

トピックス

起業に利用できる資金調達制度



女性や若者、シニアの企業を支援することを目的とした融資制度

女性、若者／シニア起業家支援資金

- 申請資格：女性、または35歳未満か55歳以上の方で、新たに事業を始める方、または事業開始後約7年以内の方
- 融資限度額：直接貸し付け 7,200万円（うち運転資金4,800万円）
- WEBサイト：女性、若者／シニア起業家支援資金（日本政策金融公庫）
(https://www.jfc.go.jp/n/finance/search/02_zyoseikigyouka_m.html)



新たな事業や事業を開始して間もない方の融資制度

新創業融資制度

- 申請資格：新たに事業を始める方、または事業開始後税務申告を2期終えていない方
- 融資限度額：3,000万円（うち運転資金1,500万円）
- WEBサイト：新創業融資制度（日本政策金融公庫）
(https://www.jfc.go.jp/n/finance/search/04_shinsogyo_m.html)



この他、地方自治体等が提供している助成金や補助金はいろいろありますので、下記のサイトから調べてみるのもよいでしょう。

中小企業向け補助金・総合支援サイト：
ミラサポ plus (<https://mirasapo-plus.go.jp/>)



中小企業経営者の課題解決をサポートする最新の支援情報や事例紹介
J-Net21 (<https://j-net21.smrj.go.jp/>)



令和2年度

多様な担い手育成事業のうち
女性林業者の活躍促進のための課題解決

林野庁 令和3年3月発行

編集：一般社団法人 全国林業改良普及協会



山村で豊かなライフスタイルを描きたい、地域の魅力を発信したい・・・そんな女性の方々へ

今こそ注目したい 女性の山村起業

自分の能力やキャリアが存分に活かせて、かつ家庭等の事情にも柔軟に対応して働ける仕事があったら・・・こんなことを思う女性は多いのではないのでしょうか。まして、女性の就業の場がまだまだ少ない山村にお住まいの女性にとってはなおのことでしょう。

そんな中、注目されているのが女性による「起業」です。実際、山村資源に新たな価値を見だし起業(ここでは「山村起業」と呼びます)を行うことで、自分の理想とする働く場を獲得する女性が増えてきています。

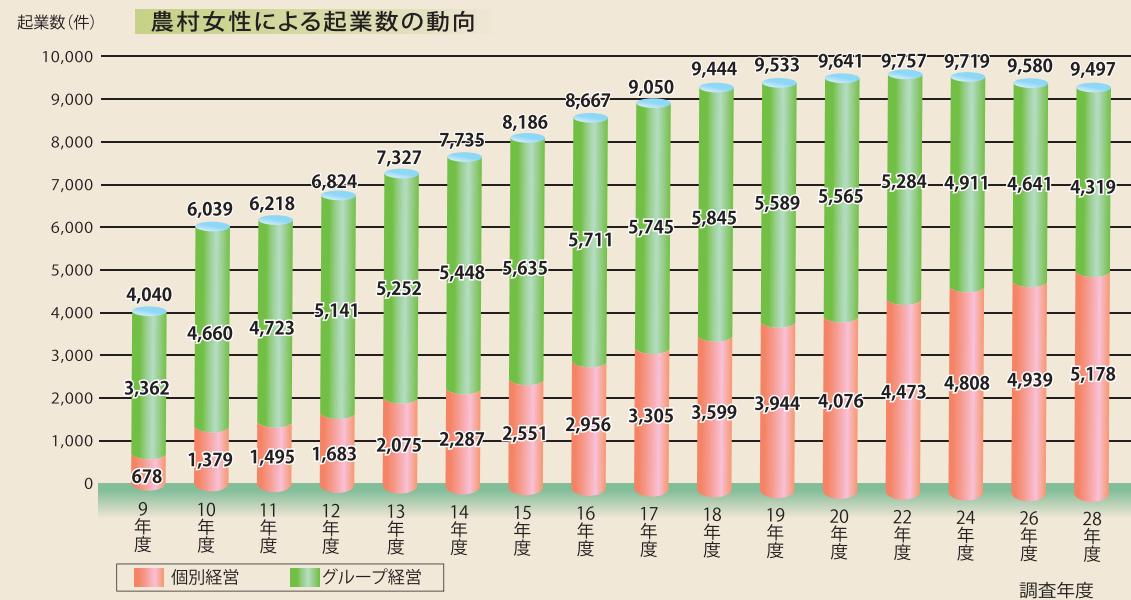
この冊子では、こうした取組に挑戦する女性たちの活躍事例を紹介しています。ぜひ、あなたも起業を通じてやりたかったことを叶えてみませんか。

山村女性にとって 「起業」の メリットとは？

「起業」で期待できる
メリットを3つにまとめました。

トピックス 増加する農村女性による起業活動

農村等に在住している女性による地域産物を活用した特産加工品づくり、産直での販売、農家レストランの経営などの農林漁業関連起業活動(女性起業)の総数は、平成28年度には全国で9,497件です。平成9年度調査に比べて2倍以上も伸びているのがわかります。



(資料：農林水産省経営局就農・女性課「平成28年度農村女性による起業活動実態調査」)

女性のライフステージに応じた 自由な働き方

結婚や出産などライフステージの変化を理由に、仕事を諦めざるを得なかった女性は少なくありません。さらに山村では家庭や地域での女性の役割はなにかと多く、決まった仕事に就くハードルも高くなりがちです。そんな方にこそ「起業」は魅力的。ライフステージに応じて働き方を自由に変えることができ、家庭と仕事を上手に両立させながら安定的な収入を得ることも期待できます。



女性ならではのビジネスで誇りと自信

林業現場など体力が求められる職種が多い山村では、女性が働く場も限られがちでした。そんな中、女性ならではの感性を活かした商品開発や市場開拓、情報発信力やコミュニケーション能力を活かしたビジネスが増えています。このようなビジネスを通じて、女性が地域で誇りや自信を持って働くことで、地域全体の活力向上も期待できます。



身近な資源が工夫次第で 収入に変わる楽しさ

山村にある身近な資源を使って、創意工夫次第で魅力的な商品を生み出し、ビジネスとして成立させている起業事例は多くあります。

身近にある資源を使って仲間と楽しみながら、顧客のニーズに応えた商品・サービスを提供していくことで、着実な収入に繋げられる魅力があります。



山村における 女性の起業タイプ



山村での女性の起業といっても、
その背景や目的、体制、規模、活動内容はさまざまです。
そこで事例から大きく3つのタイプに分類して紹介します。

タイプ
1

山村定住の女性グループによる活動 (取組事例5~6頁)

- 活動主体 (イメージ)
 - ・山村で生活している女性たちで構成された女性林業研究グループなど
- 主な活動内容
 - ・食品やクラフト商品の開発・加工・販売
 - ・料理等の提供
 - ・エコツーリズム
- こんな方におすすめ!
山村に住む女性の仲間で、地域に自生する山菜やきのこ、木の実や葉などを活かして、企画を持ち寄りながら商品開発したり、道の駅などで販売にチャレンジできる方。



タイプ
2

後継者として新たな可能性を開拓 (取組事例7~8頁)

- 活動主体 (イメージ)
 - ・林業経営者、林業事業体、製材所等の後継者
- 主な活動内容
 - ・森林整備業
 - ・木材生産
 - ・製材加工
 - ・顔の見える家づくり
- こんな方におすすめ!
林業や木材流通、加工などの事業体の後継者で、家業を活かしながら新たなビジネス展開をしたい方。女性ならではの発信力を活かした新規市場の開拓やエンドユーザーへのアプローチ、異業種交流などで手腕を発揮したい方。



タイプ
3

新たな森林・林業ビジネスの開拓 (取組事例9~10頁)

- 活動主体 (イメージ)
 - ・特定の技術・技能・資格等を持った人
- 主な活動内容
 - ・森林・林業に関連したサービス
 - ・森林総合監理士 (フォレストラー)、森林施業プランナー
 - ・森林環境教育、木育などのイベント主催
- こんな方におすすめ!
高い技能・技術、資格を持った方で、専門性を活かしたコンサルタントや指導者として、地域の新たなビジネスとして開拓したい方。



起業をするための 基本手順



起業を進めるに当たり、
どのようにアプローチしたらよいのでしょうか。
ここではその基本的な4つの手順を紹介します。

1

なぜ? (背景・目的)

なぜ起業をするのか、自分の思いをはっきりさせることが大切です。起業にはお金や時間、雇用など社会的な責任を負うことになります。起業することでどのような理想を実現したいのか。その覚悟を自分の中で改めて確認することが必要です。

2

誰に? (顧客像)

誰を対象にビジネスを描いているのか。その顧客のどのような課題や要望に応えようとしているのかをはっきりさせておきましょう。

?



トピックス 資金調達はどうするの?

事業を始めるのに十分な自己資金があれば理想的ですが、それが難しい場合は、起業のための資金調達の支援を行っている金融機関 (日本政策金融公庫、信用保証協会、銀行など) の制度融資などを利用することが可能です。また国 (中小企業庁、厚生労働省) や地方自治体の補助金や助成金を利用することも可能です (※裏表紙参照)。さらにインターネットで不特定多数の人から資金調達をするクラウドファンディングの活用も近年増えています。

3

何を? (商品・サービス)

対象となる顧客に対して、どのような商品・サービスを提供するのか。他にはない強みを探して、どのような優位性を持った商品・サービスを提供するのかを考えてみましょう。

4

どうやって? (事業形態・協力体制)

起業にはさまざまな形態があります。個人事業主や法人設立の他にも、林業研究グループなどの組織を活用した形態など、それぞれの特徴や自分がやりたいことを踏まえて選択します。また、事業開発は、加工や販路の確立、PRなどさまざまな形での支援や協力が必要になってきます。こうした協力体制を整えていくことも大事になります。

タイプ
1

自生するクロモジで 商品開発・ブランド化を

樹々の会(京都府)



樹々の会の皆さん。後列左端が一瀬裕子代表。

なぜ？(活動背景・目的)

- 京北地域で家業の林業を支えてきた女性たちが、男性と同じ立場で林業に関わりたくて京都府に働きかけ、府が開催した「女性の林業教室」を通じて平成11年3月に参加者全員で女性林業グループを結成。現在では会員数26名。平均年齢67歳、活動日数140日/年、作業人数は年間のべ700人。
- 現在の重点活動は、京都市合併記念の森での森林整備と地元の森林資源を活かしたマイタケの原木栽培、そしてクロモジを使った商品開発・販売。
- 代表の一瀬裕子さんが、京北の山を活かしてもっと盛り上げたいと考え、地元のクロモジに着目し商品化を企画。現在、会の収入源として大きな柱となっている。

誰に？(顧客像)

- 道の駅などの利用客、観光客

何を？(提供する商品・サービス)

- クロモジの葉を使ったクロモジ茶、茶葉を粉末にしたパウダー、クロモジ飴、入浴剤。今期はお香の開発に取り組み、新商品「くろもじの香り・しんしん香」を販売。



クロモジ収穫風景。



対面販売でお客さんとの交流を通じた地域PR。

どうやって？(事業形態・協力体制)

- “クロモジの葉のお茶をつくろう”とひらめき商品化を目指す。
- 行政、商工会等からの費用支援を受け、経営コンサルタントや製茶などで研修も受け、4年以上かけてクロモジの葉のお茶を商品化。
- 商品開発に当たっては、商売経験のあるメンバーで「商品開発部」を発足。商品開発後も試供品によるモニター調査を実施し、課題への対応も図っている。
- 5月中旬に自生するクロモジの葉を収穫。1週間で300kgの原料を調達し、同時並行で製茶作業も実施。
- 毎月第2日曜日は道の駅で、9月6日は「クロモジの日」として会員総出による対面販売で地域や林業をPR。
- ブランド化と販売促進を図るため、商品名は「しんしん」(身・心)で統一。また「京北の山育ち」を前面に出したラベルデザインで郷土の林業や魅力をPR。
- 主力となる「しんしんパウダー」を商標登録しパウダーのレシピ集を作成。
- 「京都京北のクロモジ商品」としてブランド化を目指し、持続可能な活動につなげている。

2020年総務省「ふるさとづくり大賞・団体賞」受賞、2020年大日本山林会「創意工夫賞」受賞



クロモジから作った商品の数々。ブランドを「しんしん」としてラベルデザインにも力を入れている。

事業化までの準備

販売促進に向けた取組

タイプ
1

地元の食を通じて 地域の活性化を

六水町林業研究会女性部・
能登町林業研究クラブ女性部

森の幸(石川県)



森の幸のメンバー。写真左は六水町林業研究会女性部・森の幸の坂本ちづる会長。

なぜ？(活動背景・目的)

- 六水町林業研究会女性部と能登町林業研究クラブ女性部は、昭和58年に地元で女性が活躍できる場として、会員相互の連携強化や増強を目指して発足。平成20年には両グループの有志で、能登の木の実などを使った商品を作って地元で販売する部門「森の幸」を結成。現在メンバーは7名。
- 「森の幸」の目的は、女性が活動できる場を提供することで、高齢化する地域を活性化し、里山里海を保全し、食を通じて能登をPRすること。

誰に？(顧客像)

- 道の駅などの利用客、観光客

何を？(提供する商品・サービス)

- 漬物物、キャラブキのほか、木の実のジャム、おやき、山菜の入ったケーキ・クッキー、森のアイスクリーム(桜・カリン・ユズ・カキ・ナツハゼ・アズ)など。



山菜加工風景。調理分担をして円滑な作業を心がけている。



安定した人気を誇るキャラブキ。



キャラブキの原料となる良質なフキを厳選。

どうやって？(事業形態・協力体制)

- 坂本会長をはじめ山菜に詳しい人や料理が得意な人などで何度も集まり、味付けや見た目など試行錯誤を繰り返し商品化。
- パッケージやラベルについて経費をかけず、消費者の手に取りやすい価格を設定。
- 売れ行きがよくないアイテムは廃番にして、新しい商品の開発を繰り返し、日々新たなチャレンジを継続。

地元産への
こだわり

- 食材は地元の良質なものを使用し手作りで提供。
- 会員自らが原材料の山菜等を収穫。



—— 起業者の想い ——

調理や味付けなど作業の役割分担により無理のない活動参加に配慮しています。定年退職を機に入会したメンバーからは「楽しくて退屈する日は1日もない。いきいきやっているから家族からも理解を得られている」という声もあるほど、会員の活動に向けたモチベーションは高いです。



地元の木の実のアイスクリームやジャムなどの製品を開発した。

タイプ
2



林業事業体を家業とする
姉妹による魅力ある林業の提案

NPO法人森林をつくる

佐藤 和歌子さん

(株)佐藤木材

佐藤 美和子さん

(佐賀県)

なぜ？（活動背景・目的）

- (株)佐藤木材は、森林経営計画策定から、立木の伐採・搬出・造林、製材所、木造建築事業まで手がける林業経営体。3代目となる佐藤英社長を含め社員は19名。次女・美和子さんは取締役として父の経営理念を尊重しつつ、後継者として会社経営に参画。
- 長女の和歌子さんは、家業を通じて森林所有者の経営意欲低下の実情を憂い、林業が魅力ある産業として受け継がれていくことを目指し、平成17年2月に「NPO法人森林をつくる」を設立（出資は佐藤木材）。森林環境教育事業のほか、全国の大学生・専門学校等の学生を対象とした「新・木造の家」設計コンペを設立当初から開催し、木造建築の設計者育成を支援。さらに国産材PR事業に力を入れ伝統的な家づくりの普及に努めており、佐藤木材の社会貢献活動部門的な位置づけとなっている。
- 原木生産から木材販売、製材、木造建築事業まで手がける佐藤木材と、伝統的な家づくりの普及活動を通じて施主を開拓するNPOとの連携により、顔の見える家づくりのビジネスモデルが生まれた。

誰に？（顧客像）

- 施主

何を？（提供する商品・サービス）

- 伝統的構法の木造住宅（年1棟のペース）



「新・木造の家」設計コンペでの審査風景。一流の審査員を招いて毎年開催されている。



NPO法人森林をつくる理事長の佐藤和歌子さん(左)と(株)佐藤木材取締役の美和子さん(右)。

どうやって？（事業形態・協力体制）

- (株)佐藤木材では、森林経営計画策定から素材生産、流通・製材・建築事業までを直接手がけることで、森林所有者と最終消費者をつなぐ家づくりの体制を構築。
- NPOでは国産木材による「伝統構法」の家づくりを希望する施主に対してアドバイスや大工・設計士などの紹介を無償で実施。佐藤木材と連携することで新たな顧客を開拓。
- 佐藤木材のネットワークを通じて、森林所有者の山林で施主に大黒柱の伐採イベントを開催し伐採を体験。さらに佐藤木材の製材所で製材も体験してもらうことで満足度の高い家づくりを提供。



起業者の想い

和歌子さん：「地域にある資源を活用して仕事と向き合える女性が多いと思います。NPOを通じて地域から情報発信ができることは幸せだと感じています」。

美和子さん：「家業の経営に女性ならではの視点を加え、若い方が魅力を感じて飛び込んでもらえる業界にしたい。そのために新たな事業化も見据えながら男女の適材適所を進めたいです」。



佐藤木材所有林での大黒柱の伐採イベント。



佐藤木材の製材所で働く女性と美和子さん。

タイプ
2

5代目女性林業家として
先祖から託されたバトンを未来へ

(株)ゆうき

野中 優佳さん

(熊本県)



(株)ゆうきの代表の野中優佳さん。林業家として若き5代目でもある。

なぜ？（活動背景・目的）

- 熊本県山鹿市で代々林業経営を行ってきた野中家。優佳さんが父の山仕事を手伝っていたころ、低温乾燥装置「愛工房」の開発者を物語にした本に出会い、林業に本気で向き合うことを決意。5代目を引き継いだ。父とともに平成26年11月に(株)ゆうきを設立。



(株)ゆうきの社員たち。中央が野中さん。現在、野中さんを含め6名。

誰に？（顧客像）

- 施主、木材製品販売業者、林業経営体

何を？（提供する商品・サービス）

- 50haの所有山林から搬出した原木
- 低温乾燥装置による乾燥材
- 乾燥材を利用した柱や梁、フローリング、置板畳
- 伐採・搬出、保育作業（林業経営体）



所有山林を活用した「森への入り口作り」を開催。

どうやって？（事業形態・協力体制）

事業化までの準備

- 家業を継ぐことを決心してから10カ月に及ぶ「くまもと緑の新規就業支援研修」に参加し林業技術を習得。
- 低温乾燥装置の開発者に指導を乞い乾燥装置を導入。

商品の強み

- 所有山林から伐採された全ての木は、近隣の製材所で製材された後、(株)ゆうきが設立当初に導入した低温乾燥装置で乾燥し、製品化。商品のトレーサビリティをPR。
- 全国でも数が少ない低温乾燥装置を導入し、木が本来持つ色、艶、粘り、芳香成分などを残した製品は、特定の客層からの根強い需要がある。
- 低温乾燥装置の開発者ネットワークを利用した商品販売を展開。

地域林業の支援者開拓

- 多くの人に林業の意義や大切さを知ってほしいと任意団体「ゆうきの森」を立ち上げ、所有山林を活用した森林ツアーを開催し、森林を身近に感じられる「森への入り口作り」を開催。



先祖から受け継いだ木を低温乾燥装置で低温乾燥し、製品づくりに活かしている。

タイプ
3

地域の民間フォレスターとして
持続可能な森林経営を担いたい

フォレスター(森林総合監理士)

山田 真弓さん

(静岡県)



天竜地域の民間フォレスターとして、広い視点で地域の持続可能な森林経営を模索している。

タイプ
3

チェーンソーによる
林業労働災害を防ぎたい

(一社)林業技能教育研究所

飛田 京子さん

(鳥取県)



(一社)林業技能教育研究所所長の飛田京子さん。林業現場に近い場所・鳥取市に拠点を移しコンサルを立ち上げた。

なぜ? (活動背景・目的)

- 山田さんは、大学では森林生態学を学び、農業高校教諭として在職中に青年海外協力隊に参加。帰国後、林業を志し、地元の森林組合や民間事業者で地籍調査や森林施業プランナー業務で活躍。平成29年にフリーのフォレスター(森林総合監理士)として独立し、浜松市内天竜地域を中心に活動を行っている。
- 目標はフォレスターとしての仕事を確立していくこと、学校教育に森林・林業を取り入れてもらい林業の理解者を育てることである。

誰に? (顧客像)

- 森林所有者、林業経営体、市民、学生

何を? (提供する商品・サービス)

- 林業経営コンサルティング(森林所有者等)
- 森林施業プランナー業務(林業経営体)
- 環境教育プログラムやイベントの企画・運営(市民)
- 地元の農林高校での非常勤講師(学生)

どうやって? (事業形態・協力体制)

事業化までの準備

- 森林組合や民間事業者で実務を通じて実践力を養い、森林施業プランナー、森林総合監理士の資格を取得。また各種の勉強会にも積極的に参加している。

フォレスター活動

- 地域の持続可能な森林経営を目指して精力的に活動。その1つが森林所有者へのサポート。森林経営計画のアドバイスとして森林所有者の境界確認や間伐による収支計算、補助金活用のアドバイスなど、これまでのキャリアを活かした支援。
- 月5回ほど林業経営体からの委託で森林施業プランナーとして業務を担うほか、地元の農林高校の非常勤講師も引き受けている。
- 浜松市森林林業未来構想会議の委員として、森林環境譲与税の活用への提言なども行っている。

環境教育活動

- MORI・IKUを主宰し、県下最大級の森林イベントである「森〇(もりまる)」を開催。また北欧発祥の森林環境プログラム「LEAF」や天竜材などを活かしたワークショップなども実施。自ら副会長を務める地元林業研究グループ「天竜林業研究会」とも連携するなど、地域の森林環境教育のネットワークの中心として活躍。



起業者の想い

フォレスターはどうあるべきかを模索しながら、准木材コーディネーターを取得したり、広葉樹について今も勉強中。「好きなことを仕事にできているので非常に充実している」とのこと。



フォレスターとしての知見を活かして、地元の森林経営計画策定などの支援にも対応。



林業研究グループ「天竜林業研究会」の副会長としても活躍。隣は会長の鈴木将之さん。



MORI・IKUが手がける森林環境教育プログラムのイベント。

なぜ? (活動背景・目的)

- 民間企業で食品・医薬品製造設備の施工、安全管理等エンジニアの仕事から、田舎で暮らしたいと思ったのをきっかけに林業に興味を持ち、縁あって東京大学大学院に進学。そこで林業での労働災害の実情を知り、研究テーマに据えて農学博士を取得。以後、一貫して安全確保・維持をテーマに研究に携わりながら、全国の林業大学校や研修機関の企画支援、講師として活躍。
- 林業技能及び安全教育カリキュラム・運用支援専門家として、拠点を東京から鳥取市に移し、夫と2人で令和2年2月に(一社)林業技能教育研究所を設立。
- 一貫して目指しているのは、林業での安全への意識を変えていくこと。そのための教育システムを創出していくこと。
- 林業という仕事に関心を持ち、女性である自分が何ができるのかを模索する中で、やりたいと強く感じたのが現在の仕事。やりがいと共に社会的意義を感じている。

誰に? (顧客像)

- 研修機関、林業経営体、国、地方公共団体



学生時代に参加した日本伐木チャンピオンシップ(JLC)では女性ながら総合12位。競技会を通じた安全技術の向上についても研究をしている。

何を? (提供する商品・サービス)

- チェーンソー作業の安全と技能教育のスペシャリストとして全国の林業大学校や研修機関での講師
- 林野庁や県の事業を通じて教育テキストの企画・執筆
- 安全・技能コンサルタント業務(社内相互教育型安全対策、作業日報の作成・運用支援、安全パトロール等)

どうやって? (事業形態・協力体制)

ネットワークやノウハウの構築

- 研究の一環で日本伐木チャンピオンシップ(JLC)などで活躍する林業技能者との交流を広げると共に、自らもJLCに参加。研究を通して、講師やコンサルタント業務等の実績を積み上げ、独自の立ち位置を築いてきた。

法人化の検討

- 公益性の高い仕事を通じて自分の夢を叶えたいことを理由に、一般社団法人として起業。
- 作業者を対象とした教育システムを創る上で、今何が求められているか、現場に近いところに拠点を持つことで見えてくるものがあるという理由で、拠点を東京から鳥取に移す。



各地の研修機関で講師として活躍する飛田さん。