

特集 2024年の創業支援——女性経営者編

第5章

コロナ禍で整った創業環境

——顧客との「つながり」重視の経営へ



沼口 一幸

東京都中小企業診断士協会

1. 創業を成功させた事業者の特徴

本特集では、中小企業診断士の支援によって、女性創業者たちが創業を成功させた事例について紹介した。

支援事例に共通する取組みとして、以下の3点が挙げられる。

- ①女性創業者たちがこだわりを持って、事業を推進し、顧客との関係性を重視しながら、「共感」を勝ち取り、ファンを増やし続けていること
- ②商店街などで活躍しているほかの経営者や、地域住民との「つながり」を大切にしながら経営を行っていること
- ③創業の各ステージで、適切な時期に、信頼できる中小企業診断士の「傾聴」と「対話」により、創業者が本質的な課題についての「気づき」と、改善に向けた伴走支援を受けていること

2. コロナ禍で創業がしやすい環境に

コロナ禍においては、事業の縮小や、感染拡大防止の観点から、テレワークなどを導入し、事業を継続していた事業者も多く、契約をしていた物件を解約するなどのケースが多く見られた。

上記のような理由から、コロナ禍では物件を見つけやすくなり、国などの手厚い支援施

策により、資金調達も比較的容易になったことが創業のハードルを押し下げ、創業がしやすい環境が整ったのではないだろうか。

3. 女性創業者の増加

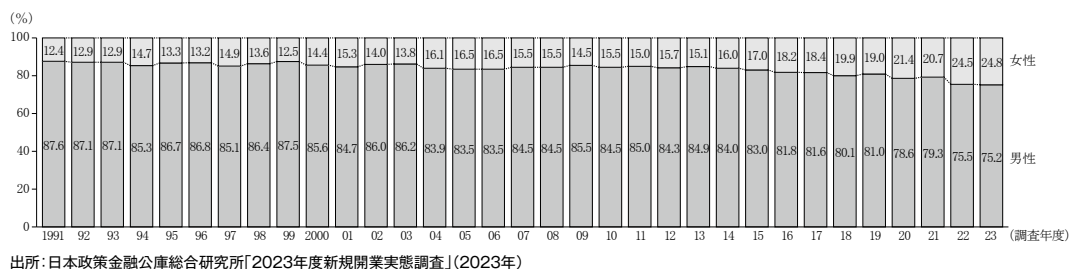
こうして創業のハードルが下がったことは、女性の創業割合が増えた要因の1つと考えられる。本特集では女性創業者にフォーカスしたが、日本政策金融公庫総合研究所「2023年度新規開業実態調査」でも、開業者に占める女性の割合は24.8%と、調査開始以来、最も高い結果となっている（図表）。

桑本香梨「コロナ禍をきっかけにした開業の実態と課題」（日本政策金融公庫総合研究所『日本政策金融公庫論集第63号』2024年）では、コロナ禍が開業の契機となった「コロナ関連開業」で、「女性」の割合が一般開業より高いことがわかった。

そのきっかけとして、「物件の入手や資金の調達がしやすくなったから」という回答が男性より目立ち、コロナ禍を女性の開業のハードルを押し下げた理由の1つとしている。

毎年開催する創業塾には、子育てや介護など自身が体験した内容を社会課題と捉え、自分と同じ境遇にある人たちを対象に、その課題解決に向けて創業をしようとする女性の参加者が多いように筆者は感じる。これからも創業を志す女性は増え、その中の一定数は創業を果たすものと考えている。

図表 開業者の性別



4. 充実した行政の支援施策

行政は「創業機運醸成」を目指し、多様な施策を継続的に実施している。特に、産業競争力強化法に基づく「認定市区町村」または「認定市区町村」と連携した「認定連携創業支援等事業者」が実施した「特定創業支援等事業」の認知度が高まっている。そして、小規模事業者持続化補助金の「創業枠」を利用し、申請を希望する創業希望者数が伸び、窓口相談や創業講座への参加も増えている。

コロナ禍では、創業への機運が徐々に高まり、認知度が向上した小規模事業者持続化補助金の「創業枠」の効果もあって、「特定創業支援等事業」を利用した創業者が増えており、創業件数が伸びる要因の1つと考えられる。

5. 中小企業診断士の創業支援の要点

創業支援では、「経営力再構築伴走支援」の理念・考え方に沿った対応が重要になる。本特集で紹介した事例では、創業者との「対話」と「傾聴」による信頼関係の構築とともに、抱えている本質的な課題への「気づき」を促す工夫を行っている。事例では、創業における各ステージで、創業者の状況を踏まえた課題解決に向けた伴走支援の実施により、事業継続の後押しを側面的に行っている。

創業者は、営業活動など「攻め」の取組みを積極的に行う半面、リスク管理など「守り」が手薄になるケースが多いように感じる。創

業支援のポイントとしては、「対話」と「傾聴」による信頼関係をベースに、創業者の状況を踏まえ、「攻め」と「守り」のバランスを重視した事業展開が可能となるサポートを行うことが大切になるのではないだろうか。

6. アフターコロナ時代の展望

コロナ禍による外出自粛やテレワーク、オンライン授業の増加などにより、人と会って話をする機会が減り、人間関係が疎遠化したことで、かえって人と人との「つながり」を求める消費者の割合が増えているように思われる。

今後、リアルでの「出会い」や「つながり」を求める消費者が増え、大手チェーン店などでは味わえない居心地の良い空間を求め、中小・小規模事業者が運営する店舗に訪れる人も増えるのではないだろうか。

アフターコロナ時代を見据えた今後の展望としては、本特集で紹介した事業者の現状を踏まえると、地域に密着した「顔」と「顔」が見える関係性の構築による「つながり」を重視した経営が、安定した事業基盤を築くことにつながると思われる。

沼口 一幸

(ぬまぐち かずゆき)

2015年中小企業診断士登録。「動機付け」を意識した、経営者に寄り添った支援を心がけ、補助金申請・経営戦略策定支援のほか、新規事業に取り組む中小・小規模事業者の支援を積極的に行っている。

