセミナー、確定申告関連セミナー等37回実施（受講者196人）
- ・IMによる起業個別相談実施（相談者50人）
- ・起業家予備軍を対象とした利用会員制度を設け、月1回会員限定交流会を実施（利用会員数25人）
- ・その他 個室ブース入居者3人、登記会員1人

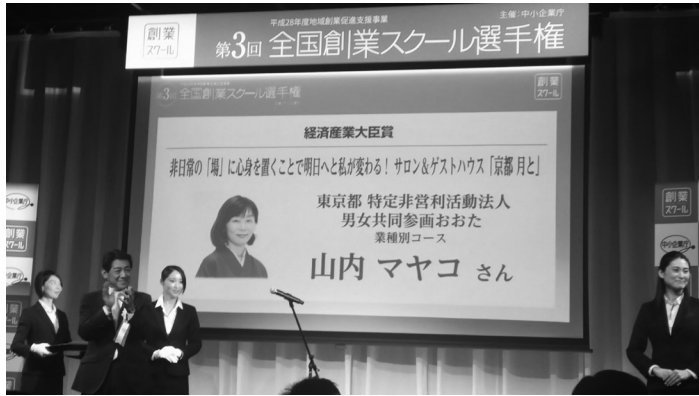
#### ②事業の成果

気軽に参加できる交流会は目の前の課題解決に向けた単発のセミナーなどを定期的に開催し、起業塾受講へ促している。その結果、起業塾受講生38人のうち、4名が開業届提出もしくは法人登記を実施し、さらに20人が小規模ではあるがビジネスを開始している。

また2017年2月に開催された中小企業庁主催「第3回全国創業スクール選手権」において「パシオンTOKYO」の起業塾受講者のビジネスプランがグランプリ（経済産業大臣賞）を受賞した。全国2,049人の中から最優秀ビジネスプランに輝いた。



写真2 山内さんグランプリ



短い期間でこれだけの成果が上がった理由は、派手さはないが、着実に女性が起業する際の課題を経験豊かな支援者が、丁寧にとらえ、伴走者として寄り添いながら支援ができたことが大きかったと確信している。

③起業事例

山内マヤコさん

「京町家サロン&ゲストハウス『京都 月と』」 <https://tsukito.jp/>

ビジョン：非日常の「場」に身を置くことで、明日へとワタシが変わる

事業内容：先祖の残した築120年の歴史ある町家をリノベーションし、人々が交流と体験ができ、旅と芸術で感性を養う新しいスタイルのサロン&ゲストハウスを2017年4月に開業。

起業のきっかけ：東京育ちの山内さんが祖父母に会いに帰郷すると、常に芸術家や外国人たちが集まり、サロンのように活気づいていた。祖父母が亡くなってから日本の文化、芸術のすばらしさに気づき、子どものころに見た活気を再現したいと、空き家となった町家をリノベーションしゲストの心身を癒すようなゲストハウスにすることを決意。

## 経営者としての覚悟と「パシオンTOKYO」の存在意義

ここまでの実績だけ読むと華やかに見えるかもしれないが、決して順風満帆だったわけではない。オープンから数ヶ月の間、私は毎日悲壮感を漂わせ、眉間にしわを寄せて通帳をじっと見る日が続いていた。予想していたように事業収入はあがらないし、家賃等の固定費で毎月100万円以上が通帳から消えていく。さらに私にどんな起業支援ができるのかわからず、から回っていた。男女共同参画おおたの理事や会員の反対を押し切ってまで始めた事業にもかかわらず、たった半年で「パシオンTOKYO」を始めたことを激しく後悔した。私の頭の中は起業支援よりも明日の支払いをどうするかで頭がいっぱいになっていった。

そのような時期に起業塾（ISB公共未来塾）で学んだ女性たちが継続して「パシオンTOKYO」に集い、時には子どもを連れ、わいわいガヤガヤ笑いが絶えないコワーキングスペースで、着実に前に進んでいる姿を見た。いつのまにか支援者だけではなく起業家が起業家を支え、ともに成長していこうという「場」が「パシオンTOKYO」にできあがっていた。私がそもそも実行したかった、理想としていた姿がそこにあった。それを実現させたのはIMの藤岡さんであり、「パシオンTOKYO」に携わっている男女共同参画おおたの理事であり、スタッフであった。

「パシオンTOKYO」のミッションは「未来をつくる女性が前向きに歩み続ける環境を作る」であり、その思いで創業支援施設を経営したいと思ったはずなのに、いつの間にかそのことを忘れて、経営者づらして、ひとりで悩んでいた自分が恥ずかしかった。信頼する仲間がいるからこそ自分もがんばれる。悩む暇があったら「パシオンTOKYO」のために何ができるかを考え、行動に移すしかないのに。明るく軽やかに起業をめざす女性たちの姿とその女性たちを支援する仲間の姿を見て、私にもっとも欠けていた「経営者としての覚悟」を決めた。

子育てしながら孤軍奮闘で起業の準備をしている谷道さんと、関東に住み続けながら地方をつなぐことで起業した中川さんに「パシオンTOKYO」の

役割などをお聞きした。

谷道芽衣子さん

起業のきっかけは車椅子に乗った途端歩けなくなり、どんどん元気を失ってしまった祖母の死がきっかけです。殺風景な老後のイメージを海外から輸入したMyアシスト器具（自助介護器具）を通してカラフルで明るい景色に変えていきたい、パシオンTOKYOでの起業塾を受講して更に使命感を募らせました。しかし、今年5月に出産、3歳児の子育てを同時にこなすという状況は想像以上に大変で挫けそうになります。そういう時はパシオンTOKYOへ子どもとGO!子どもが大人になる近い社会が少しでも明るいものであって欲しいという想いと一緒に、今できることを一步一步進めている最中です。

ビジョン：自分の余生をどう生きるかを「選び」「歩む」ことができる社会に。

事業内容：おしゃれて機能性・安定性が高く、多種多様なサイズの杖や歩行器の輸入販売、製造販売。

中川由紀さん 一般社団法人エンジョイ鳴子

実家は鳴子温泉の食料品店。現在はもうすぐ80才の母が1人で切り盛りしています。地域の人だけでなく観光や湯治で訪れた人も母の作る温泉卵を求めてお店に来ます。その自慢の温泉卵を東京の人たちに食べてもらい、鳴子温泉を知ってもらうきっかけ、母の生きがいにつながればという状態で創業スクールを受講しました。

講座では創業に関する知識だけでなく、課題や自分の気持ちに向き合い、言葉にします。その過程を通じて、学ぶ前は“自分がやりたいこと”でしたが、“何のために、誰のために、どうなることをめざすのか”からすべきことが決まってくることに気づき、自分のやりたいことのベースにあった“願い・思い”を言葉にすることができ、大事な芯ができました。

ビジョン：鳴子温泉が、そこで暮らす人、他の地域で暮らす人にとって、身も心もあたたかく永く愛される「ふるさと」になっている。

事業内容：鳴子温泉の魅力を発信し、鳴子温泉と都会をつなぐ観光業を行う。  
鳴子温泉卵、こけしのおもちゃ（商品開発中）、工芸品等の販売を行う。

このように「パシオンTOKYO」に集う女性たちの笑顔や挑戦する姿を見ることが、私自身のモチベーションになっている。その姿を見続けるためにたゆまぬ努力をしている途中である。

#### 4 女性起業家の課題と女性起業家支援者の課題

平成27年度産業経済研究委託事業(女性起業家等実態調査)報告書によると、女性起業家に係る課題として、①一般的に起業に必要なとされるビジネスの経験・ノウハウを有する(管理的な職務経験を有していない)女性が少ない、②家庭の仕事との両立に悩んでいる女性が多く、「ビジネスのことだけ」を純粹に考えることが難しい場合が多い、③女性起業家のロールモデルが少ないため、起業後に信頼できる相談相手や知恵を授けてくれるネットワークが少なく、孤立しがちであるという3点があがっている。

女性の起業支援を行っていて①と②について感じないこともないが、だからこそ女性向けの起業塾を実施し、そこで受講した仲間同士でネットワークを作り、お互いの苦手分野を補いあいながら、悩みを共感しながら前に進むことで、③の課題も解決できるのではないかと考える。起業した先輩が後輩起業家を支援する仕組みを作ることでより輪がひろがっていくとを感じる。

上記以外に感じることは女性の起業支援は十分時間をかけて、じっくり寄り添う必要があるという点である。IMの藤岡さんから言われた「女性は起業支援のみならずメンタルケアも必要である。だから『寄り添い支援』が重要」という言葉は忘れられない。さまざまな悩みを抱えているからこそ、心が折れそうになったときに共感し、寄り添えるかをいつも考えさせられる。また女性の起業は趣味の延長で社会課題解決につながりにくいということもあがっている。この点は強く反論したい。

前出の「パシオンTOKYO」での起業事例でわかるように、山内さんも谷道さんも中川さんも社会の課題解決につながる事業で起業をしている。「女性起業家の事業が社会課題解決につながっていない」と考える理由は、支援

する側の支援の方法に課題があるのではないかと感じる。これまでのビジネス経験の少なさや家庭と仕事との両立に悩んでいる女性が多いという女性特有の課題や悩みを支援者が理解した上で、まずはあるべき社会を言葉にするビジョンづくりから行い、「ツリー型ロジックモデル」を用いることで、社会課題解決につながると確信している。単に「アクセサリーを売りたい」「お菓子を売りたい」ではなく、どんな社会をめざしているのか（ビジョン）を聞くことでアドバイスの仕方はまったく異なる。

そういう意味では女性起業家の支援者こそ、女性起業家の課題をとらえ、的確なアドバイスを行い、じっくり寄り添う必要があると考える。男女問わず起業家だからと同じような支援を行うと女性起業家が育たない可能性があることを認識してほしい。そこで、課題はそのような寄り添い支援ができる人材が少ないことである。

## 5 起業支援専門施設と男女共同参画センターの連携

平成28年度女性起業家等支援ネットワーク構築事業 活動報告書・女性起業家支援事例集（経済産業省）によると、想定される女性の起業ステージを0から3まで4段階で表現している（表1）。起業って何？ という興味から起業してみたいと思い、起業を実現し、成長・事業拡大するという起業の段階を示した表である。それぞれのステージにスムーズに移行できるよう支援者側の切れ目ない支援が求められている。しかし現実には「パシオンTOKYO」ではどちらかと言えばステージ2、3の支援は実施しているが、ステージ0、ステージ1の潜在ニーズの掘り起しに苦慮している。それは少なからず女性の起業支援を実施している組織で同じ悩みを抱えていると思われる。

表1 想定される女性の起業ステージ

ステージ0	ステージ1	ステージ2		ステージ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

平成28年度女性企業家等支援ネットワーク構築事業  
活動報告書・女性企業家支援事例集 より

過去に「エセナおおた」で女性の再チャレンジ支援事業として参加費無料の女性向けの起業家養成講座を実施したことがある。5週連続講座であったが定員30人に対して3倍近くの応募があり、これほど女性たちに起業のニーズがあるのかと改めて気づいたほどだ。受講者は熱心で、出席率は非常に高く、受講後アンケートでは満足度も高かった。

しかし1年後に追跡調査をしたところ、残念ながら起業した人はひとりもいなかった。せっかくステージ0やステージ1の方が参加し、起業ニーズを掘り起こし、起業のきっかけづくりができたにも関わらず、その後のフォローアップが不足していたため次のステージへ支援の輪を拡げることができなかった。

とはいえ「エセナおおた」はDV防止や男性の家事・育児・介護支援、ワークライフバランスの普及等々、男女共同参画社会の形成を目的としたさまざまな事業を実施しており、年間を通じて女性の起業支援を行うことは難しい。自前でフォローアップを行うということではなく、地域の起業支援施設や団体と連携をして、次のステージにうながすよう、まさに「切れ間ない支援」が必要であったと反省をしている。

しかし「パシオンTOKYO」を開設した今であればそれが可能である。女性が行きやすく、通いながれた「エセナおおた」でステージ0やステージ1の

方々が起業講座に参加し、一歩前に踏み出すきっかけができれば、あとは「パシオンTOKYO」という女性起業支援の専門機関でフォローアップが可能となる。

私が常任理事をつとめる特定非営利活動法人全国女性会館協議会（以下、協議会）が2016年度に文部科学省の委託事業として行った「『学び』を通じた女性の社会参画を推進するグッド・プラクティス収集調査報告」で興味深い結果が出た。調査目的は、協議会の会員館（全国の男女共同参画センター84施設）に女性が学びを通して社会参画するための力を身につけ、経済活動や地域社会づくりの担い手として活躍できるように支援・育成している好事例を収集・分析したものである。予備調査で110事業が集まったが、そのうちもっとも多かった事業が「女性のための起業支援事業」であった。全国の男女共同参画センター／女性センターで女性の起業支援に関する事業を行っており、成果を上げていることがうかがえる。一方、調査結果の分析として、実践的学びや事業を継続・発展させる工夫がされているものの、「自己実現型の小規模起業に留まらない女性の起業や、経済的自立の可能性をどう探っていくか」という点は、今後の課題と言えるだろう」と男女共同参画センター／女性センター側もステージ3～4のフォローを模索していることがわかる。

このことからわかるように、全国の男女共同参画センター／女性センターが、地域の女性たちに「起業」という新しい働き方をし、興味・関心を持ってもらい、一歩踏み出せるような事業を実施する。そのあとは、本格的に女性の起業支援をしている施設や団体と連携することで、ぶち起業からがっつり起業へと変化し、地域課題解決の事業につながり、経済的自立をはかることができると確信している。

とかく女性の起業支援は時間がかかる。しかし好きなことや得意なこと、誰かに喜んでもらえることで昨日よりも今日、笑顔が増えている女性たちを近くで見ていることが今の私には何よりもやりがいにつながっている。このような貴重な経験をまさに伴走者となって一緒に走ってくれている

## II 実践の展開

JACEVOの藤岡喜美子さんに改めて感謝するとともに、「パシオンTOKYO」の入居者のみなさん、起業塾修了生のみなさんにエールを送りたい。

(さかた・しずか 特定非営利活動法人男女共同参画おおた理事長)