

女性社長4倍100万人雇用

起業



コラボラボ社長 横田 響子さん
 よこた・きょうこ 76年生まれ。99年、リクルートに入社。04年に退社後、企業支援にかかわり、06年コラボラボを創業。
 長島一浩撮影

女性社長を4倍に増やす。完全失業率5%台にあえぐ日本で、これは100万人以上の雇用創出につながると思えます。いま、女性社長の数は約6万7千人。民間調査機関、帝国データバンクによると、全社長の6%に過ぎません。それを4倍に増やせるのか。なぜ女性社長なのか。男性だと、会社の規模や収益に

「育児や介護などのハンディがあることが逆に「都合のいい時間」に、好きな場所で、得意な仕事を」「小規模でいいから着実に」などと、柔軟な企業姿勢や働き方にもつながっています。

ただ、問題もあります。起業しやすい反面、女性社長は途中で挫折しやすい。廃業率でも、男性社長を大きく上回ります。

何が問題なのか。やはり育児や介護の負担が直接的引き金になるようですが、結局は経営ノウハウや人脈の不足が要因になっている。つまり孤立から、資金調達や宣伝、販路開拓などに行き詰まってしまうのです。

私たちは、孤立しがちな女性社長たちのネットワークをつくれなにかと考えました。女性の会社に関する多彩な情報を提供するウェブサイトを「女性社長.net」を立ち上げたのは、そういう思いからです。それぞれ専門性をもつミニ企業の情報、経営ノウハウを交換し、「コラボ」(コラボレーション)協力・協業)することで、弱みを補い、伸びてほしい。

ミニ企業のコラボが広がれば、閉塞感の漂う日本経済にも新しい波が訪れると期待します。「共創」という潮流です。小回りのきくミニ企業同士がコラボし、さらに大企業とも連携し、斬新な発想による新事業をスピーディーに実現していく。そこに競争社会の一步先を行く共創社会の姿があります。

カギを握るのが女性社長です。私たちが毎年春、東京都内で開くイベント「J300」には女性社長が300人集まります。名刺交換だけで、すごい熱気。圧倒されます。

この女性社長たちの情熱を官民双方で支え、広げるべきです。事業支援セミナーを開き、助言者を紹介し、ミニ企業が国や自治体の契約を受注しやすくなる制度を導入する。こうした手立てを充実させれば、私の言う「女性社長4倍」は遠い夢なんかではありません。(聞き手・山本晴美)



女性社長を4倍に増やす。完全失業率5%台にあえぐ日本で、これは100万人以上の雇用創出につながると思えます。いま、女性社長の数は約6万7千人。民間調査機関、帝国データバンクによると、全社長の6%に過ぎません。それを4倍に増やせるのか。なぜ女性社長なのか。男性だと、会社の規模や収益に

「育児や介護などのハンディがあることが逆に「都合のいい時間」に、好きな場所で、得意な仕事を」「小規模でいいから着実に」などと、柔軟な企業姿勢や働き方にもつながっています。

ただ、問題もあります。起業しやすい反面、女性社長は途中で挫折しやすい。廃業率でも、男性社長を大きく上回ります。

何が問題なのか。やはり育児や介護の負担が直接的引き金になるようですが、結局は経営ノウハウや人脈の不足が要因になっている。つまり孤立から、資金調達や宣伝、販路開拓などに行き詰まってしまうのです。

私たちは、孤立しがちな女性社長たちのネットワークをつくれなにかと考えました。女性の会社に関する多彩な情報を提供するウェブサイトを「女性社長.net」を立ち上げたのは、そういう思いからです。それぞれ専門性をもつミニ企業の情報、経営ノウハウを交換し、「コラボ」(コラボレーション)協力・協業)することで、弱みを補い、伸びてほしい。

ミニ企業のコラボが広がれば、閉塞感の漂う日本経済にも新しい波が訪れると期待します。「共創」という潮流です。小回りのきくミニ企業同士がコラボし、さらに大企業とも連携し、斬新な発想による新事業をスピーディーに実現していく。そこに競争社会の一步先を行く共創社会の姿があります。

カギを握るのが女性社長です。私たちが毎年春、東京都内で開くイベント「J300」には女性社長が300人集まります。名刺交換だけで、すごい熱気。圧倒されます。

この女性社長たちの情熱を官民双方で支え、広げるべきです。事業支援セミナーを開き、助言者を紹介し、ミニ企業が国や自治体の契約を受注しやすくなる制度を導入する。こうした手立てを充実させれば、私の言う「女性社長4倍」は遠い夢なんかではありません。(聞き手・山本晴美)

日本では、経済物理学に理解のある経済学者が多く、研究の交流が進んでいます。経済物理学の成果を実際の政策や市場運営にどう応用すればいいのか、学問領域の垣根を超えて議論されています。そうした研究が進む先に、科学的な裏付けのある「経済政策2.0」を、世界に先駆けて実践できる可能性があるので。

従来の経済学では、ミクロの研究とマクロの研究が基本的には分かれていました。でも私は、素粒子のふるまいと宇宙の動きが同じ原理で説明できるように、人間の行動を表すミクロのモデルが正しいければ、マクロの価格変動まで説明できるはずだと考えています。

さらに時間スケールを拡大していけば、インフレーションやバブルといった大規模な現象も記述できる。そうやってミクロとマクロをつなぐとするのが、「物理学者魂」なんです。(聞き手・尾沢智史)

「菌と云えば体に悪さをす」ともあつて、菌と云えば体に悪さをす「はい菌」です。「なんで生きてる菌をわざわざ飲むのか」というところから説明する必要があつた。新鮮なうちに製品を届けるための流通網も整備されています。

「菌を売ることには可能性がありますが、おいしさをアピールして売ることにはなかりかねない。それでは、本来の目的である「菌を売る」ことから外れてしまう。値段のために品質面で妥協することできません。

海外の電器メーカーや自動車会社は、新興国の人々のニーズを徹底的にリサーチして、それに合った低価格の商品を投入し、短期で急激にシェアを拡大している。一部の日本企業も、それに追随しようと

「菌と云えば体に悪さをす」ともあつて、菌と云えば体に悪さをす「はい菌」です。「なんで生きてる菌をわざわざ飲むのか」というところから説明する必要があつた。新鮮なうちに製品を届けるための流通網も整備されています。

「菌を売ることには可能性がありますが、おいしさをアピールして売ることにはなかりかねない。それでは、本来の目的である「菌を売る」ことから外れてしまう。値段のために品質面で妥協することできません。

海外の電器メーカーや自動車会社は、新興国の人々のニーズを徹底的にリサーチして、それに合った低価格の商品を投入し、短期で急激にシェアを拡大している。一部の日本企業も、それに追随しようと

「菌と云えば体に悪さをす」ともあつて、菌と云えば体に悪さをす「はい菌」です。「なんで生きてる菌をわざわざ飲むのか」というところから説明する必要があつた。新鮮なうちに製品を届けるための流通網も整備されています。

「菌を売ることには可能性がありますが、おいしさをアピールして売ることにはなかりかねない。それでは、本来の目的である「菌を売る」ことから外れてしまう。値段のために品質面で妥協することできません。

海外の電器メーカーや自動車会社は、新興国の人々のニーズを徹底的にリサーチして、それに合った低価格の商品を投入し、短期で急激にシェアを拡大している。一部の日本企業も、それに追随しようと

「菌と云えば体に悪さをす」ともあつて、菌と云えば体に悪さをす「はい菌」です。「なんで生きてる菌をわざわざ飲むのか」というところから説明する必要があつた。新鮮なうちに製品を届けるための流通網も整備されています。

「菌を売ることには可能性がありますが、おいしさをアピールして売ることにはなかりかねない。それでは、本来の目的である「菌を売る」ことから外れてしまう。値段のために品質面で妥協することできません。

海外の電器メーカーや自動車会社は、新興国の人々のニーズを徹底的にリサーチして、それに合った低価格の商品を投入し、短期で急激にシェアを拡大している。一部の日本企業も、それに追随しようと