

start my



business

男女共同参画セミナー

主催/大子町 実施主体/NPO法人まちの研究室

はじめに

結婚・出産・介護など、女性はライフステージごとに生活環境が変わることが少なくありません。私自身、この変化への適応に悩んだ中のひとりです。

「女性の起業」というテーマなので、今回は事業構築のその時々で直面した課題のことはもちろん、主観でのその時々感情に重きを置いてお話しさせていただければと思います。

また、表には一見「成功」と認知されている実績の後ろには、その何十倍もの「失敗」実績があります。そして、失敗には共通点が多いので、失敗したことも沢山お話ししたいと思います。

皆さんにとって、ひとつでも元気になる言葉が見つければ幸いです。

もくじ

#わたしの場合 #株式会社共進舎の場合

働き方のこと。

- 01 独身
- 02 結婚
- 03 妊娠中
- 04 出産前
- 05 出産後
- 06 子どもの入園・入学

事業のこと。

- 01 個人事業主の家業手伝い
- 02 家族経営に毛が生える
- 03 個人事業主から法人へ
- 04 後継者ブランク期への準備
- 05 後継者が女性ゆえの多角化
- 06 新規事業開始/メリットデメリット

課題に対して。

- 01 事業の始まり時
- 02 開業資金の確保
- 03 経営に関する知識やノウハウ
- 04 事業に必要な専門知識やノウハウ
- 05 販売先の確保
- 06 ストレスに対して

働き方のこと。

01 独身

実家は創業三十数年の学習塾です。実家の手伝いを始めた1年目は、仕事は基本的に教室内で完結していました。月曜～土曜、午後から始業し深夜に終業して帰宅。日曜は休みかと思いきや、塾長が勝手に仕事を入れたり(笑)実家だったので「私は皆みたいに『ちゃんと』働いてない」というコンプレックスや、親への甘えもあり、なんだか不良でした。

2年目からはだんだん仕事が自分事になり、楽しくて仕事ばかりしました。自己管理もできない意志の弱い私でも「仕事に穴をあけないために」体調管理できるようになりました(笑) 塾長の無茶振りのおかげで、20代のうちに量をこなす習慣ができ、その習慣が仕事の基礎体力になりました。効率やテクニックもありますが、やっぱり圧倒的に量をこなした時に結果が出る人が多いと感じています。。

02 結婚

新婚時は、夫も私もギリギリまで仕事ばかりしていて、最初の1,2週間は電気もガスも通っていないアパートでのスタート。コンビニで買ったソーセージや卵をキャンプセットで焼き、ランプの明かりで食べたのを覚えています。この時はまだペーパードライバーで、電車で通勤しており、夫がよく駅まで迎えに来てくれました。違う家で育った者同士と一緒に暮らすって大変なんですね、よくケンカしました(笑)

独身の時は好きなだけ仕事しましたが、結婚した途端、早く帰らないといけないような気もして(笑)また今までなら生徒さんと色んな約束をしていましたが、それも悪い気がして(笑)勝手は勝手ながらに、自分の行動を制限するようになっていました。

03 妊娠中

妊娠がわかって、周りの方は喜んでくれました。私自身も嬉しく、その反面「引継ぎどうするんだろう？」「その期間はどうやって教室回そう？」「生徒さんにとっても受験の時に先生が代わるってどうなんだろう？」「保護者の方は不安になるだろうな…」「そもそも会社は生き物だから、休んで復帰した時に仕事そのままだって保証はないな。」そんなことばかりグルグル考えては不安になっていました。また、どちらも働いているので、生活費も折半しているものもあり、「休業して収入が減ったりなくなったりしたら、この支払いどうしよう」とか(笑)とにかく不安でした。運転できず、夫に妊婦検診に送ってもらうのも申し訳なく、逆に八つ当たりをしたり(苦笑)

今振り返れば、夫と妊娠・出産の時期の話し合いが出来ないうちは焦らなくてよかったというのと、共働きだからこそ妊婦検診の負担は半々にするなどお金のことも予め話し合っておけばよかったと思っています。

04 出産前

妊娠がわかってから、引継ぎ準備をしてきましたが間に合わず、「生徒さんに迷惑をかけるかも」「必要以上に会社に経費遣わせることになるなと申し訳なさでどうしようもなく。」「私が男だったら」とまで思いました(笑)また、「もし出産日が10日とかズレたら、仕事の調整どうしよう。予定日より遅れたら復帰日も遅れる…どうしたら」と気が気でなく。普段お腹がへこんでいてもやりもしない雑巾がけやトイレ掃除など、出産に効くと聞いたことは、毎日これでもかとやりました(笑)

実家に帰り、毎晩おばあちゃんと寝ました。おばあちゃんに「大丈夫よ」と言われても「他人事だから大丈夫って言えるんでしょう(泣)」と収拾のつかない事態に(汗)

焦って数学をやったり、夜は布団の中で毎晩泣いたりしていました(笑)

05 出産後

出産後、実家に帰りました。夕方になると夫が来て、子どもをお風呂に入れてくれました。子どもは可愛くて。幸せな気持ちと同時に、今日の前の授乳、おむつ、着替え、授乳、おむつ、授乳…で「いったいどうやって仕事復帰するんだろう、授乳は…」とまた不安に。ほどなく、復帰を決めた日が刻々とせまってきて、いよいよ明日から復帰という時に、子どもと離れる間の授乳のノウハウをネットで見つけました。「何とかなる！」…こんな感じで仕事に復帰。引継ぎが間に合わないうちに出産したため、最初から通常の8割で仕事をしました。体制ができて、一区切りで仕事のペースを落とせたのは子どもが1歳を過ぎてから。家族やスタッフの助けがなければ、どちらもできませんでした。

今思えば、職業人としての正義と母親としての正義がぶつかって、「すみません」「すみません」の気持ちで潰れそうでした。夕方、教室のトイレに入って肩にバスタオルをかけ、搾乳していると勝手に涙が出て、強く思った「私は母親支援をしよう」…この思いが、私の仕事のモチベーションです。

06 子どもの入園

子どもが入園すると、9時～15時は不思議と罪悪感なく動けるようになり、精神的にとても楽になりました。息子は元気で、お菓子と肉と米しか食べず、「緑色のやつ入れないで！」と(笑)お弁当は白と茶色(汗)トイレトレーニングも間に合わないまま入園。自分のダメさに言葉がありませんでした。この時も「なるべく長く働く、なるべく早く帰る」ために高速代という形で時間を買っていました。あまりお金がないのに、投じ先はほぼコレに。

もう一度言いますが(笑) 家族やスタッフの助けがなければ、本当にどちらもできませんでした。

今振り返れば、自分の変な思い込みで勝手に意地を張らなくても良かったのにとと思うのと、子どもを保育園に行かせるかどうかなど方針の部分は夫婦で話し合えると良かったと思います。現在は、今まで以上にあっちもこっちも、夫にサポートしてもらっています。

事業のこと。

01 個人事業主の家業手伝い

私の実家は学習塾で、この塾を塾長(父)と母の2人が経営していました。この学習塾の後継者として、私は拾ってもらい、アシスタントをしました(1年目何の役にも立たず)。

社会性もない世間知らずで仕事もできない私に、この塾は頑張ってお給料を出し教育をしてくれました。「塾業界は受験が終わった3月分は給与が出ないんだよ」と他塾の先生から聞いたことがありましたが、3月分も同じ額の給与をもらい驚きました。ただ、3月に売上が減ったはずなのに同じ額の固定経費があるということがどういうことなのか、この時はよくわかりませんでしたし、帳簿を見るまでは、運営を維持していくためにかかる目に見えない経費がこんなにあるとは、この時はわかりませんでした。

今思い返せば、「こんなに頑張ってるのに給料これだけ？」と、給料の原資が何なのかも理解しようとしなくて不満を言っていた自分が恥ずかしいです。

02 家族経営に毛が生える

塾のアシスタント2年目。私自身、もう仕事が楽しくて楽しくて。また、3月分の給料が普通に支給されたことに、驚いたのと申し訳ない気持ちで、「年間を通して売上が堅調になる体制を整えよう。」と策を講じ始めました。また、「頭は良くないけれど、塾の先生として大成したい！」という野望も出てきて予習をしまくりました。会計と労務も学び始めました。

この頃、塾長の反対を押し切り、塾は<プロダクトを増やす・チームで動く>戦略にシフト。売上は毎年上がっていき、チームも増え、一見成功ですが、経営資源が分散してしまう上に経費が多くかかってしまいました。塾長の創業の思いもあまり大事に出来ていませんでした。

今振り返れば、塾長はこの時「やることは絞ったほうがいい」と…まったくその通り。経営していればいい時も悪い時もあり、今回のコロナのような予測不可能な事態がふりかかることも。仕事をやればやるほど、やることを絞ること・シンプルであることの大事さを理解し始めています。

03 個人事業主から法人へ

売上は順調に伸びていましたが、その時点での体制では人員も売上も頭打ちになるのは見えていました。小さく安定しないよう、あえてバランスを崩すことに決め、全体重をかけて事業承継をするために組織改変の準備を始めました。この時、次の手を打つのに大きく影響したコンプレックスが2つあります(笑)

一つ目は<二代目コンプレックス>(笑)。「あー二代目ね。」と言われるのが嫌で。「自分なりに頑張っているんだけど…」というモヤモヤでいっぱい、家業を継ぐのが一人前でないような恥ずかしい気持ちがありました。二つ目は<個人事業主コンプレックス>(笑)。まだまだ初心でフレッシュだった頃、仕事の話をしていて「まあでも個人だからね」という響きを何度か聞いて。「個人事業主のうちの塾は、いっちょ前ではないのかな。自分はおままごとをしているのかな」と恥ずかしい気持ちがありました。

今考えると「なんじゃそりゃ！！」…です(笑)

04 後継者ブランク期への準備

結婚して、妊娠がわかって、働き方を見直さざるを得ないところにきました。組織改変をする際、現場が好き過ぎて、自分が現場に出続ける前提で体制をデザインしてしまったんです。事業承継自体5割くらい進んだ段階であり、すでに運営にも前のめりで参画していました。自分の妊娠・出産について、運営視点では「小規模事業者でカツカツでやっているのに、産休の間、どうやって現場のオペレーションと経費を回そう。」「仕事の引継ぎどうしよう」「復帰した時仕事がそのままある保証はないな」など悩みました。通常時の3倍近く人件費を遣い、期間10ヶ月を予定していた根本的な体制改変は結局25ヶ月を要しました。

この経験から、<会社>というシステムで長く事業を続けたいなら、「自分がずっと現場に張り付き続ける」前提で体制をデザインすることや、属人性に依拠した運営は避けた方がいいという結論に達しました。現場のプレイヤーではなく、プレイヤーを支える側になろうと決めました。

05 後継者が女性ゆえの多角化

とはいえ。とはいっても(笑)「仕事か家庭かって、『仕事』って切り捨てられないほど保護者の方にもスタッフにもお世話になっているし！」と未練タラタラでした(笑)

それでも限界は感じていたので、現実的に家業を継続していくため、育児と仕事が両立できる体制づくりを8か年計画で立てました。構想のあった放課後児童クラブの開設も含まれます。機をみていたところ、平成24年に子ども子育て関連3法が参議院で可決しました。可決してから2、3年以内に実際現場に下りてくると想定して、「今だ！」と新事業の準備をしました。機をつかめたら、時の利が大きく働くと思ったからです。ただし、自分や周りのタイミングではなく、あくまで事業の機に合わせ過ぎたので、色んなものをなぎ倒しました。反省です。それでもやっぱり、事業には機があり、今年始めるのと来年始めるのでは全然違うと感じています。そして、不思議と自分の条件が揃っていない時ほど、この機がやってくるようなこないような。

06 新規事業開始/メリットデメリット

新規事業を始めることには、当然メリットもデメリットもどちらもありますが、ここで最初にお伝えしたいのは、この時、会社の業態転化のタイミングと、後継者である私の出産のタイミングと、放課後児童クラブの立ち上げの商機が同時にきた、ということです。変わらざるを得ない状況でした。そして私自身の「母親支援をしよう」という気持ちが強く、メリットデメリットに関係なく「もう絶対やろう！」と。そして何よりそれを後押ししてくれる方や環境に恵まれたことは幸いでした。

今振り返ると、会社にとってのメリットは、新しい市場が開拓できたこと、事業の新陳代謝が促されたことと、天狗になっていた私の鼻がへし折られたこと。デメリットは、立ち上げにかかる様々なコストが膨大だったこと。孫子の兵法にも<辛くて苦しい時期が長く続くのはよくない>とありますが、まさにこれをやり、会社に迷惑をかけ、最初の数年は本当に疲弊しました。

課題に対して。

01 事業の始まり時

事業の機がきたら一気に動き、最初の数年は塾と掛け持ちで、ひたすらやりこみました。

最初は大コケ。放課後児童クラブ事業はそもそも塾を利用する方とは層もニーズも違うのに、誤った仮定のもと、塾と同じ時期に募集を開始。ママたちは子どもの預け先が確保できてから仕事を探すという基本的なことが抜けており、初っ端から大赤字を出しました。この事業のスタッフには辞めていただかないといけなくなり、本当に迷惑をかけました。

ここから学んだのは3つ。1つ目は、事業の始めにかかる経費は最小限にした方がよかったということ。2つ目は、あくまで責任をとる人間が最終決断をすること、多数決ではなく。3つ目は、いつの時点で予想売上の〇割に達しない場合は〇〇をやめるなど、最悪の事態も想定しておくこと。情の入った事業や人に対して冷静に判断していくのは難しいと感じています。

02 開業資金の確保

資金確保のため借り入れをしようと思い、まず事業計画書を作成しました。事業計画書は沢山の方に見ていただき、ダメ出しをもらいました。土業の先生にもサポートいただきました。

事業計画書をもって銀行へ行きましたが、断られました。今度は信用金庫へ行きました、貸してくれました。これが会社で初めての借入です。もちろん、海のものとも山のものともわからない新規事業のうえ借入実績もなく、プロパーとはいきません。証書貸付でしたが、信用保証協会へ資料を作成してくださった担当の方は大変だったと思います。お世話になりました。

資金確保は大変でしたが、この後の返済の方が私にとっては大変でした。借入を組む際に、ある土業の先生から教わって助かったアドバイスがあります、短期間で返そうとして返済計画をカツカツで組まないこと、資金繰りの想定にこの返済額を入れることの2つです。

03 経営に関する知識やノウハウ

経営に関する知識は、肌感覚で「現場にいるから知っている」つもりになっていたものや、実際転んでみてわかったもの、様々なセミナー、経営書など。

でもやっぱり、先輩方から実際学んだり、土業の先生等から学んだ方が実践に活きると感じています。一人で考え出してやるというよりは、様々な支援機関や様々な方のお知恵をお借りして助けてもらいながらやっています。

労務関係については、最初は自分でやろうと思い学びましたが、煩雑・複雑な上、定期的に制度も変わるので、やっぱりプロにお願いした方が断然いいと判断し、社労士の先生にお願いをしています。

<成功法則>はないにしても、経営の定石は一度しっかり学びたい気持ちは今もあります。

04 事業に必要な専門知識やノウハウ

どんな許認可や資格が必要なのかを、複数の自治体に問い合わせましたが、子ども子育て関連法がまだ現場に明確なルールとしては降りてきておらず、ちょうど揺れている時だったんだと思います…あまりよくわからなくて。まずは子どもサポーターの研修や、食品衛生管理者講習等を受けていきました。

制度や資格が変わる時は「2年の実績」は必要になると想定して、数年後にこの制度が降りてくる前提でプレオープン。5年間の経過措置の間に国家資格である放課後児童支援員認定資格研修を受講することができました。

ここから学んだのは、国が委員会などを設置したらそれを追いかけていくと時期が読みやすいということと、新しい制度が始まる時は前例を調べていくと参考になるということです。

05 販売先の確保

スタート時、販売先の確保に失敗しました。共働き世帯の方に来てほしいと考えていましたが、その方達がどの時期から放課後児童クラブを探すのかを把握していませんでした。また、1年目、広報費は沢山遣いましたが、集客がうまくできず本当に苦闘しました。

徐々に、通室生や保護者の方が、お友達を紹介してくださったり、そのお友達がまたお友達を紹介してくださったりして増えていきました。先生同士で「よかったですね、よかったですね」と喜んだのを覚えています。

広報でやってみて効果があったのは、イベントです。まず楽しいですし、教室や先生の顔も見えて、子どもや保護者の方とも話せて関係構築ができます。アイデアをしっかり練れば、そんなに予算をかけなくてもできるものが多いうえ、効果が高いと感じています。

06 ストレスに対して

ストレスは溜まりません。

もっと正確に言うと、ストレスを感じていることに気づいた時は、ストレスをなくそうとするのではなく、身体の状態を変えてストレスと共存することになっています。ストレスのおかげで力が出ることも。

仕事ができないのと情に流されやすいところがあり、情を切り離して決断をしなくてはいけない時が一番苦しくて。こういう時は身体に異変が出るので、断食したり、睡眠のとり方を変えて、ストレスと仲良くなります。

経営をしていれば常にオンですし、いざという時には仕事にひたすら合わせるようになるので、「ストレスはあって当たり前」と割り切っています。

そうは言っても(笑)感情コントロールは苦手で、八つ当たりしたりします。ごめんなさい。

おわりに

新型コロナウイルス感染拡大防止のため中止になったこの講演会は、実施主体の「NPO法人まちの研究室」さんや主催の太子町さん、当日出店予定だった「あっちこっちSTAND」さんはじめ関係者の皆様が準備をしてくださっていました。本当にありがとうございます。

本当に伝えたいことって言葉を見つけるのが難しく、普段伝えるのを避けがちなのですが、このたび言説化する機会をいただいたこと、読んでいただいたことに深く感謝いたします。

みなさんの事業が成功しますように！！

私も現在進行形で課題に取り組み中です、がんばります！