

令和6年12月4日 開催
財務省 近畿財務局 京都財務事務所

KINZAI NEWS vol.143

令和7年6月12日 掲載

女性のための起業セミナー 「好き」をかたちにする方法 ～先輩起業家が語る起業のリアル～



令和6年6月に実施した「女性のための起業セミナー」

日本政策金融公庫と共催の上、更に内容をブラッシュアップし、学生たちが起業に向けた「一歩目を踏み出す」ことを目的とした第2弾を同志社女子大学にて実施しました



1 前回企画からの学び

前回の企画

女性のための起業セミナー

令和6年6月26日



小さな店のひらき方

～「好き」や「得意」をしごとにする方法～

プログラム

1. 起業ってどんなこと？
2. ゲストとのトークセッション～女性の起業事例～
「半径200m以内の人を幸せにできるお店を目指して」
3. 自分の強みから考える起業アイデアワーク
4. 起業するために必要なステップ

概要

- ✓ 同志社女子大学キャリア支援部から「起業に興味はあるが何から始めたらいいかわからない」と起業への一歩を踏み出せない学生がいるという相談を受け、令和6年6月に中小企業基盤整備機構の認定アドバイザーを講師、大学の近隣でカフェを経営している先輩起業家をゲストとした起業セミナーを実施。
- ✓ 講師から「起業するには何から始めたらいいか」「起業について相談できる先はどこか」という起業までのステップを伝えるとともに、ゲストから生の経験談をトークセッションの中で語っていただくことで、漠然と考えていた「起業」を具体化する機会を提供。

事後アンケート

起業に関して直面している具体的な課題は何ですか？（複数回答）

起業するまでの具体的なステップがわからない

21

具体的なビジネス課題

（資金面、取引先の確保、従業員確保、製造知識等）

19

身近に起業家がおらず具体的なイメージが湧かない

14

ビジネスや商品のアイデアが思い浮かばない

13

起業について相談できる相手がいない

（支援機関、起業を目指す人同士の繋がり）

10

リスクへの漠然とした不安がぬぐえず起業に踏み出せない

7

その他

1

n = 44

起業のステップだけでなく、個別具体のビジネス課題への対応方法が分からないため、実際に事業を成功させるイメージが持てない人が多い。

さらに踏み込んで…

もっと具体的な起業のリアルな部分についても解説し、自分の「事業を軌道に乗せられる」ところまでイメージしてもらうことが「起業の一步目」の後押しになるのでは…

2 今回の企画の骨子

Target (誰を)

起業に興味はあるが
何から始めたらよいか
分からない大学生

- ✓ どんな講師が刺さるのか (講師属性)
 - 年齢が近い女性のほうが、受講者と環境や感覚が近く、トーク内容を自分と重ねて聞いてもらいやすいのでは？
 - 学生時代に起業した方のほうが、受講者が「今」やるべきことのイメージがしやすいのでは？
- ✓ 何を知りがっているのか (受講者属性)
 - 漠然とした「やりたいこと」を「ビジネス」にするために、どのようにビジネスモデルをブラッシュアップしていけばよいか
 - 人生一度きり。起業しても仕事とプライベートの両立はできるのか。

Goal (どこまで)

「起業の一步目」
を踏み出してもらう

- ✓ 本セミナーを聞いて終わりではなく、何でも
いいから自発的な「一步」に繋がりたい
 - 自分で起業について調べ始める
 - 別の起業セミナーに申し込んでみる
 - 今の漠然とした思いを本セミナーで学んだ方法で整理してみる 等
- 最初の「一步」が出れば、どんどん起業への
思いが育っていくのではないかな？

Contents (どのように)

自分でも
「事業を軌道に乗せられる」
イメージが湧く内容

- ✓ 学生時代に起業した講師のトークセッション
 - 刺さるのは起業の「リアル」な実話・生声
 - 形式的な方法論ではない、実際に起業した時の思い、目的、プロセス
 - 正解は一つではない。講師2人での掛け合いによる様々な考え方・切り口のセッション
- ✓ Slido (リアルタイム質問ツール) を用いた
会場参加型セミナーで主体性を引き出す
- ✓ 日本政策金融公庫から、起業するにあたっての基本的な知識「利益と費用の考え方」
等についてレクチャーし、ビジネスとは切り離せない「お金」の**大枠を理解してもらう**

3 今回の企画内容（第1部 全体概要）

第1部 学生時代に起業した2人による （60分） 「アイデアを形に」するためのトークセッション



株式会社 かける小町

代表取締役

小西 真由 氏



合同会社 Lápiz Private

代表

山内 瑠華 氏



香川県出身。神戸大学在学中にパーティー料理専門のケータリングサービスを起業。その後食空間を軸としたイベント総合プロデュース業を展開。現在は京都で学生起業家コミュニティの運営や、インキュベーション拠点で事業者の伴走支援に携わる。2023年より兵庫県オープンイノベーションアドバイザーを務める。

京都出身の23歳。立命館大学2年生時に、規格外などで余った野菜で絵の具を作る「学生団体ラピスプライベート」を立ち上げ、大学4年生で「合同会社ラピスプライベート」を設立。「ベじからふる絵の具」の製作販売と教育機関向けのワークショップの企画運営を手掛けるほか、農家・企業との連携にも注力している。

Contents -アイデアを形に-

テーマ1

実際起業して感じる「起業すること」

起業を志した動機のほか、やりがいや苦労、ワークライフバランスなどについて、リアルな声をお伝えし、皆様の疑問・質問にもお答えします。

テーマ2

ビジネスモデルを磨くコツ

起業へのステップや、事業成功に向けたビジネスモデルの磨き方について、体験談を交えて解説します。

日時

令和6年12月4日 15:15～16:45

会場

同志社女子大学 京田辺キャンパス 知徳館 1階 C183
（同時配信：今出川キャンパス 楽真館 地下1階 R001）



3-1 第1部 トークセッション ～アイデアを形に～

（テーマ1）実際起業して感じる「起業するということ」

- ・ 起業した背景は何？
 - ・ 学生起業に踏み切った理由、就職ではなく起業を選んだ理由は？
 - ・ 競合他社との差別化はどのように図っているの？
 - ・ 仕事とプライベートの両立はどうしているの？
- ・ 自分の好きなことを仕事にする醍醐味は？

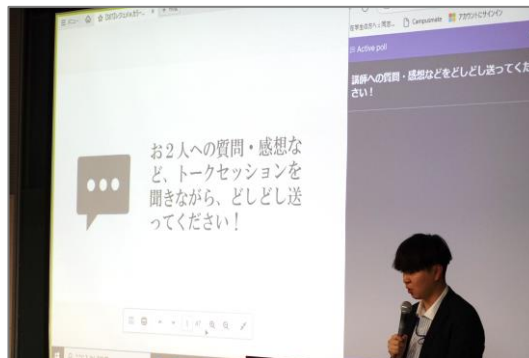


（テーマ2）ビジネスモデルを磨くコツ

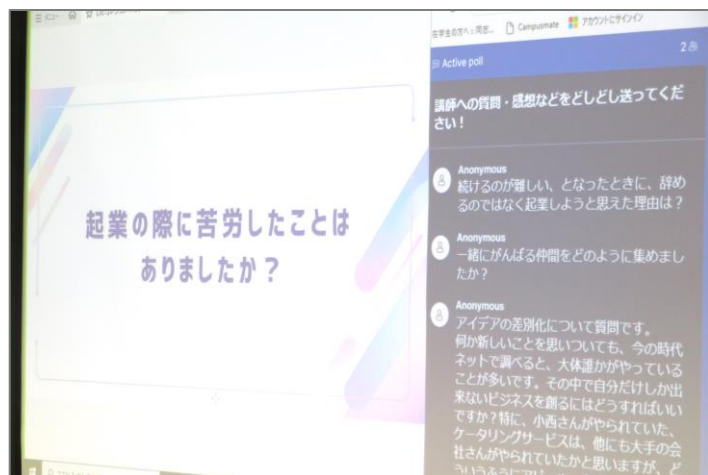
- ・ 起業するために、具体的に何からどのように準備したの？
 - ・ 会社を設立するときどこに相談したの？
 - ・ 起業するまでにどのくらい期間が掛かったの？
 - ・ 学生のうちに準備しておいた方が良かったことは？
- ・ ビジネスモデルを磨くコツは？



3-1 第1部 トークセッション ～アイデアを形に～



ライブ感溢れるトークセッション
参加者からは答えきれない数の質問が



3 今回の企画内容（第2部 全体概要）

第2部 日本政策金融公庫による起業に必要な基礎知識 （20分） 「利益と費用の考え方」「会社設立の手続き」に関する講義

日本政策金融公庫 京都支店

国民生活事業 融資第三課 課長代理

西村 美咲 氏

京都知恵産業創造の森

産学公連携推進部 主査

土橋 正裕 氏

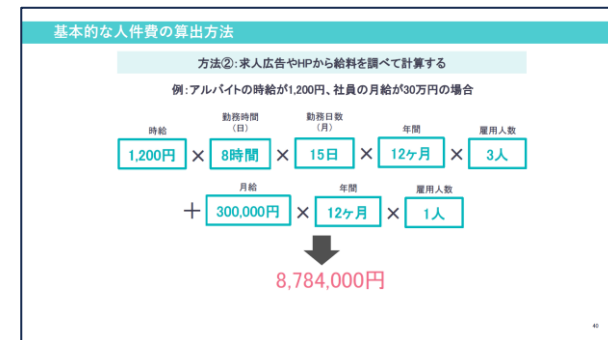
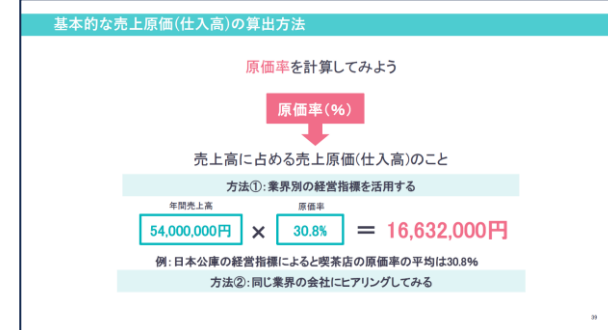
講義後に
起業イベントをご紹介
いただきました。

Contents -夢を現実に-

テーマ3

利益と費用の考え方・会社設立の手続き

資金調達の考え方や手続きの流れなど、起業・経営に必要なプロセスについて、創業支援のプロフェッショナルである日本政策金融公庫からお話します。



3-2 第2部 講義「利益と費用の考え方」「会社設立の手続き」 ～ 夢を現実に ～



「利益と費用」
起業のために考えなければならない
お金に関する現実



「起業」そのものに関する質問

- 学生のうちに準備しておいた方がいいことはありますか？
- 泥臭いエピソードがあれば聞きたいです。
- 自分の好きなことを仕事にするって、どうですか？
- 楽しい？大変？一言で言うと？お二人に聞きたいです。
- 学生時代に起業に踏み切った理由は？就職しようとは思わなかったのですか？
- なかなか一步を踏み出す勇気ができません。起業を決めた瞬間があれば教えてください。
- 続けるのが難しい、となったときに、辞めるのではなく起業しようと思えた理由は？



「ビジネスモデルの磨き方」に関する質問

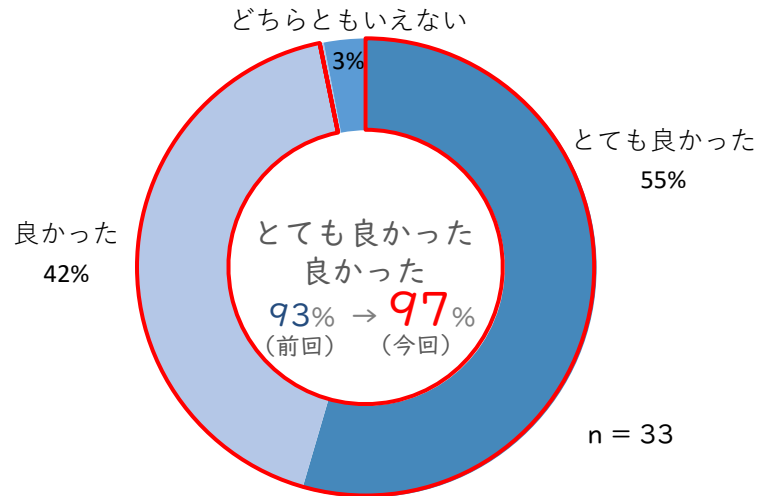
- お話を伺う中で、社会課題・顧客ニーズ・商品サービス(価値)・ターゲット選定というキーワードが出てきたと思いますが、どの順番で考えていけばよいのでしょうか？
- 何か新しいことを思いついても、今の時代ネットで調べると、大体誰かがやっていることが多いです。その中で自分だけしか出来ないビジネスを創るにはどうすればいいですか？
- 自分の強みはどう見つけましたか？

「ビジネス課題」に関する質問

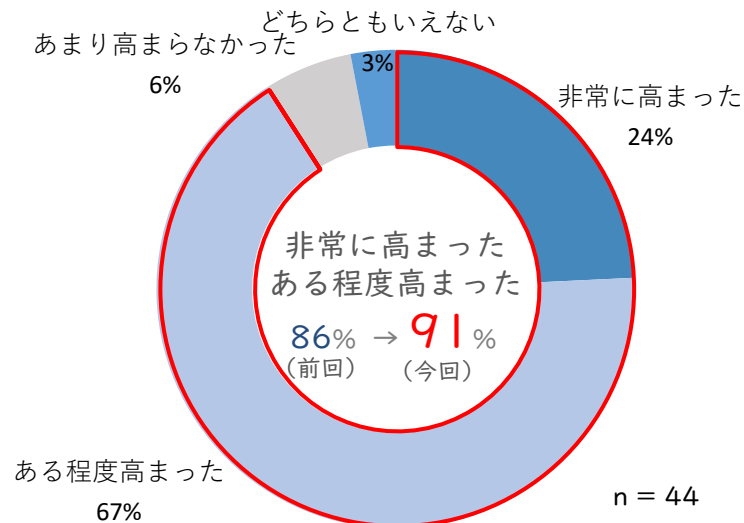
- 法人化しようと決めてから実際に法人化されるまでにはどのくらいの期間が必要ですか？
- アイデアの創出から法的手続きを行うまでにどのくらいの期間がかかりましたか？
- 法人化する時にどこに相談されましたか？
- 一緒にがんばる仲間をどのように集めましたか？
- 価格設定はどのように決められたのでしょうか？
- 経営の知識は大学のセミナーの他、どのように得ましたか？
- 会社を立ち上げるためには多大なお金が必要になると思いますが、その資金はどうしましたか？
- メディアに取り上げてもらうコツがあれば聞かせてください。
- 商品の宣伝についてSNSは何を利用しましたか？
- チラシや飛び込み営業なども必要でしたか？
- 営業戦略など参考に聞かせて下さい。

5 アンケート結果

1. このセミナーに参加して良かったですか



2. このセミナーを受講し、起業への関心は高まりましたか



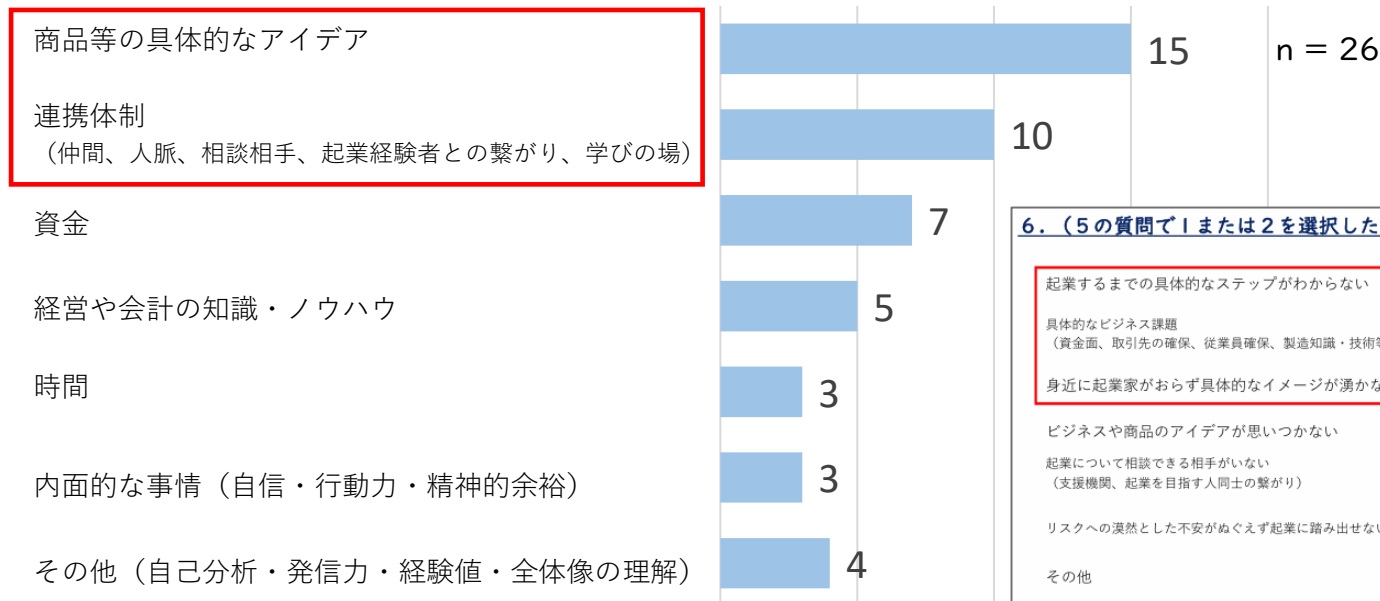
3. セミナーの感想（一例）

- 実際に起業した方の貴重なお話を聞けて、**起業の具体的なイメージが湧いたので参加してよかった。**
- 前半の起業家の実際の話はすごく分かりやすくてよかった。後半の金融の話をもっと聞きたかった。
- 学生時代に起業し、様々な活動・経験をしてきたお二人のお話を聞くことができ、非常に面白かった。**周囲とのつながりや熱意が重要なのだと学んだ。**
- 今まで行われてきた様々なセミナーになぜ参加してこなかったのだろうと思わされるほど、今回のセミナーで有意義な時間を過ごせた。2回生からのコース分けに迷っている私にとって、色々と考えさせられる良い機会になった。**KOINのトークセッションにもぜひ参加したいと思う。**
- **起業についてのイメージが前より鮮明になった。**これからのライフプランを考える上で参考にしたい。
- **分野の違うお2人が来てくださったので、いろんな例を知ることができた。**学生でも起業ができる手順などがわかった。
- 起業家の方々から、就職ではなく在学中に起業を選んだ理由や、どんな人の力を借りたか等、知りたかったことを聞くことができ、非常に参考になった。**起業までの一つ一つの選択の背景や考え方を具体的にお話いただき、悩みを整理して行動することが大切だと学んだ。**

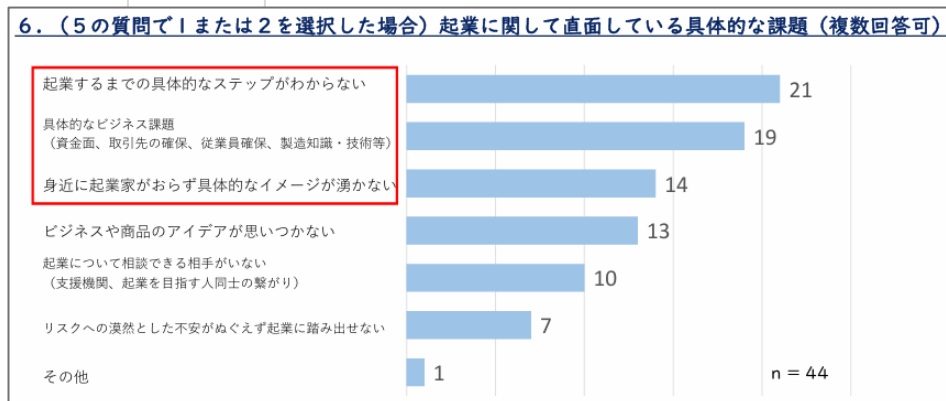
「**学生時代に起業した2人**」のリアルな話がとても好評。
「他のイベントにも是非参加したい」等、参加者が起業に対し
「**一歩踏み出す**」動機付けに寄与できたと考えられる。

5 アンケート結果

4. 仮にこの先「起業しよう」と考えた際に、今のご自身にとって足りないものを思いつく限り、出来るだけ具体的にご記入ください（記述式）。 ※記載内容から下記のとおり当局で分類（複数計上有り）



（参考）前回アンケート（選択方式）



参加者が今後「起業しよう」と考えた際に足りないと思うものとして、「商品等のアイデア」や「連携体制（仲間や人脈等）」が上位に来ており、**前回のアンケートで最多であった「起業するまでの具体的なステップがわからない」に相当する記述はその他（全体像の理解）1件のみであった。**

今回のセミナーの目標である、「事業を軌道に乗せるまでの全体像」のイメージをもってもらえたと評価。
今回上位に来ている「商品等のアイデア」や「連携体制（仲間や人脈）」に対しては、**当局のセミナーに留まらず、その後、支援機関等のイベントへ足を運んでもらえるよう、さらに強い訴求が必要。**

◆前回（R6.6.26開催）と今回を通して得られた気付きと今後の方針

- ・ 学生（卒業生含む）を中心に2回合わせて約130名の申込があったことから、**起業に関心をもつ学生は多数存在する**ことがわかった。
- ・ テレビ・新聞等多数のメディアで取り上げられたことから、女性の起業支援に係る社会的機運の高まりが感じられる
⇒**今後も継続して女性の起業を支援する取組が求められる**
- ・ 起業への関心の高さや課題認識については個人のばらつきが大きいいため、ニーズに合ったきめ細やかな支援が望ましい
⇒**段階的に高度な内容にステップアップする連続企画や、気軽に相談できる支援先とのマッチングなども有効と思料**

一層高度な内容を継続的に提供していくために、**創業支援のプロである日本政策金融公庫に事務局をバトンタッチ**。当所は支援機関として、引き続き働き方の多様性を認め活かす風土づくりに貢献していく。

財務省近畿財務局京都財務事務所
総務課企画係

TEL 075-752-1417