

しまねアントレ女子の会（仮称） 開催レポートまとめ★

**#4 勉強会「創業時における資金調達の方法」を12/20(金)に開催しました。**

[島根県信用保証協会](#)の永原さんを講師に迎えて、創業時における資金調達についての勉強をしました。信用保証協会は創業者や中小企業の方が金融機関からお金を借りるときに、保証人になってお金を借りやすくなるサポートをする公的機関です（皆さんご存知でしたか？）。島根県信用保証協会には、[女性相談チーム「エスポワール」](#)がいらっしゃって、女性ならではの観点や感性をいかした支援を受けることができます☆勉強会では、女性創業希望者の方が抱える課題や、創業準備度チェックなどを織り交ぜながら、「お金を借りること」についてわかりやすく説明いただきました。特に印象的だったのは、「お金をどうやって調達するか？を考える前に、いくら資金が必要になるか？をしっかりと見積もる」ことが重要であるというお話しでした。これは資金計画の基本ですが、事業を行うにあたっては重要なポイントだと思います。

永原さん、今回は講師いただきありがとうございました☆

（写真を撮り忘れましたが...）今回のお菓子はクリスマスシーズンということでシューレーンをご用意しました♡（画像はイメージです）

**#3 勉強会「お金をかけないでやるマーケティング」を11/29（金）に開催しました。**

PR プロデューサー二木春香さん（(株)COME TREE 代表取締役）を講師に迎えて、マーケティングについての勉強をしました。しかも、あまりお金をかけずに費用対効果の高い手法を教えてくださいました☆特に、創業間もない方や、副業としての事業の場合は、あまり高額なお金をかけることは怖くてできないですね。まずはお金のかからないSNSの活用や、お客様に興味を持ってもらえる方法など、とても参考になるテクニックや考え方を惜しみなく教えていただきました◎最後は皆でふりかえりを共有しました。

また、二木さんからは皆さんに北海道のお土産をいただきました♡ありがとうございました♡



#2 勉強会&ワークショップ「商品やサービスの価格の決め方」を 10/25 (金) に開催しました。

前回のコミュニティの参加者から、値決めについての勉強会をしたいとの意見をもらったので、第2回目のテーマとして取り組みました。

オーガナイザーのおむらから、値決めの考え方や事例を発表し、参加者全員に共有しました。その後、参加者一人一人が、何かビジネスを行うことを想定し、それぞれが価格を決めるポイントについてアイデア出しやシミュレーションを行いました。2グループに分かれ、グループごとに共有し、わいわいがやがやワークショップを行いました。参加いただいたみなさん、ありがとうございました！



#1 キックオフミーティングを 9/27(金)に開催しました。

2名の女性起業家から起業時の体験談や現在の取り組み、今後の目標などについてお話ししていただき、質疑応答を行いました。[アップルリーフ英会話](#)のウルフさん、[メイクセラピスト Tamaco.](#)さん、お二人ともそれぞれのスタイルで起業されており、当日は女性ならではの視点も交えて、多くのお話しをしていただきました。ありがとうございました！

