

目的・方法

調査目的：ビジネス分野における女性活躍の気運を一層盛り上げ、都内産業の活性化を図るため、女性経営者の課題や今後必要とされる施策等を可視化し、「女性経営者等活躍促進事業」において具体的な支援策を提供するための一助とする。

調査対象：「東京都女性経営者」に登録している女性経営者会員【会員数：956名 有効回答数：171件（都内：161件 都外：10件）】

調査方法：メールにてアンケートを送付し、調査画面にて無記名で回答

調査項目：①回答者の属性 ②経営状況 ③資金調達 ④経営上の課題や必要な支援 ⑤新型コロナウイルス感染症の影響

調査期間：令和4年1月6日（木曜日）から同年1月24日（月曜日）まで

結果

【回答者の属性】

- 2016年以降の創業した事業者が多い。株式会社、個人事業主の順に多い。
- 売上規模は1億円未満が8割以上。そのうち7割以上の事業者が創業10年未満。
- 業種は、サービス業が最も多く、次いで福祉・教育関係が多い。

【経営状況】

- 売上高1億円以下の事業者の9割で雇用者数が5人以下、売上高1億円超の事業者の7割で6人以上を雇用。
- 従業者数のうち女性従業者数は約7割を占める。

【資金調達】

- 借入を行っていないとした回答は約4割で、その理由は「融資は必要ない」、「事業を拡大したいと思わない」の順で多い。
- 金融機関からの借入額は1,000万円未満が最多で、その全てが売上高1億円未満の事業者。
- 投資を受けていないとした回答は9割以上で、その理由は借入と同様である一方、受けたいが知識がないとの回答も多い。

【経営上の課題や必要な支援】

- 安定的な経営には、売上規模問わず、ネットワークの拡大を課題とする事業者が多い。
- 女性特有の課題として、男性より下に見られること、出産・育児に関する事項が多い。
- 発展に必要な支援として出産・育児やワークライフバランス、多様な経営者とのネットワーク形成のニーズが高い。

【新型コロナウイルス感染症の影響】

- 新型コロナウイルスで売上減少した事業者は約6割。助成金等で対応した方が最も多い。

考察

以下、3点の検討課題が判明した。

1 事業拡大の気運が不足

- ・雇用創出のためには売上が1億円を超えることが目安。
- ・資金調達に消極的な一方で、投資は知識不足等で進んでいない。

【対策】

- ・投資に積極的な女性経営者・起業家のインタビューを掲載。
- ・投資の知識等の習得を促し、事業拡大の機運醸成に繋げる。

2 ネットワーキングの機会の提供不足

- ・売上高に関係なくネットワークに対するニーズが高い。
- ・女性経営者同士以外にも、男性経営者や業種別の交流等の需要もある。

【対策】

- ・既存のテーマ別の交流会に加え、テーマ型セミナー後に交流会を企画。
- ・需要に応じた多様なテーマごとにネットワークを企画していく。

3 女性のライフステージに応じた支援に関する広報の不足

- ・都内自治体で提供している子育て支援に関する情報が浸透してない。
- ・女性のライフステージに応じた情報のリーチのため、広報の強化が必要。

【対策】

- ・「東京女性経営者」のHPにライフステージごとに必要な情報を掲載。
- ・登録会員のメールマガジンやSNSにより必要な情報の取得を容易にする。