

小企業経営における女性の力

フランシーヌ・ホワイトダック
カナダ

事業の紹介

- ◆ 社名: APECウィメンズ・トレード・ネットワーク
- ◆ 新しいベンチャー企業
- ◆ 代表者: フランシーヌ・ホワイトダック
- ◆ 役職: 共同創業者・CEO
- ◆ 所在地: 現在、ベトナム、チリ、カナダで運営
- ◆ 設立年: 2007 - 2010
- ◆ 従業員数: 6名(増員予定)
- ◆ 資本金: 民間資金90%、公的資金10%
- ◆ 事業内容—貿易ネットワーク: 先住民族、農村部、その他の女性の連携を促し、貿易機会を創出する

設立動機: 女性の貿易ネットワーク

- ◆ 新しいアプローチ
- ◆ 特に先住民族、農村部、へき地に住む女性の生産能力に着目して、APEC域内の女性間の貿易を促進する
- ◆ 目標
 - ◆ APEC域内に持続可能な貿易ネットワークを構築する
 - ◆ 物流の枠組みをつくる
 - ◆ 小企業がつくる製品を分類し、グループにまとめる

企業の弱点

市場に参入すること、戦略を立てることが難しい	<ul style="list-style-type: none">- 女性には輸出が成長・拡大する時期にチャンスが巡ってくる - 特に北米地域に、ニッチ市場を発見・開拓する余地がある- ネットワークがカギである
利用できる資本金が限られている	<ul style="list-style-type: none">- 事業をゆっくり拡大し、生産量を戦略的に調節する- テクノロジーを積極的に導入する- チームとパートナーシップを活用したアプローチ- ネットワークがカギである
キャッシュフローが頼り	<ul style="list-style-type: none">- 事業の構築と拡大を時間をかけて進める- 借入金がないことは悪いこととは限らない。女性という資産を構築しよう
時代が求めるデザインに合わせ、知識を変える	<ul style="list-style-type: none">- 最大のチャンス- こうした変化に柔軟に対応する能力が、小企業の成長のカギである

企業の弱点をチャンスに変えるには

小企業の特徴	特徴の活用法
地元密着	<ul style="list-style-type: none">- リソースを持たない女性にとって、労働力が唯一の資源であることが多い。女性が他の女性や家族を雇用する- 人的資源を戦略的に活用する- 地域社会を巻き込み、経済基盤を構築する- 社会のセーフティネットを強化し、女性のための機会を創造する
生産量・生産力が非常に小さい	<ul style="list-style-type: none">- ブランド商品、高級品を生産する- 知的財産を資産として活用する、または地域の財産として共有する- 消費者は何を求めているのか？ 環境にやさしい経済を求めている。小企業はこのニーズに応えることで、成長のチャンスをもものにできる- 手作り商品, フェアトレード品など

解決策：特定の市場に参入する チャンスを築く

◆ 市場開拓の条件

- ◆ 商品が、「高価格帯の商品」か、特殊な市場を求める高級品である
- ◆ その商品が地元の市場で飽和状態にある
- ◆ 地域経済の外部に提携できそうな相手や、何かしらの市場同盟に参加する機会がある
- ◆ 商品のブランド設定や潜在力が、生産国の経済の評判に強く結びついてる

哲学と原則

- ◆ バランスのとれた成長
- ◆ 包括的成長
- ◆ 起業家精神
- ◆ 環境にやさしい成長
- ◆ イノベーション

目指す成果を達成するための戦略： 女性を知ろう

- ◆ 商品を選別し、配布する(既存商品に近いもの)
- ◆ 販売窓口となるベンチャー企業を探す
- ◆ 戦略的な地域・ターゲット層を探す（例：特定のコミュニティ、特殊な市場やニッチ市場、テクノロジーに明るい若い女性など）
- ◆ 様々な経済圏に住む有能で経験豊かな女性たちに協力してもらう
- ◆ 女性が価値の連鎖へもっと参加できるように訓練する

目指す成果を達成するための戦略： 商品の選別

- ◆ 女性が求めている市場のタイプ
- ◆ 特定の市場での特定の商品に対するレディネス
- ◆ 特定の貿易ネットワークに参加できる可能性
- ◆ 商品の総合的潜在力（例；他の先住民の居留地や農村にある販売機会を合わせたもの）
- ◆ 販売窓口となってくれそうな企業との間に現存する、もしくは生まれつつある機会

戦略: 前進するために

- ◆ 女性同士がビジネス関係を構築する機会を創造する
- ◆ 女性MEsが海外向け価格設定や商品の流通を行うために必要なトレーニングを提供する
- ◆ 商品の選別に重点を置いた環境調査を行う
- ◆ 販売の潜在性と機会のある場所の特定に役立つ市場開拓条件を明確化し、標的とする
- ◆ 小規模な活動を通じてテスト市場をつくり上げる

女性のビジネスのやり方

女性が経営する事業の特徴

- ◆ 地域社会に深く関わっている
- ◆ 自分が企業組織の中心になって働く
- ◆ 管理できる範囲で拡大
- ◆ 人間関係を重視
- ◆ 積極的なネットワークづくり
- ◆ 人間関係を通じたつながり
- ◆ 他の女性経営者から助言やメンタリングを受ける

小企業を経営する女性たち- その全体像

- ◆ 調査によって、小規模な事業や家内工業に成功した女性たちは、次の成果を手に行していることが分かった。
 - ◆ 収入と財産の増加
 - ◆ 貧困からの脱却
 - ◆ 自分と子どもの学歴
 - ◆ 健康、きれいな水、清潔な環境、予防接種
- ◆ 地域社会へ影響力
- ◆ 女性が参加することで、バランスのとれた成長が実現し、経済的な格差が減少し、次の点が向上する。
 - ◆ 中小企業支援へのアクセス
 - ◆ 社会のセーフティネット
 - ◆ 他の女性たちやその家族のための機会創造

ありがとうございました

Megwetch (先住民の言葉で
「ありがとうございました」)

フランシーヌ・ホワイトダック

francine@whiteduck.com

819.776.1116