

第3節 ライフイベントに応じた働き方

事例 3-2-7：株式会社ソフィットウェブコンサルティング 吉枝ゆき子氏

「夫の転勤や出産・育児等のライフイベントをきっかけに、 女性起業家等を支援するコンサルタントとして起業した事業者」

吉枝ゆき子氏は、神奈川県横浜市の株式会社ソフィットウェブコンサルティング（従業員なし、資本金 500 万円）を設立し、女性起業家や起業希望者、小規模事業者等へのビジネスコンサルティング及びウェブ制作を行っている。

大学卒業後、大手電機メーカーに就職し、東京で小学生向けの教育用ソフトの企画・開発に主体的に携わるなど IT 分野の経験を積んだ。その後、結婚を契機に、夫の勤務先である関西の営業部門に異動となった。29 歳で第一子の出産を経て復職すると、次第に子育てと仕事の両立や自身のキャリア形成に悩むようになった。

第二子出産を機に、週 3 日の在宅勤務が可能な IT 系企業へと転職し、IT 分野でキャリアを重ねた。さらに、第三子出産後、夫が静岡へ転勤になったものの、完全在宅で働く社員として仕事を続けることができた。他方で、完全在宅ゆえに、顧客や同僚に直接感謝される機会も少なく、働き続ける葛藤もあったという。こうした中で、静岡市の起業・産業支援施設「SOHO しずおか」が開設され、女性起業セミナー等への参加や、活動 PR や HP 制作等に関わるうちに、IT を活かした起業を意識するようになった。

吉枝氏が 37 歳のときに、夫の横浜市への転勤が決まると、長年勤めた IT 系企業を退職するとともに起業コンサルティング会社に転職し、さらにアフィリエイトスクールに転職した。起業支援のノウハウとネット集客の知識を積みながら、女性の起業を応援したいと強く思うに至り、40 歳で個人事業主として独立開業し、後に法人化した。

現在は、いくつかの公的な創業支援機関での起業セミナーや、個別相談、専門家派遣の依頼を受けて飛び回っている。多くの女性起業家や小規模事業者がぶつかる課題は集客であるが、事業の強みや時流に沿った売れる商品、ビジネスモデル構築を共に考え、ホームページという集客ツールを形にしていくまでのトータルな支援を行っている。ウェブ制作業務も、従業員は雇用せず、外部委託スタッフを活用しつつ一人で対応している。

「起業という働き方は、育児や介護等のライフイベントに向きあう女性の働き続ける可能性を大きく広げる。今後は、自分のノウハウを体系化し、起業塾や起業支援コース等のオリジナルなメニューで女性のチャレンジを支援したい。また、誰かを幸せにする良い商品・サービスなのに、発信力がないために知られていないものも多い。それらの発信を後押しすることで世の中に貢献することがミッションである。」と吉枝氏は語る。



吉枝ゆき子氏



女性起業塾の講師の様子