



## 創業者への伴走支援とシルキークレインによる女性創業を応援する取り組み

群馬県信用保証協会  
保証統括部 保証推進課 主査 多田 絵美

### 1. はじめに

群馬県信用保証協会（以下、「当協会」という。）では、県内のスタートアップ活性化を目的に「創業応援チーム」が中心となり、創業の準備段階から創業後の事業が軌道に乗るまでの間を伴走支援している。また、「創業応援チーム」の中には女性創業応援チーム「シルキークレイン」を別途編成し、女性である創業者への支援を通じて県内の女性創業機運の醸成に努めている。私が「シルキークレイン」のリーダーに任命されてからまだ2年目であるが、チームの活動には7年以上前から参加している。県内における認知度も年々高まりつつあり、最近では自治体や支援機関から「セミナーやイベントに協力してほしい」とお声掛けをいただく機会が増えている。

当協会が創業者への直接支援を開始したのは平成23年10月と、その歴史は長い。当時の「創業応援チーム」は本部の職員数名からなる少数のチームであったが、まだ金融機関との相談が進んでいない方を対象に、創業計画書策定を直接支援する取り組みを開始した。その後、10年以上にわたり創業者と直接対話しながら、支援事例やノウハウを積み上げる中で、「創業応援チーム」も適宜拡充を繰り返してきた。それらの取り組みの甲斐もあって、近年はお客さまからの直接相談や金融機関を経由した創業計画書策定支援の依頼件数が増えている。

今回は、政府が「スタートアップ創出元年」と位置付けている令和4年度現在における当協会の「創業応援チーム」による伴走支援体制と、女性創業応援チーム「シルキークレイン」による女性創業を後押しする活動の内容について紹介したい。

### 2. 「創業応援チーム」について

当協会では、一定の保証審査経験を持つ職員を部署横断的に集め、「創業応援チーム」を編成して創業支援業務に取り組んでいる。本部である保証統括部の他、各保証課（本店営業部及び全支店）の窓口「創業応援チーム」のメンバーを配置し、県内すべてのエリアのお客さまが当協会に直接相談できる体制を整えている。また、「創業応援チーム」では、創業に関する相談をいつでも受け付けており、まだ創業の準備が具体的に進んでいない段階でも気軽に相談いただける。そのため、地元のラジオ局等を活用し、金融機関や支援機関に限らず、創業に向けてさまざまなステージにいるお客さまに直接当協会を利用してもらえるような広報を行っている。

特に、創業のビジョンがある程度具体的になっている相談者に対しては、「創業計画サポートガイド」を用いた創業計画書の策定支援を行っている。このガイドブックは、平成23年度から当協会が独自に発案・編集・発行しているもので、カフェの開業を目指す一人の女性創業者を事例として、「①ホップ：頭の中にある創

## 【創業計画サポートガイド】



### 具体的な事例で創業計画書の作成をシミュレーション!

ここでは、具体的に創業計画のつくり方を事例に沿って確認しよう。  
ここでは、自分の理想とするカフェを開店するという事に向けてチャレンジすることを決意した上州商業さんの事例をもとに、創業計画書作成のシミュレーションをしてみましょう。(注:この事例は、フィクションです。事例に登場する人物・団体・名称等は架空であり、実在のものとは関係ありません。)

#### ホップ! ラフ・スケッチを描き、動き出そう!

ポイント

どんなことをしたいでしょう(業種)

大きな会社や官公庁などのオフィスビルが立ち並ぶ街角のある所に、女性がホッとできる癒しのカフェを作りたい! 製菓学校で学んだことや、趣味のカフェ巡りで得た知識が活かすべくに役立つ。

創業の動機や目的を明確にしましょう

動機-製菓学校を卒業して、大手製菓会社の営業職に就いたものの……何となく違和感のある毎日。やっぱ、自分の好きなこと、経験を活かした仕事したい!  
目的-オフィス街に女性向けのカフェを開店することで、働く女性がリフレッシュする場所を提供したい。カフェを働く女性同士が交流できる場所にした。

創業に必要な知識・技術・ノウハウはありますか

製菓専門学校で製菓技術を習得。学内の製菓コンテストで特別賞を受賞した。専門学校在学中にバリエーション豊富なデザート作りを習得した経験がある。  
大手コーヒーチェーンでアルバイト歴あり。コーヒーにも深い思い入れがある。  
カフェ巡りを趣味とし、これまで訪ねたカフェは400店。  
豆の焙煎やコーヒーの抽出方法を研究中で、開店までにオリジナルブレンドを開発予定。  
去来子作りやコーヒーには自信があるけど、経営に関する知識は自信がありません。これから経理など、計数管理の知識を勉強して経営者としての準備を進める。

創業に必要な許可や資格はありますか

人の資格-カフェのような飲食店営業を行うには、食品衛生法で定められている「食品衛生責任者」という資格が必要みたい。この資格は、食品衛生協会が研修所での講習を受けなければならない。  
お店には、食品衛生法で定められている「営業許可」を取得する必要があるみたい。  
研修所から講習を受ける必要があるけど、開店日までに許可が取得できるようにスケジュールを組み立てなくては。

### ステップ!! 具体的に詳細な設計図を描こう!!

項目	項目のポイント	創業計画書記入箇所
業種・取組形態	<p>業種: カフェ (日本標準業分類では喫茶店) フードコートとする店舗。店舗のオフィスで働く女性営業スタイル。ランチ特価メニュー。毎時開閉も廃業があると決んで、営業時間は11:00-20:00に限定。レイアウトは別添する。</p> <p>店舗の立地: 街角をオフィス街の中にあり、日中は人通りの多い賑わい。大きな企業や官公庁のオフィスが中心のため、一定の顧客層が来店する。周辺には飲食店が多くあるものの、大多数は男性が中心の店舗。競合店が女性ターゲットにしては居ない。</p> <p>メニュー-価格設定: 提供する飲食物のメニューはこだわりのあるもの。原材料などの価格(変動)と販路に受け入れられるようにバランスを考えたいと……</p> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin: 5px;"> <p>MENU</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・オリジナルコーヒー 900円 一階専用</li> <li>・インスタントコーヒー 300円</li> <li>・カフェラテ (バリエーション) 400円</li> <li>・...</li> <li>・ランチセット 800円</li> <li>・ホッピーランチセット 900円</li> <li>・スイーツセット 600円</li> <li>・...</li> </ul> </div>	A
創業(設立)予定日	お店は20××年10月にオープン予定。今はその半年前だが、お店の開業的、お金の準備も、店舗の改装工事の依頼、メニューの開発も進めたいと考えている。	B
創業形態	会社を立ち上げる。個人経営で始めるか、どうせならメルカリ・デジカメがあるみたい。運営経験があまり多くないから、私に合ったのは個人経営かな。	C
商号(屋号)会社名	お店の名前、Cafe COCOONに決めた。私の最初の文字「C」を由来にして、女性の名前でも使えるように「O」を多用する。お名前を考えた。ロゴデザインも考えている。	D
資本金	創業形態は個人経営なので「預金」はない。法人の場合は、出資者や保証人としてお金の出資が必要。私の場合は、私のお金で始めてみたいけど300万円と、私が400万円を調達して貰える。これが創業資金みたいだね。	E

業のアイデアをラフスケッチとして書き出す、「②ステップ: 検討を加えて具体的に詳細な内容に整理する」、「③ジャンプ: 最終的な創業計画書(当協会への提出用)へと落とし込む」という創業計画書が完成するまでの具体的な工程を初めての方でもわかりやすく学べる内容となっている。

長きにわたる「創業応援チーム」の運営において、お客さまに役立つ提案ができる人材は必須であるため、人材育成について工夫している点を紹介したい。創業計画の策定支援にあたっては、1人の創業希望者に対して、保証統括部と各保証課のメンバーをそれぞれ1名ずつ選出して、2名の個別支援チームを組んで対応している点だ。「創業応援チーム」は、ベテラン保証審査担当者を中心に構成されたチームではあるが、創業計画策定支援のノウハウに関しては各保証課のメンバーだけでは不足する場面もある。そのため、策定支援のノウハウを持っている保証統括部とチームを組んで支援していくことで、質の高い支援業務の提供と同時に、保証課の若手職員のスキルアップにもつなげている。

なお、後ほど詳しく記載するが、相談者が女性の場合は、女性創業応援チーム「シルキークレイン」のメンバーが計画策定支援まで対応している。

## 創業応援チームの主な業務

- ・ 創業相談、アドバイス助言、保証制度等の案内
- ・ 創業計画書の策定支援、計画に対するアドバイス
- ・ 金融機関への橋渡し、同行相談(創業者が希望する場合)
- ・ 外部専門家派遣活用の検討、提案
- ・ 他の支援機関との連携支援の検討、提案

また、当協会の支援を受けて創業を実現した創業者に対して、事業が軌道に乗るまでの間は伴走して支援できるよう、創業後のフォローアップにも力を入れている。まず、創業保証の利用者に対しては、融資実行の半年後を目安に全件現況確認アンケートを送付している。さらに、融資実行の1年後を目安に、取扱金融機関と協力して全件訪問モニタリングを実施している。フォローアップに際しては、創業後すぐに課題を抱えてしまいがちな創業者に対して、外部専門家派遣等のニーズを探り、早めの軌道修正ができるように心掛けている。過去の創業支援の経験から、創業後の数年間こそが安定した事業継続のキーになると考え、創業保証と創業後のフォローアップはセットであるという認識で取り組んでいる。

### 3. 「創業応援チーム」による 伴走支援事例

「創業応援チーム」で外部専門家派遣事業を活用した支援事例をひとつ紹介したい。

創業者であるAさんは当時、自動車整備会社に勤務し、バイクの整備やカスタムを担当していた。いままで培ってきた技術と知識を活かし、大型バイクに特化した独自のスタイルのお店を出したいと考えて独立を決意。借入を希望している金融機関を経由して当協会へ創業計画書策定支援の依頼があったため、「創業応援チーム」のメンバーがAさんと面談を行った。

当時は、主たる事務所もなかったため、当協会支店での面談となった。Aさんから創業の動機や事業の概要等をひとつと聞き取り、創業に必要な準備や心構えがある程度整っていることを確認することができた。「創業応援チーム」による支援では、最初に「なぜ、創業計画書を策定する必要があるのか」について、丁寧に説明することを大切にしている。説明を聞いたAさんは、創業計画書を策定することに前向きになり、具体的な計画書策定支援が開始した。

一般的に飲食業や美容室のような事例の多い業種であれば、当協会の職員のみで計画策定の支援をしているが、今回はバイクのカスタムショップという特殊な業態であることや、本人がアイデアのブラッシュアップを希望したため、計画策定段階で外部専門家の指導を取り入れることとした。なるべくAさんのイメージをスムーズに計画に落とし込めるよう、中小企業診断士の中でも自動車・バイク業界に詳しい専門家を当協会で選定し、派遣を実施することとなった。

1回目の専門家派遣では、まず専門家と金融機関担当者を加えた4者で開業予定地を訪問して現況を確認した後、金融機関の会議室を借りて面談を行った。Aさんから売上目標や事業のイメージを聞き取り、設備の改修や収支計画、必要な運転資金等を検討。また、直前に確認してきた開業予定地について、それぞれの立場で

意見を出し合った。

2回目の専門家派遣では、専門家から、創業計画書のアドバイスに加えて、3年間のマネープラン（簡単な資金繰り表）の提供があった。専門家は、毎月最低どのくらいの売上・粗利を必要とするのか、わかりやすく説明していた。その他にも「ホームページを開設して、実際に整備をしている様子を発信することで、新規顧客の獲得にもつながる」など、具体的なアドバイスも織り交ぜて指導していた。

2回の専門家派遣を経て創業計画書が完成し、Aさんは金融機関から融資を受けて開業することができた。Aさんからは「自分では気づけなかったことや勉強不足だったことを指摘してもらい、創業計画書をより濃い内容で作ることができた」と感謝の言葉をいただいた。

創業してから約1年後、フォローアップのために前年オープンした店舗を訪問した。ガレージには販売用のバイクが1台とカスタム作業中のバイクが6台置いてあった。前の勤務先からの紹介による仕事も一定量あり、創業後の売上は順調。創業計画を大きく上回っていた。また、専門家からのアドバイスを参考に、SNSでメンテナンス風景やドレスアップ情報の発信を行った結果、飛び込みの顧客も獲得できているとのことだった。Aさんからは「想像していた以上に自分の仕事量が多くなったので、現場作業に回せる時間が足りない。また、今のところは順調でも将来のためにリピーターや固定客を獲得していく必要性を感じる」と具体的な課題が挙げられた。当協会からは「モニタリングと助言を目的に、同じ専門家を派遣することができます」と提案し、再度外部専門家派遣を実施することとなった。

通算では3回目となる専門家派遣であるが、初めてAさんの店舗で行われた。Aさんの悩みに対して、専門家は「収益の源泉が技術力なのか、またはドレスアップに関するセンスなのか等、どの領域に強みがあるのかを見極め、自分で注力する部分と外注活用を進める部分を分ける必要がある」「飛び込み客はカスタム需要が主なので、お客さまの価値観を否定せずに理解

する姿勢が大切。予算内での対応能力と次のステップへの提案能力がリピーターにつながる」と具体的なアドバイスをしていた。Aさんは「アドバイスを参考に、事業を頑張っていきたい。将来的には工場や設備を充実させ、バイクのレストアや部品加工を効率化したい」と意欲を見せた。創業前から創業初期まで、当協会が伴走することで、タイムリーに当社の課題解決を支援することができた。

#### 4. 女性創業応援チーム 「シルキークレイン」について

「シルキークレイン」は「女性ならではの視点、感性を活かした支援をすること」や「女性経営者が相談しやすい環境を提供すること」による県内の女性創業機運の醸成を目的として、平成27年8月に結成した女性創業応援チームである。当協会の「創業応援チーム」のメンバーの中からリーダーやアドバイザーとして任命された女性職員と、保証審査担当者の中からサポーター（トレーニー期間）として任命された若手女性職員がメンバーとなり、現在12名体制で女性創業支援に取り組んでいる。

##### 【「シルキークレイン」チラシ】



先に述べた「創業応援チーム」と同様に、創業を希望している女性が県内のどこのエリアでも直接相談できるよう、各保証課の窓口メンバーを配置している他、本部には「シルキークレイン」専用の電話回線を設けて、なるべくたくさんの相談が寄せられるよう環境を整えている。

「シルキークレイン」というチーム名は、近代群馬の代表的な産業である絹産業の「絹、シルク」と、群馬県の形「鶴、クレイン」を組み合わせたもので、「女性起業家の皆さまが、しなやかに末永くはばたけるように」という願いが込められている。

令和4年2月には、この「シルキークレイン」というチーム名の商標権を取得した。取得したきっかけは、知的財産に関する支援を行っている群馬県発明協会（群馬県知財総合支援窓口）と経営支援業務で連携している中で、当協会としても商標権の重要性を認識したためである。「シルキークレイン」では「事業を行う上で大切な商標について、創業者にも知ってほしい」と考え、令和3年度、令和4年度には、当協会の女性向け創業セミナーに群馬県発明協会のアドバイザーを招き、創業希望者に向けて商標についての説明を行った。

##### 【「シルキークレイン」メンバー集合写真】



【商標登録証】



5. 女性向け創業セミナー「ガールズ創業カフェ」について

令和4年度は、9月に、女性向け創業セミナー「シルキークレイン presents ガールズ創業カフェ+online」を開催した。ガールズ創業カフェは、年に1度開催しており、令和4年度で6回目の開催となった。

セミナー名が「カフェ」となっているのは、コロナ禍前は、当協会の支援を受けて創業した飲食店を貸し切り、セミナー会場としてきた名残である。「ガールズ創業カフェ in 前橋」というように、毎年異なる地域のお店を選んで開催していたが、令和3年度からは感染症の拡大状況を憂慮して、会場を当協会本店としている。カフェで開催できないことは残念であるが、セミナーを当協会の建物内で開催することは、オンラインセミナーに取り組むきっかけともなった。セミナー前日から会場やオンライン配信の準備に取り掛かることができるため、完成度の高いセミナーを万端の準備で提供することがで

きるようになった。令和3年度以降は、会場開催とZoomを活用したオンラインとのハイブリッド形式でセミナーを実施しているが、カフェで開催していた頃と比べても参加者からの評判は良好だ。

このセミナーは、創業するきっかけづくりを目的としており、「創業に少し興味がある」程度の方でも、女性であれば誰でも気軽に参加できる内容としている。そのため募集に関しては、県内の大学、専門学校にもチラシを配布し、学生にも積極的に参加を呼びかけている。

【ガールズ創業カフェチラシ】



(1) セミナーのプログラムについて

今年度9月に開催したガールズ創業カフェを例に、セミナーの内容を紹介したい。

①創業トーク

本セミナーのメインとなるコーナー。当協会を利用して創業した3名の女性経営者をパネラーとして招き、創業に関する実体験談を披露するコーナー。今回の業種は、洋菓子店、リラ

クゼーションサロン、行政書士事務所。毎回、パネラー同士の業種が重複しないよう、気を付けて選定している。

今回の創業トークのテーマは、「創業のきっかけ」、「創業しての感想」、「受講者へのメッセージ」の3つ。司会を務める「シルキークレイン」のメンバーがパネラーに対して順番に質問し、それに答えてもらう形式で進行した。

パネラーには事前にアンケートを行い、当日用の創業トークの原稿を用意しているが、本番で原稿には書いていないエピソードを話し出す方も多し。それほど創業にける熱があったということだろう。協力いただいたパネラーからは「参加者を女性に限定しているため、本心を話しやすい」という声が多かった。

## ②創業に向けてのアドバイス

中小企業診断士による講義。あくまで入門編として、創業の準備をしていない人でも理解できる内容をお願いしている。今回は、創業計画書が必要な理由や事業をする上で大切にしたいことについて話していただいた。先生の講義は評判が良く、休憩時間になると先生の周りに熱心な参加者が集まり、先生が質問攻めに合う姿は例年恒例となっている。

## ③創業お役立ち情報

群馬県発明協会、群馬県よろず支援拠点、群馬県事業承継・引継ぎ支援センターの3つの支援機関に協力をいただき、創業者にとって有益な取り組みを紹介した。このセミナーをきっかけとして、後日、それぞれの支援機関に相談に行く参加者も多く、当協会と支援機関との連携支援にもつながっている。

今回は少し趣向を変えて、事業承継・引継ぎ支援センターのコーディネーターを招き、「後継者バンク」制度を紹介した。参加者からは「事業を始めるためには、創業だけが選択肢でないことを知れて良かった」と好評だった。

## ④交流会

セミナー終了後は、受講者同士の交流会を行った。パネラーや支援機関の方も参加し、受

講者から質問を受けたり、交流を行ったりしていた。毎年、交流会は予定の終了時刻を過ぎても、殆どの参加者が帰ろうとしない。創業を希望する女性という同じ立場の人が集まる交流会は、参加者にとってたいへん有意義な時間となっている。交流会場の雰囲気は、女性創業者達の力強さを感じるものだった。

## (2) オンラインセミナーについて

今回も昨年度に続き、会場と同時進行でオンラインセミナーを開催した。ハイブリッド形式でセミナーを開催するにあたり、工夫した点を紹介したい。

まず、オンラインセミナーには共通して、「セミナーに参加している感覚を保てず、離脱しやすい」という欠点がある。そこでガールズ創業カフェでは、単にセミナーの様子を配信するだけではなく、会場の司会者とは別に、「シルキークレイン」のメンバーからオンライン受講者専用のナビゲーター（2名）を設けた。ナビゲーターが画面の向こうで視聴している受講者に呼びかけることで、オンラインでもセミナーに参加している感覚を保てるよう工夫した。

次に、会場の休憩時間などの使い方だ。会場の休憩時間（10分間）をつなぐために、オンラインナビゲーター同士のトークコーナーを用意した。当協会における創業保証利用者のデータを分析して、創業者の年齢別や男女別の傾向を解説したり、男女による創業する業種の違いや業種別の平均保証利用金額を発表したりする内容でトークを展開した。オンライン受講者は、他の創業者がどのように創業しているのか、興味を持って視聴していた。

また、セミナー終了後の交流会が行われている時間には、オンライン受講者に向けて、「創業時によくあるQ&A」を紹介した。Q&Aの紹介は今年度初めて行ったが、受講者からは「オンライン開催最後のQ&Aのコーナーがたいへん勉強になった。会場のセミナーでもそのようなコーナーがあったら良い」という意見もあり、好評だった。

令和4年度のセミナーには、会場12人、オンライン12人の計24名の女性が受講した。女

性創業セミナーを運営する中で、一番やりがいを感じる点は、今年度の受講者が来年度にはパネラーとなって創業希望者の前で創業体験談を話すことが珍しくないことだ。実際に、パネラーとしてセミナーに協力してくれる女性経営者は、創業前に本セミナーを受講したという方が多い。本セミナーを受講して創業を決意した女性が将来成長して、次の女性創業のきっかけを作るという好循環を生み出していることこそが、私たち「シルキークレイン」が群馬県の女性創業に最も貢献できている点である。

### 【ガールズ創業カフェ】



## 6. 「シルキークレイン」による創業計画書策定支援事例

「シルキークレイン」で創業計画書策定支援を行った事例をひとつ紹介したい。

創業者であるBさんは、ガレット（そば粉で作るクレープ）専門のカフェを開きたいと考えて、飲食店で経験を積んでいた。ガレットとの出会いは都内のカフェで勤務していた頃で、その後1年間渡仏して本場のガレットを学んだとのことだった。

当協会の創業セミナーを受講したことをきっかけに、「シルキークレイン」専用の電話回線に連絡があり、面談を行うこととなった。Bさんは当時、ペーカリーでアルバイトとして勤務しながら、創業準備を進めていた。当協会の本店で面談を行った際、Bさんは「セミナーで実際に創業した方の話を聞いて、創業したいという気持ちが一層強くなった。創業計画書を策定する必要があるという話をセミナーでも聞いたが、自信がないので手伝ってほしい」と話していた。Bさんの依頼を受け、「シルキークレイン」で創業計画書の策定支援を行うこととした。

創業計画書を作成するにあたって、まずは、創業するために必要な資金や事業における資金の流れをイメージしやすいように、Bさんの事業内容に合わせて、資金繰り表を作成して提供した。資金繰り表については、どの程度お客さまが来ればよいのかイメージしやすいように、ランチ、ティータイムといった時間帯ごとの単価や客数を入力すると、自動的に売上が計算されるように設計しておいた。

数字に苦手意識があると話していたBさんが、一緒に資金繰り表を作成することで、徐々に、どのくらいの売上があれば採算が取れるのかなどを理解できるようになっていった。何度も面談をして資金繰り表を完成させて、資金繰り表をもとに創業計画書も策定した。Bさんは金融機関から融資を受けて、開業することができた。

開業して2カ月後、モニタリングのために店舗を訪問した。落ち着いた雰囲気店内には、女性グループが2組来店していた。話を聞いてみると、女性客が多いが、男性の1人客もいるという。Bさんは、「固定客を増やして、計画を達成できるように頑張りたい」と話していた。

開業して10カ月後には、Bさんのお店でセミナーを開催した。Bさんには、パネラーとして、創業体験談を話してもらったが、受講者はうなずきながら真剣に話を聞いていた。創業体験談の中では、「シルキークレイン」による支援についても触れて「不安なときに、親身になって相談に乗ってくれた。感謝の気持ちでいっぱい」と話してくれた。

交流会では、ガレットを提供し、受講者に楽しい時間を過ごしてもらうことができた。Bさんは「私がセミナーで創業体験談を話すことになるなんて思ってもいなかった。皆さんに楽しんでもらえてうれしい。お店を宣伝する機会にもなって良かった」と喜んでいた。

このような支援事例や創業セミナー等が評価され、令和4年度には、群馬県から、さまざまな分野にチャレンジする女性に対して積極的な支援を行っている団体として「ぐんま輝く女性支援賞」を受賞した。また、最近では自治体の産業政策関係部署だけでなく、男女共同参画関係部署からもセミナーへの協力依頼をいただく

等、「シルキークレイン」は女性の活躍を後押しするチームとして広く認知されるようになった。

## 7. おわりに

創業支援は、信用保証協会にとっての強みになる分野だと考えている。いつもは、どちらかといえば裏方にまわることが多い信用保証協会であるが、創業支援のステージでは、お客さまと直接関わるが多く、信用保証協会のことをよく知ってもらうことができる。つまり、創業時の不安を抱えているお客さまに寄り添い、きめ細かい支援を行うことで、信用保証協会のファンを増やすことができる絶好の機会でもある。また、創業時の支援でつながったお客さまを大切にしていくことで、将来的には地域の多くのお客さまと強い信頼関係でつながることもできる。それだけの価値がある仕事だということを常に意識して、これからも創業支援を頑張っていきたい。