

第1部

アジア・太平洋地域で輝く 「架け橋女性」



本報告書に登場する「架け橋女性」一覧

表中の色分けは事業ステージ（青が「創業期」、オレンジが「事業確立期」、黄色が「成長拡大期」）を示す。
 なお、事業ステージの分類は、ヒアリング調査の対象となった女性起業家ご自身の判断によるものである。
 No.は、各架け橋女性の掲載ページの左上の番号と対応している。

No.	氏名（敬称略）	業種	主な活動国	頁
1	八田 飛鳥 Asuka Hatta	小売（野菜・加工品）	インド	4
2	菊地 恵理子 Eriko Kikuchi	サービス（人材派遣）	日本、アジア	6
3	大沼 葉夏 Yoka Onuma	サービス（広告）	インドネシア	8
4	山下 彩香 Ayaka Yamashita	製造・サービス（デザイン）	日本、フィリピン、 ミャンマー	10
5	ノリマ・HJ・アーマッド Norimah HJ. Ahmad	サービス（マッサージ）	マレーシア	12
6	西尾 亜希子 Akiko Nishio	サービス（語学学校）	マレーシア	14
7	シオン・ウィリー Siong Wee Li	サービス（宿泊）	日本	16
8	白木 綾音 Ayane Shiraki	サービス（音楽学校）	中国	18
9	熨斗 麻起子 Makiko Noshi	製造（飲料品）	中国	20
10	チャン・ソンウン SungUn Chang	製造・販売（電気機械器具）	日本、韓国、米国	22
11	イ・ジョンファ Jung Hwa Lee	製造・販売（衣料）	韓国、中国、ベトナム	24
12	ギータ・ウォルフ Gita Wolf	出版	日本、インド、韓国、 欧州、英国、米国、豪州他	26
13	ハンナ・ケラフ Hanna Keraf	製造・販売（繊維製品）	インドネシア	28
14	リン・リー Lyn Lee	小売（食品）・飲食	シンガポール、中国	30
15	フローレンス めぐみ Megumi Florence	小売（飲料品）・サービス （コンサルティング）	シンガポール、日本	32
16	リー・メイリン Lee Meiling	小売 （ギャラリーショップ）	シンガポール、日本	34
17	パサウイー・タパサナン・コダカ Passawee Tapasanan Kodaka	製造・販売（衣料等）	タイ	36

18	嶋田 美由紀 Miyuki Shimada	製造・販売（寝具）	タイ、日本	38
19	ジェラルディン・S・バトゥーン Geraldine S. Batoon	サービス（経営コンサル）	日本、フィリピン	40
20	荻野 みどり Midori Ogino	輸入・卸・小売（食品）	日本、中国、フィリピン、 インドネシア、タイ、米国	42
21	帝羽 ニルマラ 純子 Teiba Nirmala Junko	サービス（経営コンサル）	日本、インド	44
22	福嶋 登美子 Tomiko Fukushima	製造・サービス（食品）	日本	46
23	長谷川 峰子 Mineko Hasegawa	輸入販売（衣料）	日本	48
24	ソン・シャオウェイ Sun Xiaowei	卸売 （建設材料・産業用機械）	日本、中国	50
25	城宝 薫 Kaoru Joho	サービス（情報）	日本	52
26	山田 麻樹 Maki Yamada	輸入販売（食品、雑貨等）	日本、フィリピン	54
27	有川 凜 Rin Arikawa	販売・サービス（企画）	日本、インド	56

○ 架け橋女性が活躍する国々



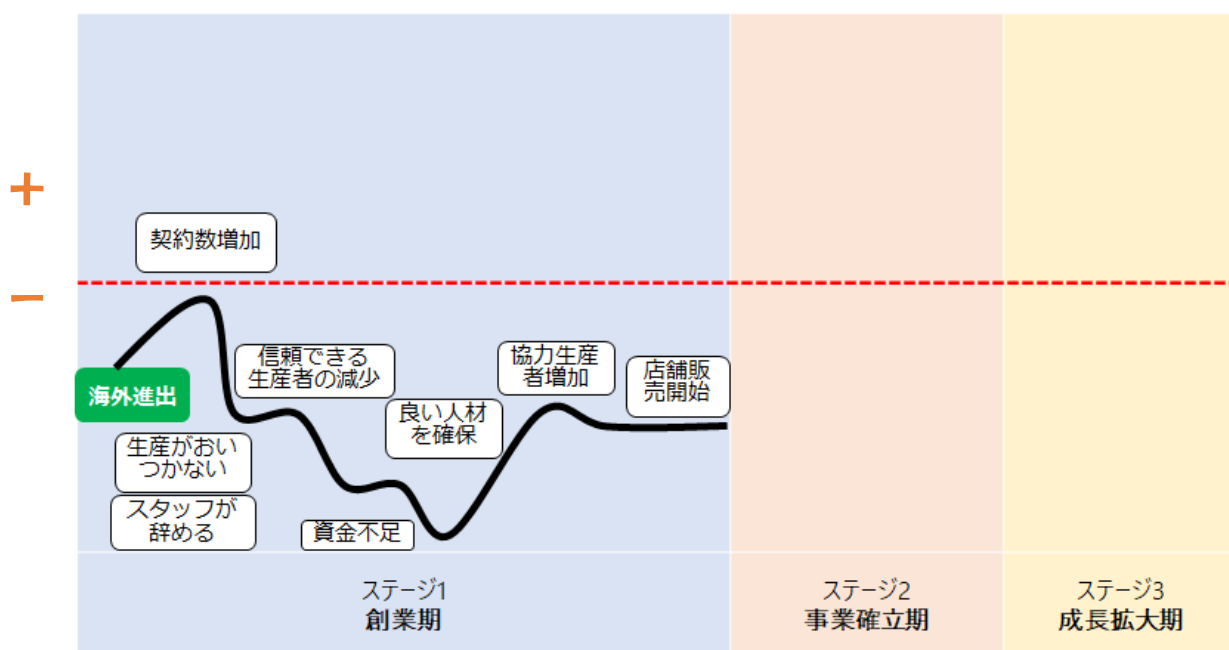


はった あすか 八田 飛鳥 さん

HASORA Organic India Pvt. Ltd. 共同代表

千葉県出身。アメリカカリフォルニア州立大学卒業後、起業家支援会社で社会起業家支援プログラム等の担当を行う。その後、インドに渡りリクルートインド法人の立ち上げに従事。2016年に双子の姉と HASORA を設立。インドの「食」環境に変化を起こすことが目標。モットーは“Be the change you wish to see”。インド・グルガオン在住。

八田さんが起業/経営で直面した課題とその克服方法



「後悔しない生き方がしたい」

- 私は、学生の頃から起業に関心がありました。インドで働いている双子の姉を訪ねた際、インドには不便な事が多く、この不便さの解決がビジネスチャンスになると考え、起業するならインド！と決めました。まずはインドのことを理解する必要があると考え、インドで就職し、インド流の仕事の仕方を学びながら、インドで戦っていけるように準備をしました。なかなか起業に踏み出せなかったのですが、最愛の祖母が突然他界したことで、人生短いのだから、後悔しない生き方をしたいと強く感じました。

「安全で健康な食を通じて人々の生活を豊かにしたい」とインドで起業

- 祖父母は、山梨で野菜や米を栽培していて、食の大切さを子供の頃から教えてくれました。インドの野菜は、農薬のためか、香りがなく、1週間置いておいても腐らないのです。当時、インドでも健康や安全な食品に関する意識が向上しつつあり、ニーズがありました。一方で、農村部では、農作物を高く販売できず貧困から抜け出せない現状がありました。それなら、安全な食を手に入れた消費者と、少しでも高く野菜を販売したい生産者をつなげる仕組みを作ろうと考え、契約農

家で生産された無農薬野菜や果物をデリバリーするビジネス「HASORA」を始めました。

信用できる最新情報が入手できないインド

- 会社を設立し法人化するにもインドには外国人のビジネスを規制する制度があり、また、法律や基準が頻繁に変わるため、信用できる情報を得るのに本当に苦労しました。日本ではすぐに入手できる情報も、インドでは確認する度に内容が異なり、一筋縄にはいきませんでした。

「人」とのつながり、信頼関係こそが宝

- 困った時に助けてくれたのは、日本人の先輩起業家でした。個人での情報収集には限界があり、日本人同士のつながりは、最も信頼でき、有効な情報源となっています。



HASORA の仲間たち

- 会社を成長させるためには、チーム作りが最も重要だと思っています。創業期の会社はどうしても高い給料は払えないので、従業員の定着率が低くなります。私達は、会社のミッションを積極的に発信するようにしています。そうすることで、共感して一緒に働きたいと思ってくれる人が少しずつ集うようになりました。
- インドでは「99%の人が無農薬野菜は信用できない」と思っているというデータがあります。その中で、HASORA の商品は日本人が提供しているから安心、品質が良いと評価してくれる方もいます。そういった信頼に応えるためにも、HASORA と同じ志をもった契約農家さんを選別し、より良い商品と一緒に作っていけるよう農家さんのモチベーション作りを大切にしています。

海外起業は、支援スキームが受けにくい

- 創業期の会社は資金、ネットワーク、メンタリングなど様々な支援が必要です。日本にもインドにも支援プログラムは様々あります。でも日本のスキームを活用するためには、日本での法人登録が条件となることが多く、インドもスタンドアップ・インディアなど、複数の起業家支援スキームがありますが、外国人は支援対象になっていないことが多いため、海外で起業する人向けのスキームがあるといいと思います。

Facebook や Uber のような存在に

- Facebook がコミュニケーションの方法を変え、Uber が利便性を変えたように、HASORA はインドの食文化に変革を与える存在になりたいと思っています。そんな思いを貫けるビジネス環境、そして13億人という大きく・多様なマーケットがインドの魅力です。起業して2年、まだ苦しい時期ですが、姉や社員と共に新しい価値を提供し続けたいと思っています。

次世代へのメッセージ

- 世界中には沢山の可能性とチャンスが広がっています。どこで、何を、誰とするかで、人生は大きく変化します。自分が最もエキサイティングだと思える場所を選んで、一歩踏み込んでみてください。海外での起業は苦労の連続ですが、日本にはないチャンスがあります。会社のミッションを達成するために、どの国のどの市場でいつのタイミングが良いのかを見極めてください。また、信頼できる現地パートナーがいるかも重要です。海外進出を検討しているのであれば、早い段階でその国に実際に行き、可能性を検討されることをお勧めします！

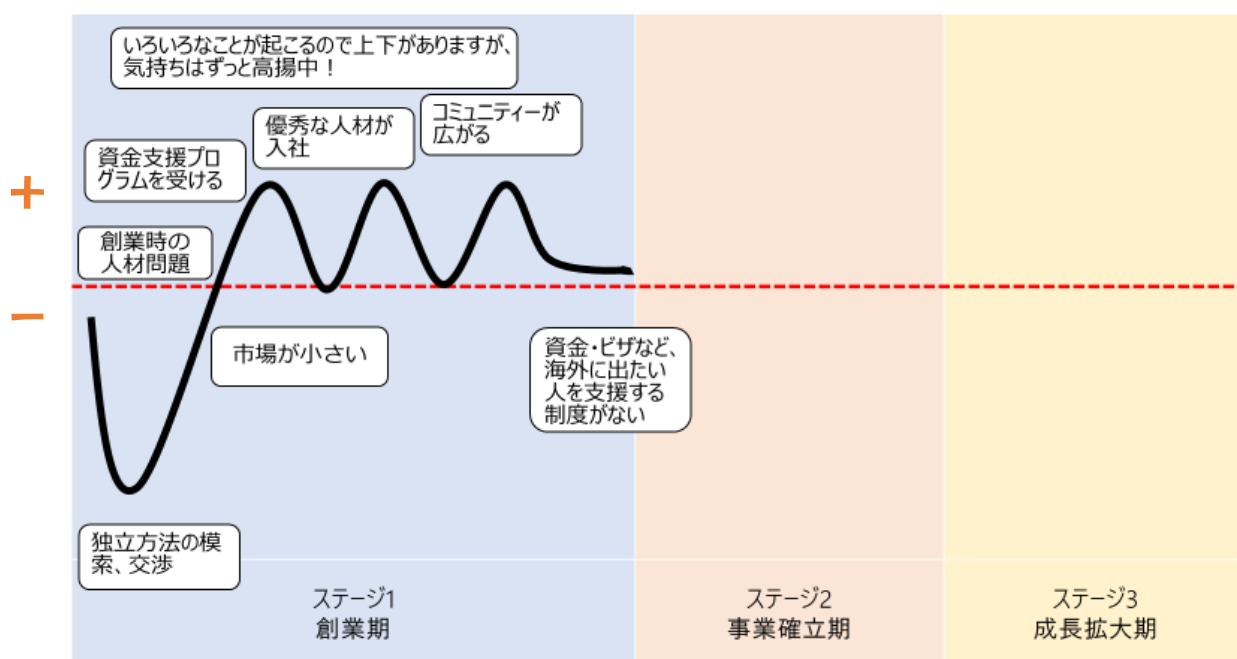
国	インド
会社名	HASORA Organic India Pvt. Ltd.
業種	小売（野菜・加工品）
事業内容	有機野菜や加工品の販売
ホームページ	http://hasora.in/
SNS	www.facebook.com/hasora.in/



きくち えりこ
菊地 恵理子 さん
タイガーモブ株式会社 代表取締役

次世代リーダーの養成を目指しアジア新興国中心に 35 か国へインターンを送り出す。世界 35 か国に 250 以上のパートナーを持つ。2017 年、全国商工会議所女性会連合会の女性起業家大賞スタートアップ部門特別賞受賞。EY 新日本監査法人主催、EY Winning Women 2018 ファイナリスト選出。モットーは "No time for hesitation! (迷っている暇なんかない!)"。

菊地さんが起業/経営で直面した課題とその克服方法



若者を世界へ!

グローバルな次世代リーダーを養成

- 大学卒業後人材採用コンサルティング会社に就職、2 年目から海外事業部を立上げ、海外インターン支援事業を開始、3 年で約 600 人を海外に送り出しました。日本の「グローバル人材・企業」に対する考えはばらばらで、「グローバル企業」を目指すと言いつつ結局何もしない。それなら若い人がどんどん海外に出て、個々が経験を積んで強くなればいいと思いました。
- 会社での仕事は楽しく、とても満足していましたが、ある日、時代を代表するような勢いあるベンチャー企業の社長さんの対談を聞いて、スピード

感を持って世の中にインパクトを出しながら事業を発展させていて、純粋に格好良い! と衝撃を受けました。一方自分はどうなのかというと、スピードも遅く、自分の枠の中で満足していたと思い、海外インターン支援事業を発展させるため、勤めていた会社からの独立を考え始めました。

起業前のハプニング

- どのような形で独立するのか、会社も私も初めてのことであったので、交渉に長くかかりましたが、最終的にパートナーという関係に落ち着き、それまでのクライアントを新会社に引き継ぎることになりました。顧客開拓を含め、全てゼロから立

上げる覚悟でしたが、新会社でも多くのクライアントが継続してくださり、大変有り難かったです。

- 起業のために集まったのは、経験豊富な会社員の方、学生と私の3人でした。会社員の方は、会社をやめてタイガーモブの仕事に専念する予定でしたが、タイガーモブを会社として登記して1週間後、今の会社とタイガーモブを兼業で続けたいという申し出がありました。覚悟の面と一緒にやっていくことは難しいと判断し、新たに前職と一緒に仕事をしていた学生にインターンとして加わってもらい3名で創業しました。
- 数字が苦手なので会計など不安がありました。起業するからには、財務も全部自分でできなければいけないと思っていたのです。でも、メンターの言葉から、無理せず得意な人に任せればいいのかということがわかりました。今は優秀な人材が財務をしっかりやってくれています。

大勢の人に助けられて

- 思いがけない始まりでしたが、その後は多くの方に助けていただきました。資金面では、母の取引先の金融機関の方から、東京都の女性・若者・シニア創業サポート事業の融資を紹介してもらい、融資が受けられました。10回ほどの面談があり、利子率3%、3年据え置き、10年返済という優遇条件で資金が借りられます。
- 知人のオフィスやYahoo!Japanの「LODGE」というオープンコラボレーションスペースを無料で使わせていただいたり、また別の方からオフィスの備品を譲っていただいたりと、大勢の方にサポートしていただいています。

人とのつながり：コミュニティを作る

- 仕事柄、起業家や大学生のネットワークが広がります。オフィスのスペースで大学生が自主的にプレゼンを企画することもあります。
- この仕事を通じて一体感や高揚感のあるコミュニティを作っています。つながること、シナジーを生み出すのが、我々が運営するコミュニティの役割だと思っています。現在、世界35カ国250

か所のパートナー、そして累計1,600人以上の方を世界へ送り出したという実績があり、コミュニティのメンバーも続々と増えています。



タイガーモブのコミュニティの仲間たち

- メンターも大事です。①無条件で支援してくれる人、②視座を上げてくれる人（誰を幸せにしたいのか？などコアに関わる問いかけをしてくれる）、③決意を後押ししてくれる人、を持っていることが大事です。自分の思いを話すことで応援してくれる人も増えてきます。

次世代へのメッセージ

- 実行するのみです。考えている暇はありません。迷うぐらいなら行動しましょう。
- 桃太郎理論で、一緒に起業する人を3人みつけましょう。3人みつけたら、会社名・創業日・事業内容を決めましょう。困難であるほど面白いはずです。私は女性だから不利だと思ったことはありません。立場や状況を逆に利用できることもあります。女性に特化した支援プログラムもあるので上手に活用しましょう！

国	日本
会社名	タイガーモブ株式会社
業種	サービス（人材派遣）
事業内容	海外の企業へのインターンシップ、法人海外研修など
ホームページ	https://www.tigermov.com/
SNS	https://www.facebook.com/team.tigermov/

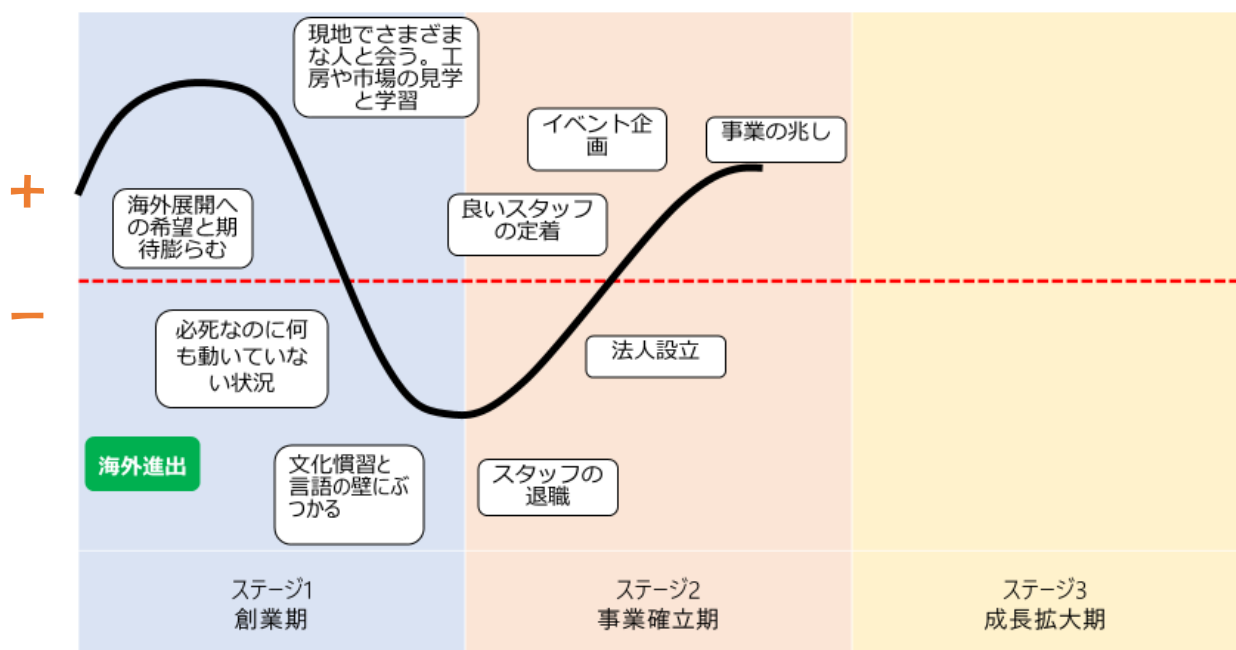


おおぬま よう か 大沼 葉夏 さん

PT. RENTRACKS COCREATION INDONESIA 代表取締役社長

2014 年、武蔵野美術大学造形学科卒業。ベンチャー企業である株式会社レントラックスに入社後、アート×IT×ビジネスという切り口を提案し、2015 年には同社の海外調査員としてインドネシアへ。現地駐在員事務所、同社現地法人の立上げ後、2017 年、同社代表取締役社長に就任する。インドネシア・ジャカルタ在住。

大沼さんが起業/経営で直面した課題とその克服方法



伝統衣装を現代的なテイストへ

➤ 大学生の頃から、海外をバックパッカーとして旅して、仕事をするなら海外と漠然と考えていました。卒業後に入社したベンチャー企業である株式会社レントラックスで、芸術とITをキーワードに、海外で何かビジネスを起こしたいと提案、そんな私の熱意が通じて、現地調査員として単身インドネシアに赴任したのが2015年でした。このチャンスを活かすために、無形文化遺産であるろうけつ染め・バティックに関わる工房、デザイナー、日本人など、ジャワ島だけでも最初の一年で300人以上の方と会い、本を読み、足を運び、事業の芽を探しました。

➤ 試行錯誤の末、バティックの技術を存続させ、積極的に市場に参加してもらうための環境作りを事業の要とすることになりました。インドネシア政府は、バティック文化の保存を政策としており、金曜日のバティックデーには伝統衣装を身に着けるなど、国をあげ文化保護の機運を高めています。このようなポテンシャルがあるなら、バティックづくりの工房とデザイナーと消費者が参加できるプラットフォームを作り、ネット上でのバティック製品販売事業を展開することができる、と確信したのです。

若い世代に SNS を通じた発信

- 2017 年から、若い世代にバティックの良さをわかってもらうよう、インフルエンサー（社会に与える影響が多い人物のこと）を活用するなど、新しいバティック・ファッションを生み出す様々な企画を始めています。例えば、2018 年 7 月には、20 名のインフルエンサーを招待して、バティックを活用したデザインを学び、作り、発信してもらうという実験的な「バティック・ファッションデザイン・ワークショップ」を主催しました。
- また、インドネシアの歌手・タレントとしてブレイクしたカトウヒロアキさんとのコラボで、「きものバティック」というコンセプトの商品も開発しています。
- 誰でもネットを通じて着たい服のコンセプトを伝えてくれれば、自分だけのオリジナルの製品をネットでオーダーすることができます。HP やインスタグラムには、消費者に自分でデザインした服を着て登場してもらっています。



好きなデザインでオーダーできるバティック製品

文化の壁とメンターの不在を乗り越えて

- このようなイベントなどを手掛けるようになって、事業の芽がようやく膨らんできたところですが、これまでには、いろいろな課題がありました。事務所開設当初、最も困難を感じたのが、文化や言語の壁です。時間や休みの感覚が違い、辞めていったスタッフもありました。このことを教訓として、特に女性スタッフとは家族

ぐるみで何でも話し合える環境をつくれるよう心掛けています。

- 経営相談ができるメンターがいないのも大きな課題でした。投資についてアドバイスをしてくれる人はいますが、こまめに日々の問題解決の方法について聞くような存在がいませんでした。反面、メンターがいなかったことで、自分で考えて、自分の足で課題を乗り越えていく能力が身に付いた部分もあります。
- また、自分が若い女性であることで、現地の工房、デザイナー、バイヤーなども気安く会ってくれる点はメリットでしたが、いざビジネスの話になると、具体的な取引の話になりにくいというデメリットもありました。
- 日本人が海外でビジネスを始める際に、現地の市場や法律情報は圧倒的に不足しています。現地の情報を集めたサイトや掲示板、また相談窓口などが必要だと思います。

次世代へのメッセージ

- インドネシアでは女性が強く活躍している場が多くあります。本や人の話で先入観を持つ前に、海外に出て実際に現場を見ることが大事だと思います。また、日本人女性は海外でも好感を持って頂きやすい特権を持っています。身の安全だけは自分の責任でしっかり守りながらも、大抵のことは大丈夫と信じ、どんどん積極的に行動しましょう！

国名	インドネシア
会社名	PT. Rentracks Cocreation Indonesia
業種	サービス（広告）
事業内容	バティックを使った服をセミオーダーメイドできる E コマースを運営。事業名称は「ROU」。
ホームページ	https://www.yourou.id/
SNS	Instagram:@yourou.id



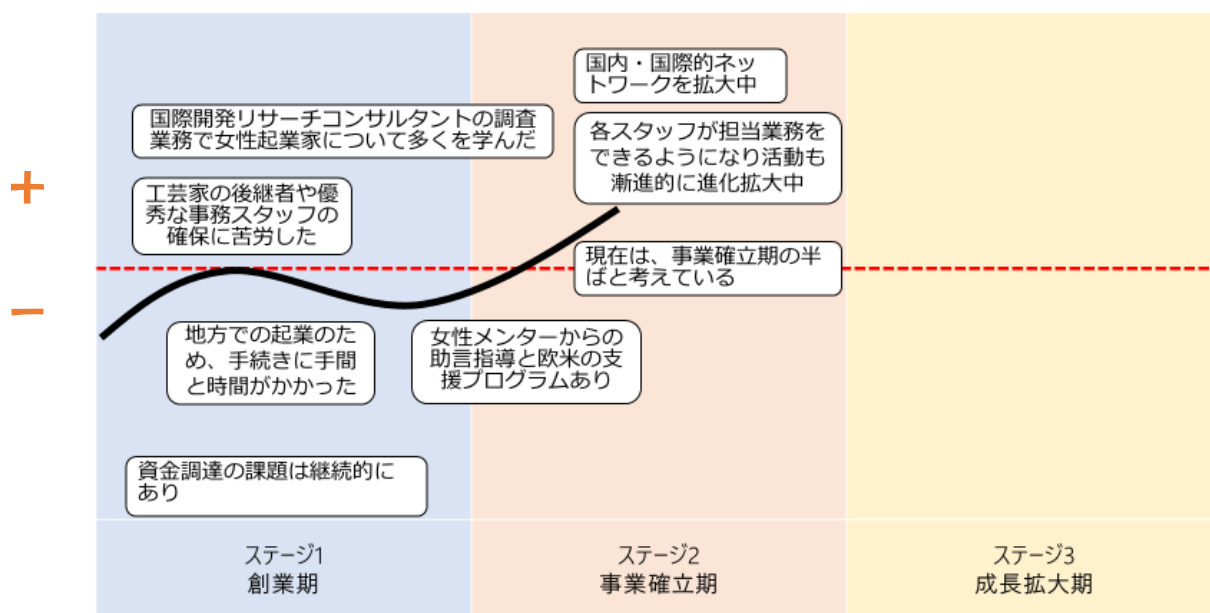
やました あや か 山下 彩香 さん

EDAYA Research Cordillera Inc.

取締役/ディレクター

福岡生まれ。東京大学、同大学院修士課程を卒業後、2012年フィリピンのコルディレラ地域で、EDAYA を設立。フィリピン、日本、東南アジアを中心に幅広い国際的な活動を展開中。好きな言葉は“Wisdom Junction（英知の合流点）”。フィリピン・バギオ在住。

山下さんが起業/経営で直面した課題とその克服方法



ボランティアでフィリピンに渡り、起業へ

- 2010年、フィリピン北部の少数民族の村で、マイノリティーと芸術というテーマの環境演劇を制作している NGO へボランティアに行き、地域文化や人々の暮らしに興味を持ちました。
- 少額の自己資金を投入して、2012年7月に伝統的な竹工芸の保全と貧困少数民族の救済を目的に創業。デザイナーであり研究者である私と、カリంగా族出身でカリంగా楽器の専門家・竹工芸家でもある、エドガー・バナサンと共同設立しました。事業の拡大に伴い、2016年に現在の EDAYA Research Cordillera Inc.として登録しました。

様々な課題を克服して事業展開へ

- 起業したバギオでは、担当の地方行政機関が外国人の起業手続きに不慣れなうえ、地方と中央の各行政機関間の連携が取れていないようで、的確な指示を得るまでに時間がかかりました。
- 日本の行政機関による支援は、その多くが民間企業や NGO を対象としているため、起業当初、任意団体であった私達は、資金面を含めて支援を得るための選択肢がほとんどありませんでした。
- 一方で、米国やフィリピンではいくつかの団体から資金援助等の支援を受けることができました。たとえば、米国の起業家支援団体による社会起業家支援プログラムに参加し、事業の企画に関するスキルを学びました。またフィリピンの大手銀行

関連団体が主催するビジネスコンテストに応募し、上位に入賞して賞金を得ることができました。また、私のメンターでもある re:terra 代表の渡邊さやかさんにもお世話になっているほか、文化活動に参加いただいている皆さんにもいつも相談に乗ってもらっています。

- 事業の展開と共に、工芸家の後継者確保が必要ですが、現地では一般的に工芸家の社会的地位や賃金が低いことが、一つの課題と考えています。
- 当初、公的文書や申請書類等を適切に作成できるスタッフがおらず苦労しましたが、2014 年に優秀な人材が確保でき、他のスタッフも担当業務をこなせるようになって活動の場も広がってきています。

4 つの「事業軸」の確立に向けて

- 私達の第一の事業軸は、EDAYA JEWELRY。
カリंगाの文化に着想を得たバンブー・ジュエリーと竹楽器のブランドの拡大・充実です。
- 第二の事業軸は、EDAYA JOURNEY。
カリंगा文化や暮らしの調査結果を展覧会等にて発表し、成果を現地で再評価します。このようにして文化継承活動に反映する循環型アートプロジェクトを展開します。
- 第三の事業軸は、EDAYA CARAVAN。
「竹」を共通言語に、フィリピンのローカルと世界のローカルを結合し、新しい文化/プラットフォームの共創を目的とした国際交流・地域活性プロジェクトを継続します。
- 第四の事業軸は、EDAYA EDUCATION。
上記活動へのフィリピン農村の若者の参加を促し、コミュニティリーダーを育成する活動です。



竹楽器作りの様子

- この 4 分野の事業を多くの支援者・団体、伝統工芸家、農村の若手リーダーと共に推進し、ラオスやミャンマーにも順調に事業を拡大しています。

自発的なネットワーク作り

- ネットワークは、自分が行動するところから始まるように思います。共同創業者との出会いも然り、その後も、EDAYA としてつながりを持ちたいと思った人には直接メールで連絡をとったり、あるいはイベントに参加して積極的にアプローチをしたりしてきました。また、1 年に 1 回は新しいジュエリーのコレクションを発表し、関心を持つ人が集うことのできる場を作るようにしています。こうした直接的な出会いから、新たなネットワークが広がっていきました。

次世代へのメッセージ

- 全ては、行動することから始まるのだと思います。様々な葛藤や選択の数々を経て、一步を踏み出した先に、知り得なかった世界が広がっていて、そこから新たな物語の序章がはじまるはずです。
- 私は、この世の中の人々は皆、一人ひとりに、与えられた役割があるのだと思っています。一方で、どこにいても、自分の居場所は自分で作っていくものだとも思っています。
- 特に海外では、自分の役割と居場所のベストフィットが見つかるまでは、試行錯誤の日々が続きます。一瞬一瞬、納得のいく選択を積み上げて、自分らしい未来を築いて下さい。心から応援しています。

国	フィリピン
会社名	EDAYA Research Cordillera Inc.
業種	製造・サービス（デザイン）
事業内容	カリंगा伝統文化・工芸の保存と継承、「竹」文化の国際交流、農村若手リーダー育成、等
ホームページ	http://edaya-arts.com
SNS	https://ayakayamashita.com

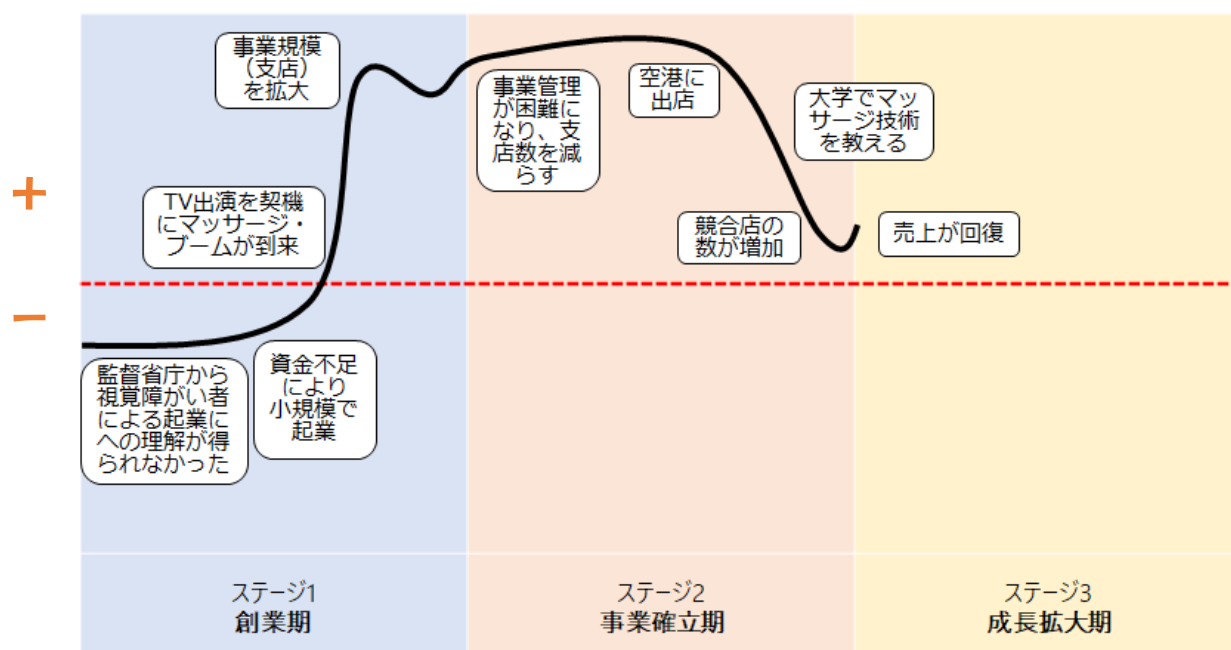


ノリマ HJ アーマッド Norimah HJ. Ahmad さん

NURI Wellness Centre 経営者

マレーシア出身。マレーシア視覚障害者協会（MAB）において、マッサージのインストラクターとして10年間勤務。その間に、独立行政法人国際協力機構（JICA）が実施する半年間の技術研修に参加し、沖縄盲学校や筑波技術大学においてマッサージに関する知識と技術を習得。帰国後、マレーシア初の視覚障害者によるマッサージ店を起業。モットーは「仕事はしっかりと、かつ賢く」。マレーシア・クアラルンプール在住。

ノリマさんが起業/経営で直面した課題とその克服方法



日本での学びをきっかけにした、視覚障害者による就労機会の拡大を目指した起業

- マレーシア視覚障害者協会（MAB）において、マッサージ・インストラクターとして勤務していた時に、独立行政法人国際協力機構（JICA）が実施する半年間の課題別研修「視覚障害者自立支援のためのマッサージ指導者育成研修」コースに参加しました。研修では、沖縄盲学校や筑波技術大学などにおいて、マッサージに関する知識と技術を学ぶことができました。
- 日本での研修では、マッサージ技術の高さもさることながら、視覚障害者が生き生きと質の高いマッサージ・サービスを提供している状況に感銘を

受け、私自身もマレーシアで視覚障害者に対する就労機会を提供するために、マッサージ業で起業することを決意しました。

- 起業にあたっては、まず家族の同意がなかなか得られず、ほとんど顔を合わせないようにする日々が続きましたが、自分の起業に対する思いは変わらなかったため、ビジネスセミナーに参加し、1人で起業の準備を進めました。
- 起業にあたり、監督省庁である保健省から認証を受ける必要がありましたが、視覚障害があり、かつ女性によるマッサージ業の起業はマレーシアでは前例がなかったことから、理解を得るのにかなりの時間がかかりました。

小規模な事業からスタートし、マッサージ・ブームを追い風にして事業を拡大

- 起業のための資金が十分に準備できませんでしたが、最初は自分のできる範囲から始めようと思い、融資や助成金などを受けることなく、マッサージ台 2 台のみの小さなマッサージ店としてスタートしました。
- 起業後数年して、友人から誘われて出演したテレビ番組をきっかけに、マッサージ・ブームが起こり、顧客の数が急速に増えるようになりました。更にこの流れの中で、それまで女性起業家でかつ視覚障害のある私の事業に対して懐疑的であった監督省庁の態度が軟化し、理解を得られるようになりました。
- ブームを追い風に、マッサージに対する需要が急速に高まったことから、本店をより広い場所に移転したり、支店を増やしたりと事業を拡大し、多くの視覚障害者を雇用することができるようになりました。



ノリマさんとスタッフたち

事業拡大に伴う経営管理の難しさ

- 事業を拡大して支店が増えても、全ての店舗の事業管理は自分自身で行いました。経費を削減するために、クアラルンプール市内のそれぞれ離れた場所にある本店と複数の支店を、公共交通機関を使って 1 人で巡回し、肉体的にも精神的にも非常に疲れました。支店数を増やしたことで、一つ一つの店舗の状況や従業員の様子を詳細に把握することが難しくなり、少しずつ効率的に経営管理を行うことが難しくなっていました。

- 経営管理が難しくなり、かつマッサージ・ブームが徐々に落ち着いてきたことから、思い切って支店の数を減らし、自分自身で管理できる規模まで事業を縮小することにしました。
- その後、同業他社の数が一気に増え、競争が厳しくなりましたが、私達の技術やサービスの質の高さを評価してくれた以前の顧客が戻りつつあり、経営も一時期に比べて改善してきました。

視覚障害者が質の高いマッサージ・サービスを提供し、就業の機会を得るために

- 日本での研修を通じて、視覚障害者であってもマッサージのプロとして責任を持ってサービスを提供することの重要性を痛感し、マレーシアの視覚障害者にもそうしたメンタリティを持って欲しいと強く思うようになりました。
- 更にそうした考えを次の世代にも伝えたいと考え、マレーシアのカレッジでマッサージ講座を担当するなど、フリーランス・トレーナーとしての活動にも積極的に取り組むようになりました。将来的には、日本の育成プログラムを参考にした研修センターを設立し、視覚障害者に対する技術指導を図っていきたいと考えています。

次世代へのメッセージ

- 私達は、常にそれぞれが自分自身を高め続けなければなりません。そして、その一步をふみだす前に、怖がって心配しすぎる必要はありません。あなたと同じ志を持ち、仲間となる女性起業家のネットワークがあることを忘れないでください。

国	マレーシア
会社名	NURI Wellness Centre
業種	サービス（マッサージ）
事業内容	マッサージ、リフレクソロジー 日本式鍼
SNS	https://www.facebook.com/NURI-Wellness-Center-550330111684707/

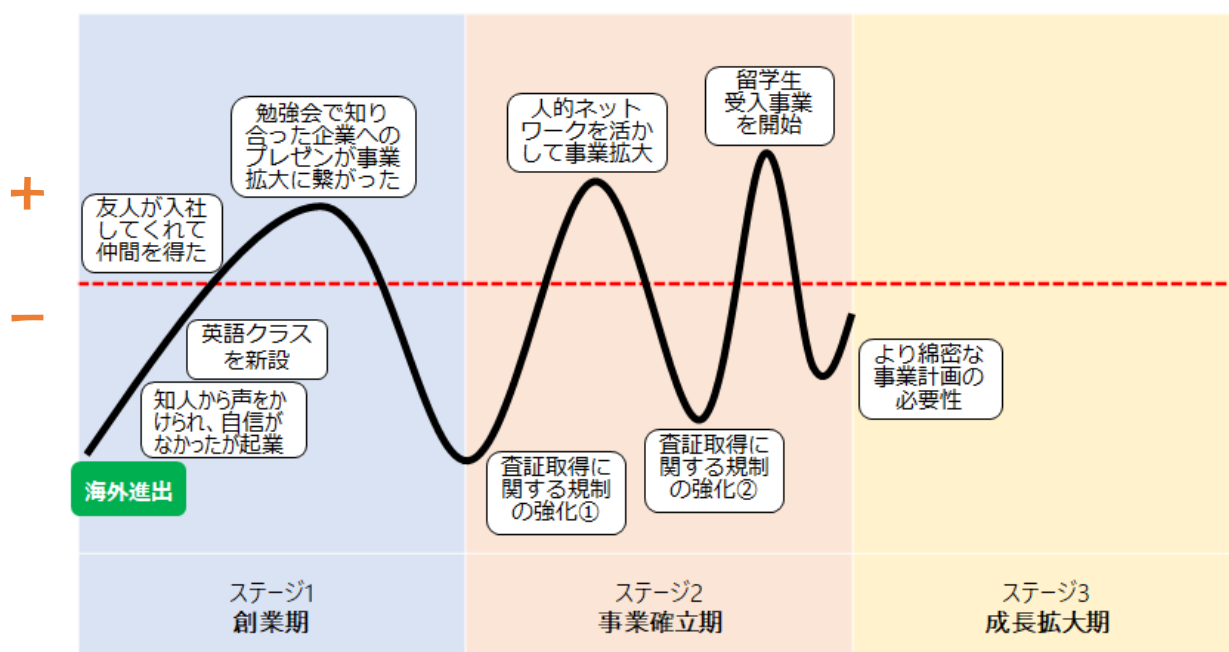


にしお あきこ 西尾 亜希子 さん

A To Z ランゲージセンター 代表/校長

岐阜県多治見市出身。大学卒業後、日本語教師養成学校を経て、1999年、非常勤教師としてマレーシアへ渡り、2004年にA To Z ランゲージセンターを設立。現在、マレーシア国内に5校を展開。1人でも多くの人に語学学習の機会を提供することが目標。モットーは「ネットワークは広く、フットワークは軽く」。マレーシア・クアラルンプール在住。

西尾さんが起業/経営で直面した課題とその克服方法



好奇心からマレーシアに渡り、起業へ

- 大学卒業後、新しいことに挑戦してみたいと思い、日本語教師として海外で就職することを決意しました。マレーシアで非常勤の日本語教師として3年半勤務した後、知り合いの方から出資をするので、日本語学校を起業し、経営してみないかと声をかけて頂きました。
- ほとんど就業経験がない自分が起業するなんて無理だと思い、最初はお断りしましたが、最終的にはせっかくの機会なのでやれるところまでやってみようと思えました。迷いや不安が大きく、かなり後ろ向きな気持ちでのスタートでしたが、今はやらせてもらってよかったと思います。

周囲の人々に支えられながら事業を拡大

- 起業し、事業を経営していくことに不安はありましたが、元同僚や生徒から情報提供などの様々な支援を得ることができました。
- 起業から4年後には、良き相談相手で、自分をずっと励ましてくれていた元同僚である友人が、誘いに応じて日本語教師として一緒に働いてくれることになり、心強かったです。
- 英語クラスや分校の立上げの際には、授業や経営に関する経験や能力を備えている元同僚や知人に声をかけ、関心を持ってくれた人に英語講師や校長になってもらい、うまくマッチングさせながら、無理のない形で事業を拡大してきました。

海外の壁～法律や基準の変更、規制強化

- これまで直面した最も大きな課題として、査証取得に関する問題があります。マレーシアでは、外国人に対する査証の発給条件が厳しくなり、また変更も頻繁で、これまで発給されていた査証が発給されないといったことが頻発しています。
- 他の語学学校と連携し、日本大使館からのバックアップも受けて、政府に対して企業規模に応じた発給条件の緩和について交渉を続けています。一方で、日本人講師だけにこだわるのではなく、優秀な現地人材の育成に積極的に取り組んでいく必要性を感じています。

多角化に向けた新たな取り組み

- 語学学校としての事業収益を継続して上げていくためには、教員数を増やして事業を拡大していく必要があります。そのために、より安定した経営を実現しなければいけないと考えています。
- 需要が高まりつつある民間企業に対する講師派遣や、日本からの留学生受け入れなど、自分自身の経験を積極的に売込んで、ビジネスチャンスにつなげていきたいと考えています。



授業の様子

事業拡大に向けたネットワークの構築

- 周りに質問、相談するなど、ネットワークを通じた情報収集は早い方だと思います。メンターはいませんが、日本語教師養成学校の恩師が語学学校の女性経営者兼校長としてのロールモデルです。
- マレーシア日本人商工会議所（JACTIM）の会員となり、月に 2 回ほどのセミナーにも続けて参

加しています。ビジネスに必要な知識やスキルを得られるだけでなく、ネットワークを広げたり、営業の機会を得るきっかけとなっています。

- 海外を拠点とする日本人起業家ネットワーク（World Association of Overseas Japanese Entrepreneurs: WAOJE）については、立上げメンバーとして、マレーシアに進出する起業家の方々に対し、現地でのネットワーク作り等の支援を提供させて頂いています。

マレーシアで女性起業家として働くこと

- 女性が活発に経済活動に関わるマレーシアでは、女性に対する差別や偏見は特に感じません。
- 一時期、女性だから仕事を頂けているのではないかと悩む時期もありましたが、逆に頂いた機会を活かすことを考えるようになりました。変えられないことを悩むのではなく、女性であることをプラスに活かした方が良いと思います。

次世代へのメッセージ

- 初めて車を運転した時のことを思い出してみてください。全く怖くなかったという人はきっと少数で、多くの人とはとても緊張したのではないかと思います。でも、一度乗れるようになってしまえばとても便利で、行動範囲も広がります。海外旅行も起業もそれと同じ。やってみる前はとても怖いかもしれませんが、でも、勇気を出してチャレンジしてみたら、人生の幅が広がり、深みも増し、やって良かったと思えるはず。きっと誰でもできるのだと思います。「えいや」と踏み出す勇気さえあれば。そして、成功するまで諦めない忍耐力があれば。適度に謙虚に、適度に自信を持って！

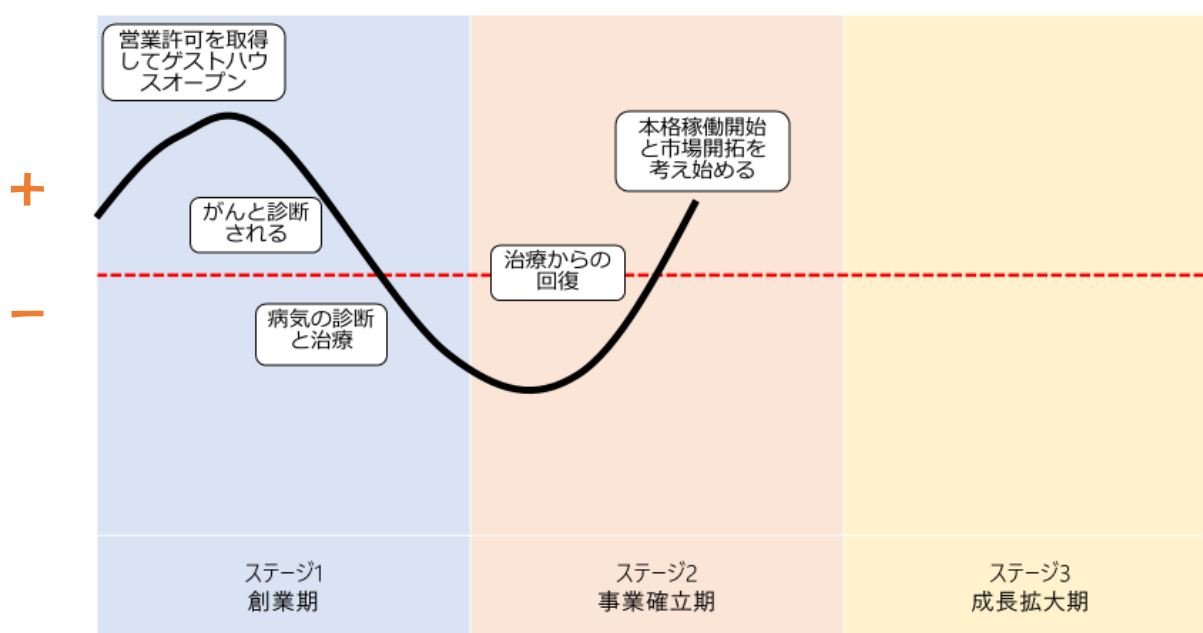
国	マレーシア
会社名	A To Z ランゲージセンター
業種	サービス（語学学校）
事業内容	日本語、英語、マレー語、中国語教育、留学支援、企業への講師派遣等
ホームページ	https://atozlanguage.com/



シオン ウィーリー Siong Wee Li さん HnH（エイチアンドエイチ）オーナー経営者

マレーシア出身。日本人と結婚、2男の母。日本在住は2回目。子供の手がかからなくなったところで、地域での国際交流を促進するため、外国人向けのゲストハウスを始める。モットーは「私の辞書に「無理」「しょうがない」はない」。長野県木島平在住。

シオンさんが起業/経営で直面した課題とその克服方法



2度目の来日、自分の力を試すために

- 日本人と結婚して1997年から4年あまり長野に住み、その後夫の転勤でマレーシアに10年いました。2010年には、再度来日しましたが、子供も大きくなっていたので、自分自身の能力を活かし、ビジネスがしたいと思っていました。マレー料理を使った事業も考えましたが、ちょうど倉庫として建てた建物の2階が空いていたので、ゲストハウスを始めることにしました。私が住んでいる木島平は、町から離れた田舎ですが、自然の豊かな美しいところです。マレーシアで育った子供達が、日本人だけでなくいろいろな人と接する機会を作りたかったのです。

ゲストハウスオープンまでの長い道のり

- ゲストハウスをしている友人に相談して、どうやって許可をとるかなど、教えてもらいました。その後、役所に行って問い合わせ、相談しました。許可の申請は、決まり事や手続きが多く、4か所の窓口で手続きせねばなりませんでした。
- 二つの窓口は親切に対応してくれたのですが、後の二つは特に大変で、建築を担当する部署では、あなたとでは話にならない、建築士と直接話したい、と言われました。
- その後、時間をかけて準備し、全ての必要書類を揃えて窓口へ持って行ったものの、許可が下りるかどうかわからない、と言われました。「農家民

宿」で申請しようとしていたのですが、農業をしていないから許可が下りないかもしれない、とのことでした。この期に及んでと掛け合うと、担当者の上司が「簡易宿泊」なら許可が下りやすいと教えてくれて、なんとか許可を取ることができました。

外国人であること、女性であることの壁に負けない

- 役所の手続きについては、私の日本語の問題や専門知識の問題があったかもしれませんが、私が外国人の女性であることも関係していると感じています。私は夫の姓でなく、自分の名前で申請したのですが、そのことが理由で信頼されなかったように思います。
- 女性が働く、ということへの家族の協力も課題です。私の家族は、私のやりたいようにやらせてくれますが、ゲストハウス運営への協力はありません。1997年に来日した時は、田舎ということもあり「女性は家にいるもの」という考えがとても強かったです。今では、木島平でも子供を預けて女性が働くことは一般的ですが、その頃は生後7か月の長男を保育園がなかなか受け付けてくれませんでした。当時の規則では、6か月以上の子供であれば入園可能だったのですが、前例がなかったようです。最終的には何とか預かってもらうことができ、長男は当時の木島平では最年少での保育園への入園を果たしました。
- 難しいことがたくさんありましたが、マレーシア人だから粘ることができたと思います。マレーシア人はすぐには諦めませんし、男女の区別なく仕事をします。「無理」という言葉は、私の辞書にはないのです。

地域の振興と文化交流を目指して

- ゲストハウスを運営するにあたり、周囲とのバランスに留意してきました。静かな田舎に急に外国人が増えて近所の人が不安にならないよう、外国人には日本の習慣を理解してもらい、日本人と外

国人がお互いに理解し合える関係、相互に有益な関係づくりをしたいと思っています。

- 外国人旅行者が来れば、僅かでも村に収入が入ります。今後は観光協会などと協力して木島平の美しさをアピールしたいです。



ゲストハウスのお客様と地元の方々との交流

病気とのたたかい

- ゲストハウスの許可がおりてすぐ、がんと診断されました。放射線治療や化学治療を受け、今はまだ回復段階です。80%ぐらい体力が戻ったら、英語のできる人を雇い、ネットで宣伝して、ビジネスを広げたいと思っています。

次世代へのメッセージ

- 家族や身近な親族の協力がないと、ビジネスを始めるのは難しいです。日本では、場所によってはまだ既婚女性は家にいて家族の世話をするものだという考えが強いところもあると思います。でも、難しいことがあっても、「無理」とは思わずに、「不可能じゃない!」と信じて前へ進んで欲しいと思います。たとえゴールに到達できなくても、その体験は貴重です。貴重な経験が得られるのだから、後悔はないはずです。

国	日本
会社名	HnH（エイチアンドエイチ）
業種	サービス（宿泊）
事業内容	ゲストハウス
E-mail	hayao.creation@gmail.com

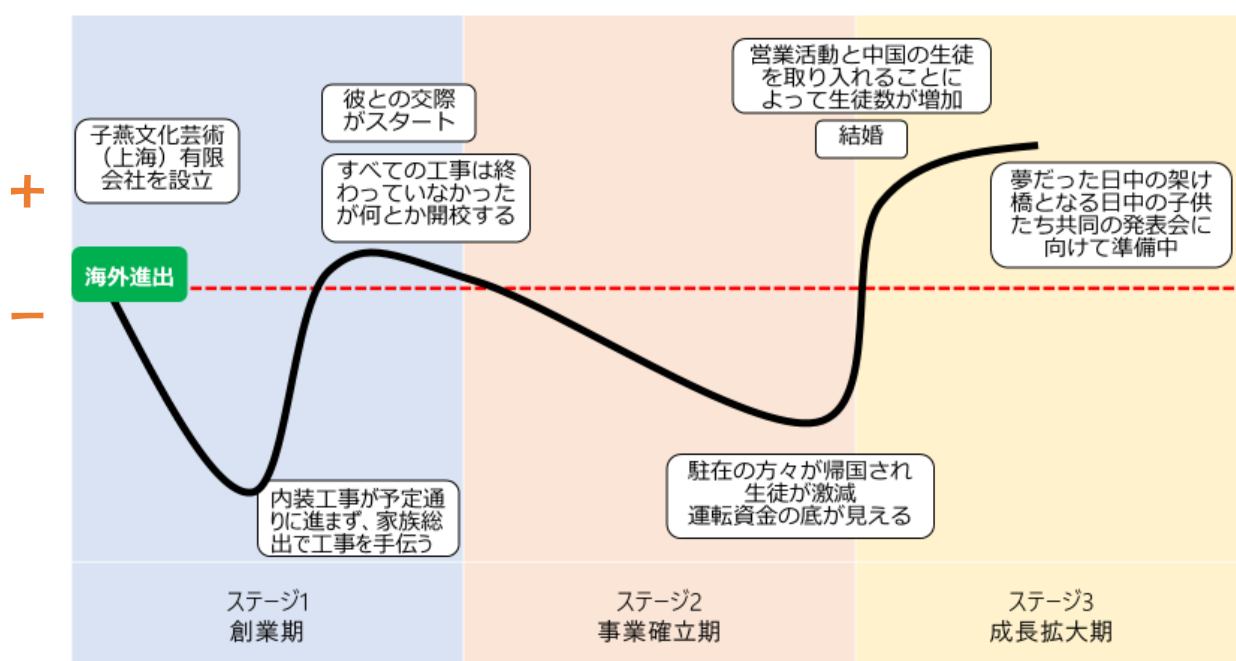


しらき あやね 白木 綾音 さん

子燕文化艺术(上海)有限公司 代表

中国上海市出身。国立音楽大学卒業後、日本企業に就職。2008年7月に中国大連赴任をきっかけに中国で仕事を始める。幼少からの夢を実現するために、2016年6月に子燕文化艺术(上海)有限会社を設立し、9月につばめ Music Studioを開校。モットーは「完璧なことなどない、いつも全力をつくすだけ」。音楽を通じて日中の架け橋となることが目標。中国・上海在住

白木さんが起業/経営で直面した課題とその克服方法



3 年間は社会人経験を積む

➤ 私は中国で生まれ、小学校1年生の時に両親の仕事の都合で来日しました。その後、日本の音楽大学を卒業し、日本で就職しました。昔から音楽に関する仕事をしたいと考えていましたが、まずは一般企業に勤め、3年間は社会経験を積むことを優先しました。

勤めていた会社の倒産をきっかけに起業

➤ 3年後、以前から考えていた音楽講師として働くため、出身地である上海で転職活動を始めました。教員免許を取得していたので、上海日本人学校の音楽教諭として採用され、4年間働きました。

➤ 音楽教諭としての任期が満了後も、そのまま音楽に関わる仕事を続けたいと思い、民間の音楽教室に転職し、ピアノ講師として働きはじめました。しかし、1年も経たない間に経営者が変わり、その後会社経営が悪化し倒産しました。

➤ 社会人経験、音楽教諭としての経験も積み、年齢的にも30歳の節目というタイミングで、幼い頃からの夢であった音楽教育を通じて日中の架け橋になることを実現するために、起業を決意しました。

外資の会社設立は非常に困難

- 外資系企業として会社を設立し、登記するには必要な書類が多く、調べるのに苦労しました。一から日系コンサルティング会社に依頼することも検討しましたが費用が高くて諦め、自分で役所に通い相談しました。
- 上海には外資系企業の進出を誘致している特別地区が存在し、3年間の法人税が免除されるなどの優遇措置があります。しかし申請書類の内容が複雑で、さすがに自力で対応することができず、中国系のコンサルティング会社に依頼しました。書類作成だけでなく、財務関係も同時に請け負って頂けたので、すごく助かりました。

人材の確保に苦戦

- 私の運営する教室は、日本人の生徒と中国人で日本の音楽教育を受けたい生徒をターゲットとしています。したがって、講師も日本人又は、中国人かつ日本語で音楽指導をできる人材が必要でした。上海で音楽の知識があり、語学が堪能な日本人もしくは中国人の講師を探すことに非常に苦労しています。

家族の理解や協力を得ることの大切さ

- 中国では、家族の結びつきが非常に強く、様々なことを家族や親戚一族で助け合う習慣があります。私の場合も、経営や資金の問題などを両親や夫に相談しました。今は家族からのサポートを受けていますが、最初の頃は両親から「企業勤めをすれば安定するのにどうして不安定な起業という働き方を選ぶのか」と強く反対されました。
- 自分の力で音楽に関する仕事をするのが幼いころからの夢であり、中国で生まれ日本で育った私にだからこそできることがある、など自分の思いを説明し、起業に対する覚悟と熱意を伝えると、最終的には理解し受け入れてくれました。両親の反対があったからこそ、更に確固たる決意をすることができたと思います。女性が起業する上で、家族の理解と協力は非常に重要だと思いました。

海外で起業して得られたもの

- 日本にいた時に持っていた中国に対する印象と、現地での生活を通して経験した中国とでは、大きな違いがありました。現地の方は優しく受け入れてくれましたし、街もエネルギーに溢れ、新しい挑戦をする私を後押ししてくれました。
- 日本にいた時と比較して、今のほうが多く情報発信できるようになり、自分が目指す日中の架け橋に近づいているように感じます。また、日本では感じられなかった日々生き生きとした感覚や、充実感を得られることができ、モチベーションを保って働くことができています。やりたいことを仕事にする喜びを感じています。



音楽発表会の様子

次世代へのメッセージ

- 日本人が海外で起業すると外資系になる可能性が高いので、手続きなどでハードルも高いけれど、その分やりがいも楽しさも倍になって返ってきます。想いがあるのなら、まずは一歩の行動からです！その国、人、文化に興味を持ってください。実際に生活し自分にとって良いところと、いやだなあと思うところを偏見なく冷静に言えるようになれば、起業への道も遠くないと思います。

国	中国
会社名	子燕文化艺术（上海）有限公司
業種	サービス（音楽学校）
事業内容	音楽教育、文化交流、通訳
SNS	https://ameblo.jp/ayamelody-s/

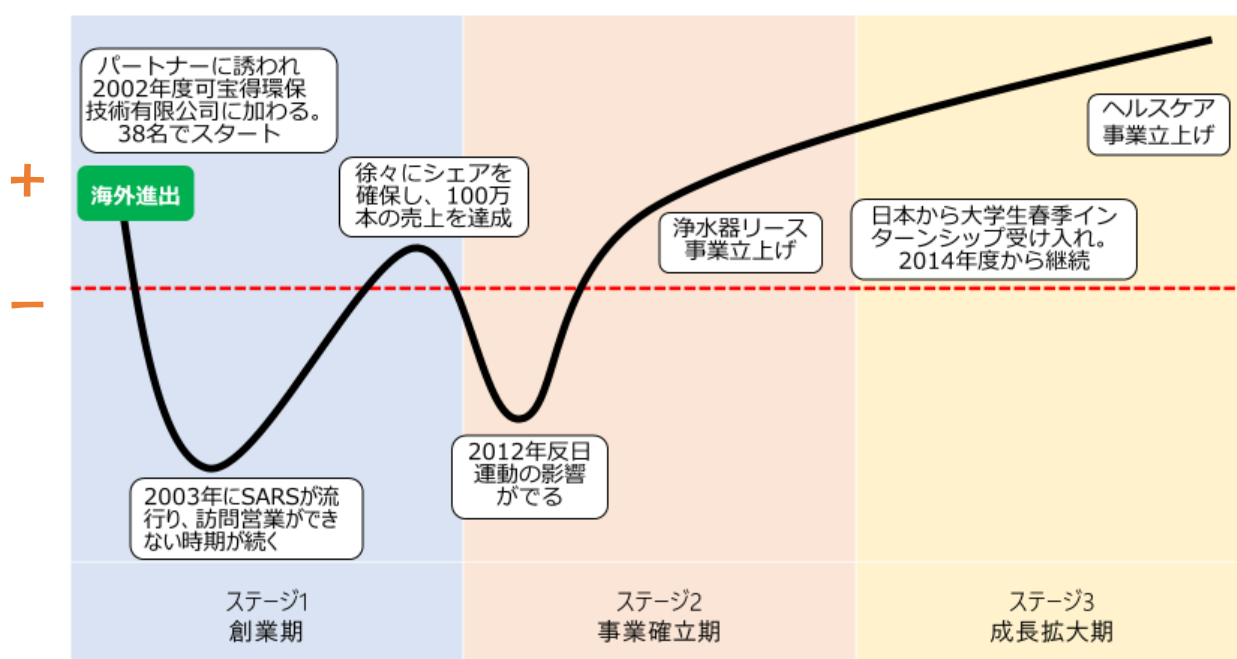


の し ま き こ 熨斗 麻起子 さん

可宝得環保技術(深圳)有限公司 代表

奈良県出身。大学卒業後、中国湖南省にて日本語教師となる。その後、中国広東省の日系メーカー企業に勤務。中国で自社ブランドを持ちたいという思いから元同僚と共に、中国深センにボトル飲料水製造販売の現会社を設立。モットーは「諦めなければ必ずできる」。中国・深セン在住

熨斗さんが起業/経営で直面した課題とその克服方法



中国で就職し転職経て独立へ

- 昔から、私は海外の生活に興味はありましたが当初は日本企業で経験を積んでから海外へと考えていました。しかし、就職氷河期で、思うような就職先が見つからず、中国で日本語教師の仕事をみつけ 1995 年に中国で就職しました。
- 日本語教師としての仕事に慣れてきたときに、一般企業でも経験を積みたいと考え、就職活動を行い、日系製造メーカーに転職しました。5 年勤務し、部長に昇進したところで、飲料水の会社を立上げてみないかと上司から独立の誘いを受け、思いきって起業することにしました。

中国で飲料水ビジネスを開始

- 2002 年当時、中国では安全な水がどこでも手に入る環境にありませんでした。そこで安全な飲み水を届けたいという思いから、ボトル飲料水を販売する会社を、上述した前職の上司と共同設立し、38 名の社員でスタートしました。
- 順風満帆な立上げではありませんでした。最初は営業に行っても相手にされず、支払いを踏み倒されるなど苦難の連続でした。更に 2003 年には SARS が流行し、営業活動がストップしたほか、2005 年には反日運動が起こり、数社から取引停止の申し入れもありました。

法律や基準の変更が頻繁に発生

- 中国では法律や制度の基準が頻繁に変更されるので常に最新の情報を得るのが大変です。私達も一度規制に関するアップデートが間に合わず、飲料水のラベルに記載すべき基準が変更されたことに気付かずに、記載内容不足で不合格扱いになったこともあります。当時、中国では制度変更の通達の仕組みが整っておらず、常に自ら情報収集を行い対応しなければならなかったのです。法律や制度の整備が遅れている国でビジネスをする場合、「正しい情報を確保する」ことが経営を行う上で非常に重要だと思います。



私を支えてくれる仲間達

中国ビジネスはネットワークが重要

- 私の場合、和僑会などの現地支援団体に参加することで、幅広い業種の方々とのネットワークを広げることができ、営業などの機会を得ることができました。
- 会社を拡大する際、必ず良い人材の確保という課題に直面します。リクルートの方法はいろいろありますが、私の経験では「知人の紹介」が最も優秀な人材を確保できると思います。支援団体などのイベントに参加してネットワークを広げるとも、より優秀なスタッフをリクルートするために役立っています。

中国で女性起業家として働くこと

- 中国では女性が起業し、働くことに対する差別はないように思います。男性か女性かというよりは、経営者の仕事の姿勢や意欲で判断されるので、女性であることで不当な扱いをされた経験はありません。しかし、日本人だということで、営業を

断られたことは何度かありました。それでも負けずに続けたことが、今の業績につながっているのだと思います。

海外で起業して得られたもの

- 中国で起業し、生活の軸を海外に置いたことで、日本とは違う価値観からビジネスや生き方を学びました。中国人のビジネスに対する積極性や感性、日々の生活からは、自己主張をする強くたくましい生き方を学びました。最初は大変なことがたくさんありましたが、今振り返ると貴重な経験だったと思います。日本での常識や普通だと思っていることは海外では通じません。また、日本では起こりえないようなことも文化や習慣の違いから日常的に発生します。そうしたことを受け入れ、多様性を持つことが海外でビジネスをする上で大切であると考えています。

次世代へのメッセージ

- どこで働いても、自分がどれだけ社会や周りの役に立てるかが重要であり、自身と相手と、社会にとって重要な新たな価値観を生み出せるのがビジネスの醍醐味です。それには、現地の方々と仲良くしようとする気持ちが大事だと考えます。海外ではそれぞれのお国柄で、日本ではありえないような想定外の出来事が起きるのが当たり前ですが、それを楽しみ、糧にしていくことで、かならず道は開けます。だめなら、元に戻ればいいので、進むかどうか迷っている人は、自己責任を意識しつつ、どんどん気軽に飛び込んでみて欲しいと思います。長い人生の数年間を海外で過ごすことは、きっと人生にプラスになると思います。

国	中国
会社名	可宝得環保技術（深圳）有限公司
業種	製造（飲料品）
事業内容	ボトル飲料水の製造販売、自動化給水機の販売、自動化浄化システムの構築
ホームページ	http://www.soses.cn/jp/
SNS	https://facebook.com/maki-ko.noshi

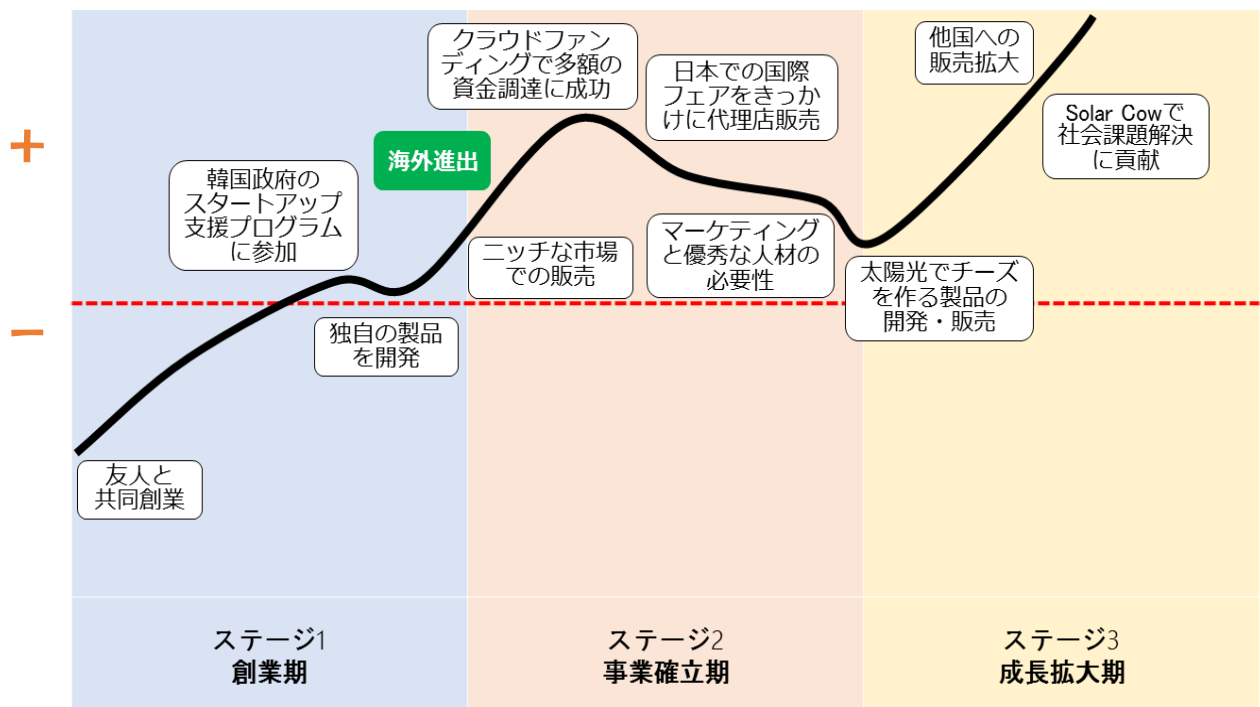
チャン ソンウン SungUn Chang さん

YOLK CEO



シカゴ美術館付属美術大学在学中に国際的なデザイン賞を複数受賞。デザイナーとして勤務した後、2013年 YOLK 創業。最初の製品 Solar Paper が、米国と日本のクラウドファンディングで多額の資金支援を得ることに成功。アフリカでの社会課題解決にも取り組んでいる。モットーは「できることをやっていきたい」。韓国・ソウル在住。

チャンさんが起業/経営で直面した課題とその克服方法



自分の創造性を活かす方法を求めて起業

- 初めは起業を想定せず、企業のデザイナーとして活動することを考えていました。働くうちに、会社の望むものが他社製品と類似し、ユニークなイノベーションが止まっていると感じました。そこで、デザイン賞を複数受賞していたこともあって、自分の太陽光製品のアイデアに自信を持っていたので、会社を立上げることを決めました。

- 会社を立上げる際には、シカゴの大学時代の男性クラスメイトに相談し、共同創業者として2人でスタートアップを始めました。

製品の構想を現実にするための支援

- 製品の構想はできていましたが、製品化の方法や、適切な金額設定、流通チャネルの選択、生産・販売方法、各国のビジネス環境などについて全く知識も情報も持っていませんでした。
- そこで、韓国政府のスタートアップ支援プログラムに入りました。起業に関する様々な知識や情報

を得たことで、それまでの課題が解決されました。一方で、独自の製品を開発することに技術的に困難があり、製品の最終化に苦労しました。

当初から海外での市場展開を想定

- 韓国国内において、太陽光関連の市場やニーズは大きくないので、当初から米国や日本といったニーズの高い国で販売する戦略を取りました。製品の認知度は高くありませんが、ライバル企業が少ないのは強みであり、製造拠点は韓国に置く形で、各国で特許を取得・販売しています。
- 米国では既にネットワークを持っていて、事業展開に必要な手続きに関する情報についても得ることができたので、米国でビジネスを行うことはそれほど難しくありませんでした。最初の製品（Solar Paper）開発後、米国でクラウドファンディング（Kickstarter）を通じて 100 万ドル以上の支援を得て、資金面でリスクなく事業を展開することに成功しました。日本でもクラウドファンディングを通じて 2,600 万円を得て、ロア・インターナショナル社で代理店販売しています。

個人的なネットワークによる情報と人材

- 事業が非常にニッチなので、特別なネットワークを必要としていない事業モデルになっています。そのため、政府からの情報や、支援プログラムの CEO 仲間とのコミュニケーションだけで、必要な情報は得られています。電力エネルギー業界に精通していて、経営にも強い人材の友人から助言をもらうこともあります。
- 太陽光分野は高い創造性が要求されるので、従業員には自発性と責任を明確にするように促しています。海外展開を拡大するために語学に強い人材も不可欠なので、海外で展示会などに参加する際、上記のようなマインドセットを持ち、かつデザインのことよく理解している優秀な人材を直接スカウトすることもあります。

途上国での社会課題解決への貢献

- 現在は、太陽光でチーズをつくる製品を開発、販売しています。加えて、ソーラーパネルのついた

牛型の置物（Solar Cow）に複数の小型充電器を差すことで同時充電できる製品も開発しました。

- 製品を社会課題の解決に役立てたいと考え、市場調査も兼ねてカンボジアでソーラーランタンを配布しましたが、維持管理が適切に行われませんでした。利用者や周囲の人々が製品だけでなく、製品を丁寧に扱うことの大切さやメンテナンスの方法を理解するために、彼らに基礎的な教育を受けてもらうことの重要性を強く認識しました。
- アフリカでは、村やその近郊に電気が無く、子供達を充電のために遠隔地まで移動させたり、電気料金を払うために働かせたりする保護者がいて、子供が学校に行けない状況があるということが分かりました。そこで、ケニアのへき地にソーラー充電器を設置し、村の人々の協力を得ながら、子供達が通学に時間を割くことができるようにしました。



ケニアの農村
に設置された
Solar Cow



次世代へのメッセージ

- 女性起業家になることはタフではあるけれど、非常にユニークだし、楽しいことでもあります。海外で事業を展開することに性別は関係ないので、恐れることなく、自分の限界を取り払って、自信を持って前に進んで欲しいです。

国	韓国
会社名	Yolk
業種	製造・販売（電気機械器具）
事業内容	ポータブルソーラー充電器の開発・製造・販売
ホームページ	http://yolkstation.com/
SNS	https://www.facebook.com/yolkstation

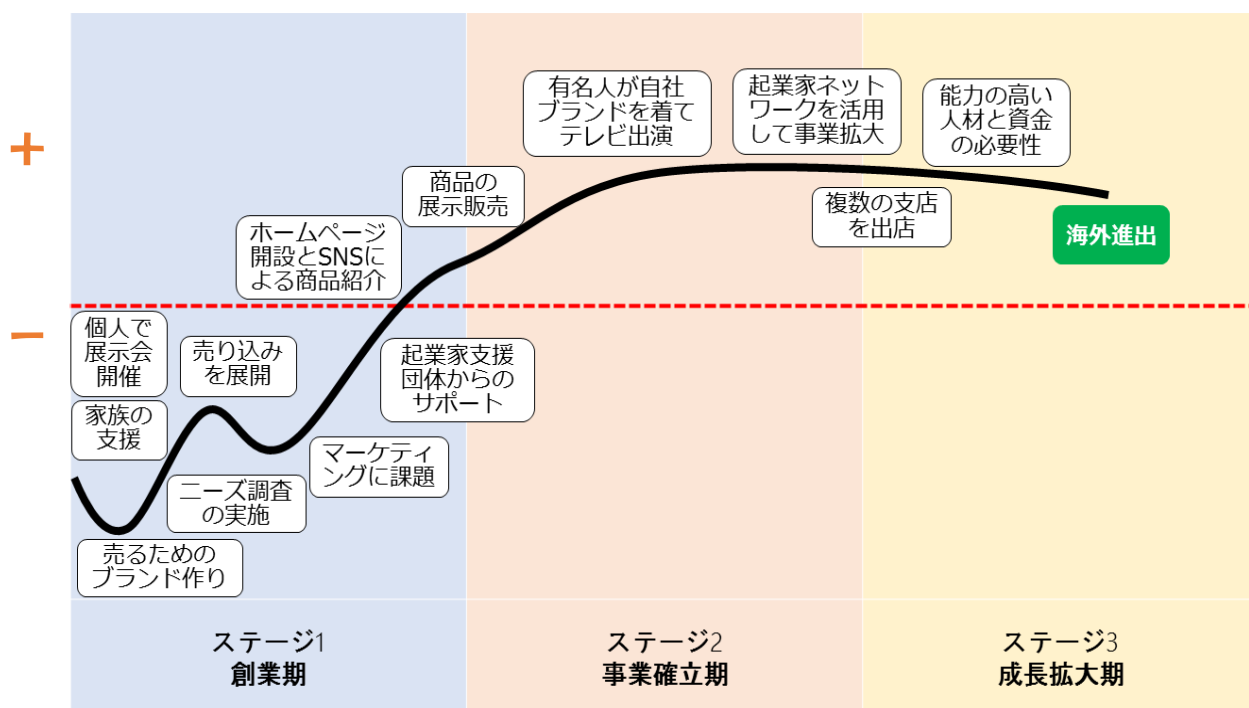


イ ジョン ファ Jung Hwa Leeさん

Just In Style CEO

服装造形学博士、デザイン学修士。デザイナーとして勤務した後、2012年に文化女子大学大学院で博士号取得。帰国後は大学講師として働きながら、女性向けデザイナーズブランドを起業。韓国国内だけでなく、中国や日本でも事業を展開している。好きな言葉は「努力する者は楽しむ者に勝てない」。(孔子の格言) 韓国・ソウル在住。

イさんが起業/経営で直面した課題とその克服方法



デザイナーズブランド立上げへの思い

- 小さい頃からデザイナーに憧れ、大学生の時から自分のファッションブランドを立上げたい、学生にデザイナーになるためのステップと、その課題や解決法を伝えたいと考えていましたが、起業は想定していませんでした。
- 大学卒業後はデザイナーとして働きながらノウハウを学び、更に体型研究の専門知識を深めるために日本の大学院に進学しました。その間、私のロールモデルである日本人デザイナーが作る前衛的なデザインに改めて惹かれ、デザイナーズブ

ランド立上げに対する思いがますます強くなりました。そして、ブランドコンセプトを具体的に固め、自社ブランド立上げのための準備を着実に進めていきました。

スタートアップの難しさ

- 大学院修了後、韓国の大学で講義をする傍ら、自分のブランド商品の展示会を個人的に開催しました。周囲の人達は自社ブランドの立上げに反対していましたが、来場者の反応を見るたびに、自分のデザインや商品への手ごたえが感じられる

ようになりました。デザイナーとしての成功と、起業に対する自信が少しずつ芽生え、自社ブランドを立上げることへの信念と決意が強くなっていきました。

- 人々のニーズを加味したブランド作りに大変苦労しましたが、展示会開催と起業準備も同時に進めていく中で、家族から起業資金を得られたことは非常に大きな支えとなりました。
- 起業や経営に関する知識は全くありませんでしたが、開業医である夫から、そうした知識や経験を共有してもらうことで、これまで大きな問題なく事業を展開できています。

安定した経営と拡大への道のり

- 創業後、商品の売り込みやニーズ調査を続けてきましたが、マーケティングに関するノウハウを持っておらず、当初は売り込みに苦労し、売上げがあまり伸びませんでした。
- その後、ソウルの起業家支援団体（Seoul Business Agency：以下 SBA）の支援を受けながら、ホームページ開設や SNS を通じた商品紹介、商品の展示販売などを展開しました。それが有名人のスタイリストの目に留まり、当社の商品を身に付けた有名人がドラマに出演したことで知名度が高まり、売上げが伸びました。
- 今でも、SBA や個人的なネットワークを通じて、知識や情報などを得ています。

市場情報は様々なネットワークから

- 本格的な海外進出は、SBA の紹介による中国の国際展示会や、ベトナムの百貨店への出店がきっかけでした。SBA は、現地のマーケティング調査や売り込み、契約書の作成、当社ブランドに合った現地イベントの紹介など、多岐に渡って支援してくれました。加えて、個人的なネットワークを通じて、現地に精通している企業家の方からも現地の最新情報を得ています。
- そのように海外企業との取引が増えていく中で、当社の商品がアジア人のサイズに合っていることが分かりました。そして、当社ブランドに対す

る興味関心も高かったことから、それまで考えていなかった海外戦略を立てるきっかけを得ることができました。

- 海外への進出には、資金や人材が必要となります。人材に関しては、女性を多く雇用し、デザイナーとして活躍できるように OJT を中心に育成しています。
- 現在、中国での事業は着実に売上げの増加が見込めていますが、今後は日本でも本格的に事業展開したいと考えています。



ファッションショー
と本社テナント

次世代へのメッセージ

- まずは自分の作りたいものを作り、その中でも様々な人達に合うものを作りたいという気持ちを持つことが重要だと思います。
- ブランドコンセプトを守ることもしながら、進出する国の人々の考え方や好むものを考えてデザインすることが大切です。

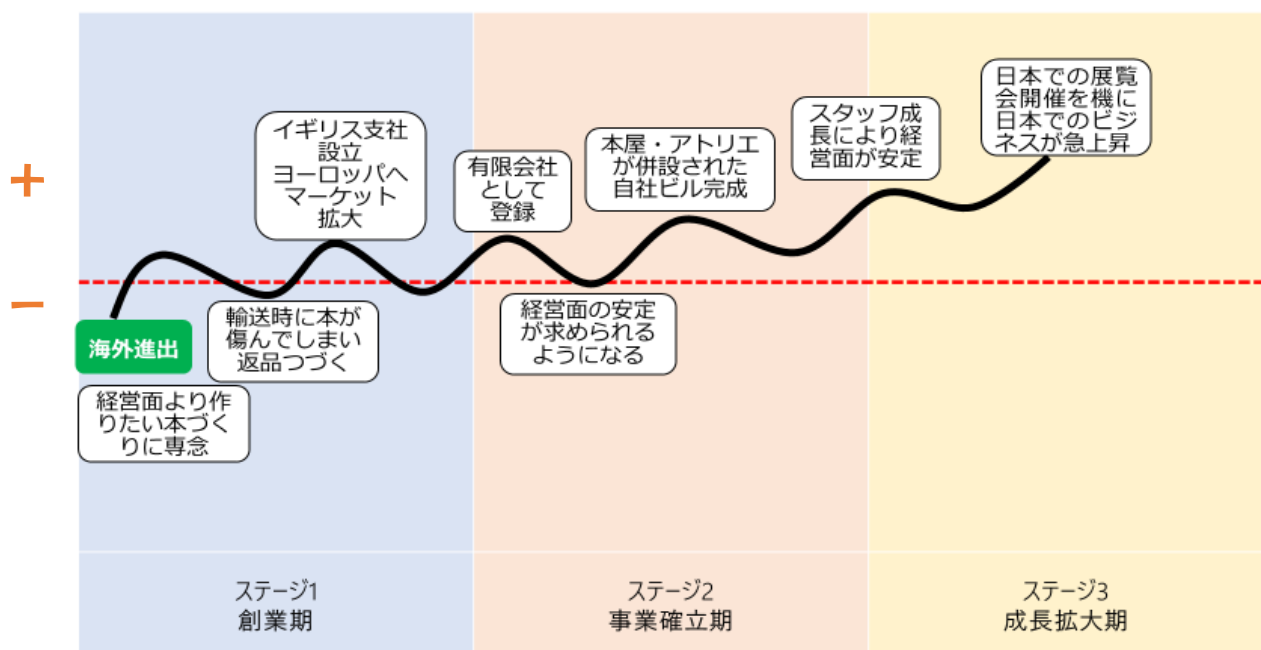
国	韓国
会社名	Just In Style
業種	製造・販売（衣料）
事業内容	レディースデザイナーズブランド 製造・販売
ホームページ	http://justinstyle.co.kr/
SNS	https://www.instagram.com/justinstyle_lee/



ギータ ウォルフ Gita Wolf さん Tara Books Pvt. Ltd. 編集長

インドのコルカタ生まれ。ドイツに留学し比較文学修士を取得。1994年にTara Booksを創業。作家でもあり、代表作「Do!」は2010年にボローニャ・ブックフェアでラガッツィ賞を受賞。日本とのつながりも強く、複数の邦訳本が出版されている。インド・チェンナイ在住。

ギータさんが起業/経営で直面した課題とその克服方法



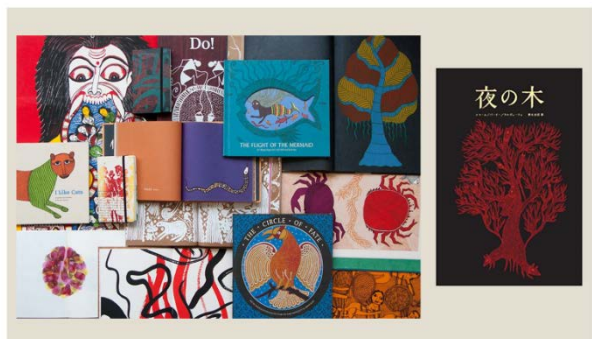
子供達に読ませたい本が作りたいと起業

- インドは多言語・多民族の国で、口承で語り継がれる文化があります。そのような背景もあり、インドでは子供向けの本が充実していなかったため、私は、インドの子供達に喜ばれる本が作りたいと考え起業をしました。
- 家族や友人の協力を得て起業しましたが、創業期は、ビジネスというよりは、作りたい本の出版を楽しみながら、手探りで経営をしていました。
- 私が作る本は機械印刷ではなく、シルクスクリーンで印刷し、飛び出すしかけなど、手間がかかりますが1冊ずつハンドメイドしています。

ブックフェアをとおして海外進出

- 海外進出は最初から考えていました。フランクフルトのブックフェアやボローニャ・ブックフェアなど、絵本の見本市に積極的に参加して、海外の出版社とのネットワークを構築しました。今は欧州、英国、米国、豪州など複数の出版社を通して、販売をしています。
- 日本との関わりは、2013年にある美術館が開催したイベント講師として招かれたのが始まりです。それ以降、日本人のアーティストと一緒に絵本を制作してきました。邦訳本も13冊出しています。特に、少数民族ゴンドの神話をまとめた「夜の木」は人気が高く、7版も発行されました。

- 2017年に東京や名古屋でTara Booksの本や原画の展覧会を開催し、3万人近くの方が来場してくださいました。私達の作品を日本の読者が評価してくれたことをとてもうれしく思います。



Tara Booksの本

「エシカル」で「対話」を重んじる経営

- Tara Booksは高い倫理性のあるエシカルな会社になりたいと思っています。まず、本をとおしてエシカルなメッセージを発信するようにしています。社会には男女、階級など様々なパワーバランスがあります。ですから、私達の本の中では、女の子と男の子が平等に描写され、どちらか一方が優位な立場になっていないか確認をしています。また、民族画家とも一緒に作品を作りますが、彼ら／彼女らも共同執筆者となっています。
- 次に、会社としてもエシカルであるようにしています。従業員（女性）の権利を保障し、カースト（階級）など多様性を重んじ、公正な賃金を支払っています。例えば、民族画家と協働で出版した本の印税は画家に支払います。著作権という概念がインドではまだ定着していないので、最初は画家達も戸惑って受け取りを拒んでいました。
- 私が本を作るとき「対話」を大事にします。民族画家と対話して、お互い理解して一緒に作品をつくり上げます。会社経営も同じです。インドの社会はまだ階層社会です。社員にはいろいろな立場の人がいますが、月に一度全員でミーティングを行い、皆で自由に発言して議論をしています。それによって、下請けという意識がなくなり、社員の帰属意識が芽生え、ヒエラルキーのない風通しが良い会社となりました。このような対話をと

して、エシカルなビジネスをしてきたことで、読者も私達の真摯な取組みを尊重し、評価してくれるようになったのだと思います。

失敗から皆で学びゆっくり成長する

- 小さい会社ですので、大口の注文に対応するのは難しいです。最初の頃、無理に注文を受け、絵本のしなめを間違えたことや、輸送途中の環境の変化で本が傷んでしまい、再度作り直したことがありました。
- 海外の販売拠点には現地スタッフがいないので、インドから海外の在庫管理をする必要があります。また、注文販売ということで、注文から支払いまでの期間が長くなり、キャッシュフローの管理にも苦労しました。
- 私達は失敗から学んで成長してきました。海外輸送に耐えるパッケージング方法を皆で考えました。キャッシュフローも、経理担当が勉強をして生産管理システムを作り上げました。そして、年間15冊以上の新刊本は作らないと決め、私達が届けたい本づくりに専念しています。木がゆっくり成長するように会社も社員と共にゆっくり成長すれば良いと思っています。

次世代へのメッセージ

- 私は、女性起業家には男性にはない強みがあると思っています。女性は人の話に耳を傾け、共感し、コミュニケーションを大事にします。物事を平和裏に解決することもできますし、マルチタスクが可能で、根気強く人を育てることもできます。これは、会社経営をする上で非常に大事な能力だと思います。

国	インド
会社名	Tara Books Pvt. Ltd.
業種	出版
事業内容	絵本、小説、ノンフィクション
ホームページ	www.tarabooks.com
SNS	Facebook.com/tarabooks



ハ ナ ケ ラ フ

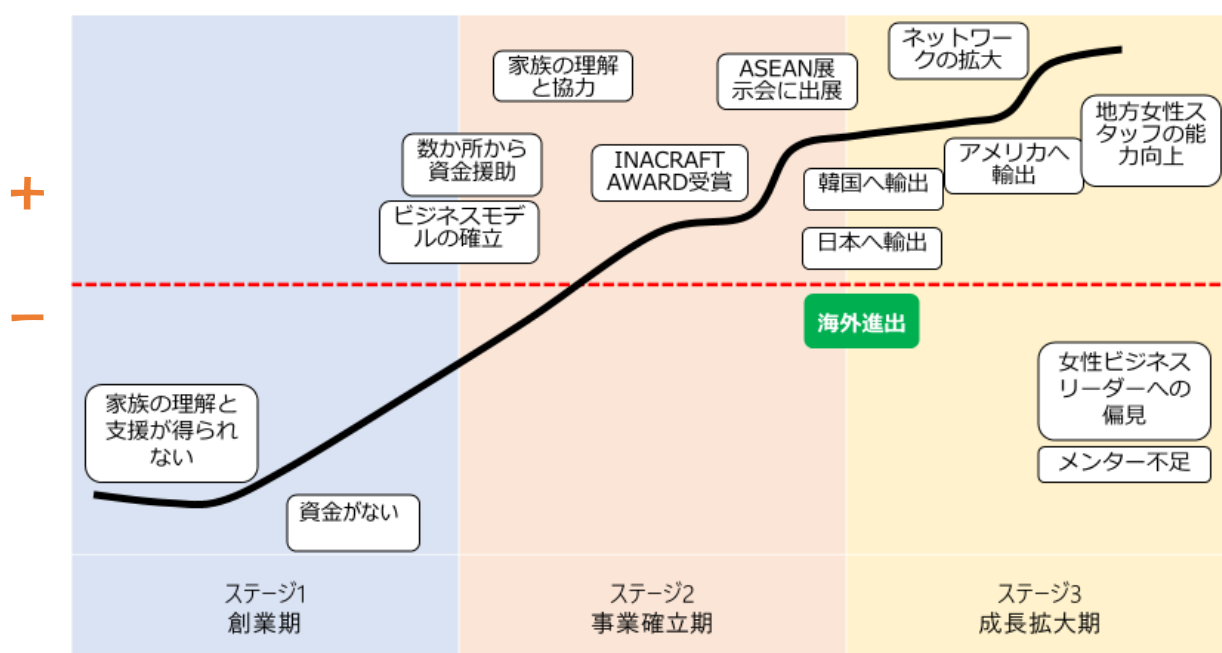
Hanna Keraf さん

Du'Anyam

コミュニティ開発・パートナーシップ部長

ジャカルタ生まれ。大分県の立命館アジア太平洋大学に留学。帰国後、NGOの村落開発の仕事を経て、2014年、家族の出身地であるインドネシア東部の女性の生活向上のために地域の伝統的なパルミラヤシ工芸を活かしたDu'Anyamを高校時代の仲間と創業。現在は、4つの支所を飛び回る多忙な日々。インドネシア・ジャカルタ在住。

ハンナさんが起業/経営で直面した課題とその克服方法



母の織物～地域の伝統を活かして

- ジャカルタ育ちの私ですが、NGOの仕事でインドネシアでも最も貧しい地域といわれる東ヌサトゥンガラ州に関わることになり、この地の女性達が置かれた状況を目にしたことが、この事業を立上げるきっかけとなりました。女性達と子供達の栄養や健康状態は非常に悪く、生計を得る手段も限られており、この地域のために何かをしなくては、という強い気持ちに駆られたのです。
- そこで生計向上の手段として注目したのが、現地に伝わる伝統的なパルミラヤシ工芸のカゴや

バッグでした。この文化を保護するために、デザインそのものは地域ならではの特性を残しつつ、インドネシアや海外のファッションブランドと連携して、クラフト製品に付加価値を与えることにしました。社名のDu'Anyamは、「母の織物」という意味です。

ビジネスモデルの確立が鍵

- 創業期には、社会起業に対する家族の理解が得られず、また資金調達にも苦労しましたが、「女性のエンパワーメント」、「伝統保護」、そして「健康と栄養改善」という3つを柱にしたビジ

ネスモデルを確立してからは、数か所から資金援助を受けることができました。

- 事業が軌道に乗り始めたのは、2016年にインドネシア手工芸輸出業者・生産者協会（以下、ASEPHI）という団体に入会し、ASEAN 地域の展示会等に出品し始めた時です。この年には、ASEPHI の世界で最大の工芸品展示会にて INACRAFT AWARD 受賞、2017 年には韓国、2018 年には米国のバイヤーから声がかかり、海外との取引を開始しました。
- 日本人で現地ボランティアに参加してくれた乗上美沙さんというスタッフは、日本に帰国してから、私の共同創業者であるマーケティング責任者のメリア・ウィナータの元で日本のマーケットを開拓しています。

創業 5 年目の課題—先輩からの学びの機会と社会の偏見、ネットワーク

- 現在では、投資家も得て、ジャカルタ、カリマントン、パプア、東フローレンスに支所を置き、国内のホテル等や企業 40 社と 35,000 製品を取引しています。
- 創業から 5 年目を迎えての課題は、事業が大きくなるなかで、大規模のビジネスを経営するインドネシア女性から学ぶ機会が少ないことです。
- 女性がビジネスを拡大することに対する社会の偏見はいまだに根強く、女性でも社長になれることを常にパフォーマンスで示していかなければというプレッシャーがあります。国内国外のビジネスリーダーとのネットワークを広げることが必要です。

地方の女性スタッフ達の成長

- 現在、地方の現地スタッフは 31 名、また 450 名の織子達が製品を製造しています。彼女達のモチベーションを上げるために、Weaving Champion（織子チャンピオン）という制度をつくり、チャンピオンに選ばれた女性にはコミュニティのトレーナーとして雇用するなどの特

典を与えています。また、スタッフには、子供の奨学金を供与したり、英語や IT 教室への参加を促したり、公教育への再入学も奨励し、私達でできる最大限の支援をしていると自負しています。



地方の女性リーダー達とハンナさん

- このような動きのなか、地方で雇用された女性達のリーダーシップが育成され、少しずつ仕事を彼女達に任せられるようになってきたところでは、土日もなく働き続けた 5 年間でしたが、リラックスできる時間が増えました。

次世代へのメッセージ

- 恐れなければ、できることはいくらでもあります。大きな恐れを乗り越えて、夢を追うことをけっして諦めないでください。自分になんて何もできないと思わないで。あなたがトライし始めれば、何でも可能なのです。失敗を恐れて引き返さないでください。あなたとあなたの周りの人達の人生を変える第一歩は、とても簡単なこと、まず、始めることなのです。つねにトライをし続け、あなたの夢に近づくために、一生懸命に仕事を続けてください。

国	インドネシア
会社名	Du'Anyam
業種	製造・販売（繊維製品）
事業内容	パルミラヤシ製品の製造と販売、韓国、米国、日本への輸出
ホームページ	https:// www.duanyam.com

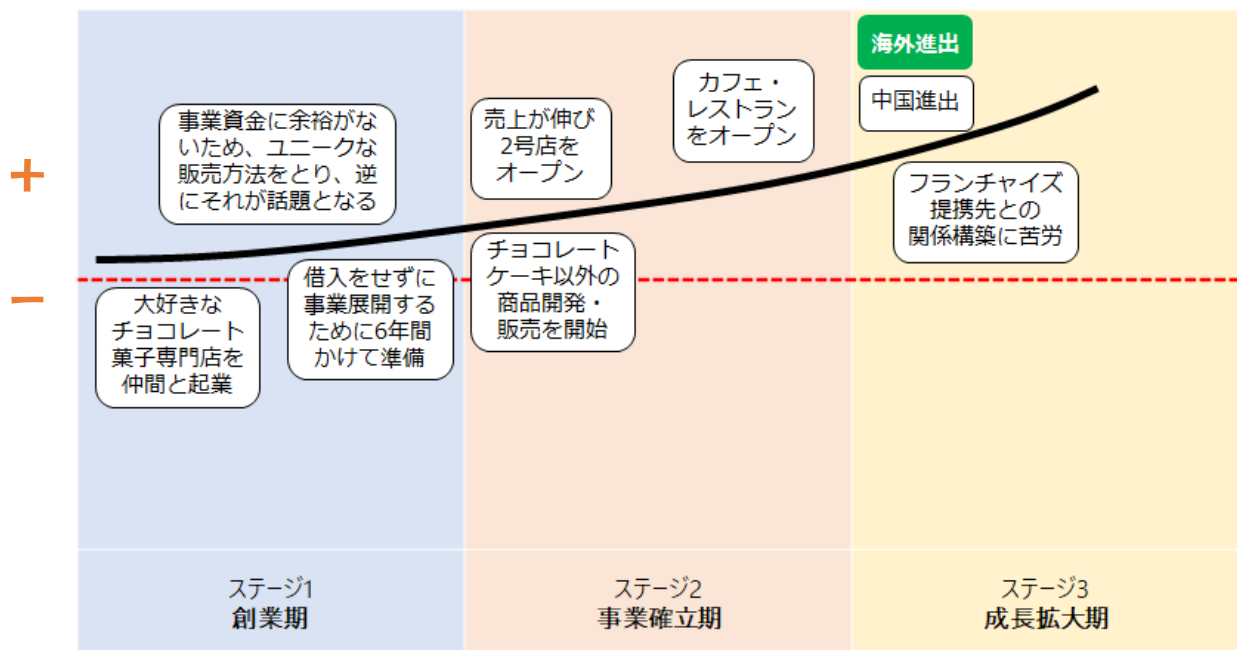


リン リー Lyn Lee さん

Awfully Chocolate Pte. Ltd. 創業者/CEO

シンガポール出身。シンガポール国立大学卒業後、弁護士を経て、仲間の助けを得ながら大好きなチョコレート専門店を起業。シンガポール国内に 15 店舗、フランチャイズ方式により中国 11 都市に 45 店舗を展開している。大の日本好きで、プライベートで毎年必ず訪日しているほか、自身が感銘を受けた日本の道徳や企業のサービスの質を体感する機会として、社員研修を日本で実施している。シンガポール在住。

リンさんが起業/経営で直面した課題とその克服方法



大好きなチョコレートをビジネスに

- 子供の頃からチョコレートが大好きだった私は、友人との何気ない会話をきっかけに、シンプルで美味しい“完璧な”チョコレートケーキを作るための挑戦として、1998 年、夫や友人らに助けられ、チョコレート専門ブランドを立上げました。
- ブランド名の Awfully Chocolate は、チョコレートを販売している店であることをストレートに伝えるために、一般にネガティブな意味で使われることの多い Awfully（とても、すごく、非常に）という言葉你敢えて使っています。「ものすごくいいチョコレート」という意味です。

- 理想的なチョコレートケーキを作りたいという強い思いから、妥協せずに試行錯誤を続けた結果、人工の食材や添加物を一切使わない、濃厚なダークチョコレートケーキを完成させました。



創業時からの主力商品であるダークチョコレートケーキ

チョコレートケーキ 1 種類だけを販売する ユニークなビジネスモデルが話題に

- 創業時はシンプルな内装の店舗で、上述のシンプルなダークチョコレートケーキ 1 種類だけを販売しました。商品が 1 種類だけなので、一般的な商品展示の形はとらず、店の中央にショーケースを置き、あえて店の外からはケーキが見えないディスプレイにしました。
- こうした販売方法がユニークだということで、人々が徐々に興味を持ってくれるようになり、また唯一の商品であるチョコレートケーキが美味しいと話題になり、口コミで顧客がどんどん増えていきました。当時は、広報や宣伝のための資金が十分になかったこともありますが、毎日食べても飽きない、一口食べただけでその美味しさが分かるような“本物の”チョコレートケーキの味を追求し、その味で勝負することを決めていたので、その点で評価を得ることができ嬉しかったです。

起業から 6 年後に本格的な事業展開を開始

- チョコレートケーキの売り上げが伸びるようになり、濃厚なダークチョコレート味のアイスクリームを販売したりしながら、起業から 6 年後の 2004 年によく 2 号店をオープンしました。
- 店舗拡大にあたっては、融資による資金調達はしなかったもので、1 号店の売上から十分な資金が準備できるまで、焦らずに時間をかけました。その後、販売店舗だけでなくカフェやレストランにも事業を拡大し、現在シンガポール国内に 15 店舗を展開しています。



店舗の様子

- 商品開発にも積極的に取り組んでおり、様々なチョコレート商品のほか、プレミアム・ギフト・コレクションを立上げ、オンラインショップと限定店舗での季節限定販売を行っています。

海外提携先との関係構築の難しさ

- 海外進出を始めた最初の頃は、フランチャイズ提携先から「外国のチョコレートをただ持ち込むだけでは、自国の文化に合わない」と言われ、自分達が大切にしているブランドのコンセプトを理解してもらうのにとても苦労しました。
- ある提携先が Awfully Chocolate を模倣した事業を立上げかけたこともあり、海外進出が思うように進まない時期がありましたが、現地の言葉を話し、現地の文化や生活を熟知している専任スタッフを配置し、提携先とのやり取りを集約することで関係性を改善することができました。

次世代へのメッセージ

- あなたが、自分自身が掲げる目的を果たすためには、敢えて起業家になるという選択肢を選ぶ必要はないのかもしれませんが、でももし、起業や事業経営の大変さ、あるいは自分自身が経営者になることに、何か魅力を感じているのであれば、ぜひその一歩を踏み出してみてもはどうでしょうか？ どうしたら周りから必要な支援を得られるかをしっかりと見極め、そしてひたむきに取り組んでください。そして、チョコレートをたくさん食べてくださいね！（笑）

国	シンガポール
会社名	Awfully Chocolate Pte. Ltd.
業種	小売（食品）・飲食
事業内容	チョコレート菓子の製造・販売、カフェ、レストラン
ホームページ	https://www.awfullychocolate.com/
SNS	https://www.facebook.com/awfullychocolate.sg/ https://www.instagram.com/awfullychocolatesg/



東京都出身。イタリアのデザイン学校卒業後、大手企業のブランディングを多数手がける。『幸せの循環』をビジョンに掲げ、現代のライフスタイルに合わせた高品質有機ハーバルティーを6か国で展開。美容・健康に関する執筆等の傍ら、ブランドのコンサルティング、日本各地の農地を活用したハーブ園作りを推進。著書『ココロとカラダを癒す ハーブを楽しむ暮らしのレシピ』

+



- ## 顧客との直接対話を通じた、地域性や商品 ニーズの徹底的な把握

- ターゲット層はシンガポールの地元の人々と決めていたので、起業してから数年間は、どうしても現地の人々に受け入れてもらえるのか、市場や商品ニーズの把握に努めました。
- 国内の地域別特性を知るため、多くのイベントに出店し、顧客との1対1の対話を通じて、統計データだけでは測れないミクロ視点で、需要動向の情報収集を徹底的に行いました。そうしたやり取りを通じて、現地の文化背景を深く理解するとともに、市場開拓をしていくことや自社ブランドの品質に自信がもてるようになりました。

商品を誰に届けたいのか？～ターゲット層や販路の見直し

- 起業時は資金が十分なかったため、前払いの形で運転資金に充てていました。その後、シンガポールの日系百貨店と契約し、販路が拡大しました。
- 顧客を単なる『消費者』としてではなく、対話を通じて『人対人』の関係性を構築し、顧客の8割を現地の人が占めるようになりました。
- 一方で、事業の進め方がこのままでいいのか、今後どこへ向かうのか、方向性を見つめ直すにあたり、自分の商品を届けたいターゲット層は誰なのか、そうした層にアウトリーチするためにはどのように販路を拡大しなければならないのかを考え直すようになりました。
- その結果、商品の良さをきちんと理解してくれるターゲット層にアプローチするために、自社のブランドコンセプトに合う販路の限定、経費の大幅削減、更に主な取引形態をそれまでの一般消費者向けの取引から、対企業向けの取引に転換することにしました。具体的には、WHITETREE というブランドの確立に向けた、大手総合病院やレストラン等の新たな顧客開拓を進めることにしました。今後は、アジアを中心とした海外進出にも、より積極的に取り組んでいく予定です。



WHITETREE の有機ハーブティー

日本の地域社会や環境保全のために

- 環境保全活動の一環として、静岡や埼玉県の農家と提携する形で、自社農園作りにも取り組んでいます。日本の休耕地の有効的な再利用方法として、生命力の高いハーブ畑作りを広めています。

- また、環境だけでなく人にも優しい循環型サステイナブル事業を目指し、各地域の障害者支援施設と連携し、商品の箱詰め作業等の業務委託を始めています。商品サプライサイドに関わる人々もより幸せになるような橋渡しにも、会社として積極的に貢献していきたいと考えています。



休耕地を再利用したハーブ園作り

次世代へのメッセージ

- 実際に現地に行くことで大きな気づきもあるので、現地の人達から生の情報を得ることが大切です。また、自分が作りたい未来の形は何なのか？ 目先のことだけではなく、その先にある目的をしっかりを持つこと、怖がらずに挑戦し、そして失敗から学び続ける姿勢を忘れないでください。一般常識だけにとらわれず、相手を敬い、理解しようとすることで、現地の人々に届く商品やサービスを提供し続けることができると思います。どうか人生を楽しんで、あなたらしく、自分の目指す世界へ羽ばたいて行ってください。

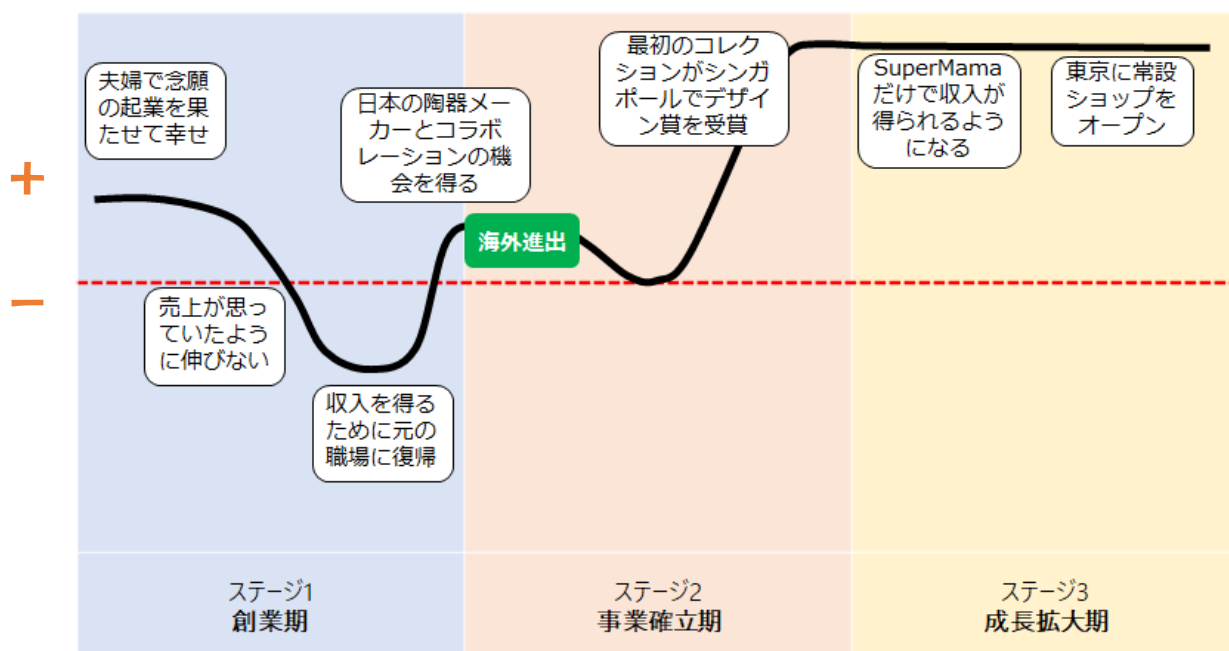
国	シンガポール
会社名	WHITETREE HEALTH AND BEAUTY PTE.LTD.
業種	小売（飲料品）・サービス（コンサルティング）
事業内容	有機ハーブティーの販売、ブランディング・海外進出コンサルティングと商品開発
ホームページ	https://whitetree-teatime.com/
SNS	https://www.facebook.com/O.Whitetree?fref=ts



リーメイリン Lee Meiling さん SUPERMAMA 共同代表

シンガポール出身。シンガポール国立大学卒業後、公務員として13年間勤務。第2子の出産を機に、デザイナーである夫とSUPERMAMAを起業。ギャラリーショップとしてクラフト販売のほか、商品やパッケージのデザイン、販売コンサルティングを提供。シンガポール2店舗のほか、東京・久我山で常設ショップを展開。シンガポール在住。

リーさんが起業/経営で直面した課題とその克服方法



家族の時間を大切に、そして自分達がやりたい仕事をするために夫と起業

- 2011年、第2子の出産を機に、子供達ともっと多くの時間を過ごしたい、また商品デザイナーである夫と一緒に自分達が好きなクラフトをデザインし、販売する仕事をしたいと考えようになり、当時住んでいた家を売却してギャラリーショップ SUPERMAMA を始めました。
- 起業した翌年、13年務めた公務員の仕事を辞めました。が、事業の売上げが伸びなかったため、生活費を得るために一時元の職場に戻りました。
- 現在は経営も安定し、シンガポール国内に2店、もう1店を近日中にオープンする予定です。日

本でも、パートナー店舗との共同経営で、東京・久我山に常設ショップを展開しています。



シンガポールの旗艦店（本店）の外観

自分達が作りたいものの商品デザイン、そして日本のメーカーとの商品開発へ

- ショップをオープンしてから最初の 3 年間は、インターネットを通じて自分達が良いと思うものを仕入れて販売していました。良いなと思うものは、日本のものが多かったです。そのうち、商品の背景に物語のあるもの、また自分達でデザインしたものを制作・販売したいと考えるようになっていきました。
- 2013 年に友人の紹介を通じて、日本の磁器メーカーである株式会社キハラ（有田焼・波佐見焼の商品開発・販売）と OEM（発注者側のブランドの形をとる生産）形式により、夫やシンガポールの若手デザイナーを起用した商品デザインと、日本の伝統産業である有田焼の産地を結び付けた「シンガポール・アイコン」プロジェクト（3 か月間）に取組みました。同年、最初のコレクションでシンガポールの権威あるデザイン賞（President's Design Award）を受賞することができました。



日本のメーカーと商品開発を行った商品

- この成功をきっかけとして、陶磁器以外にも、シンガポールにちなんだデザインの商品を、様々なデザイナーや作家とコラボしながら、観光客向けに開発し、ショップで販売しています。日本のメーカーとの繋がりも広がっており、日本のメーカーは品質管理が徹底しているので、安心して取引することができます。
- また、シンガポールへの進出を計画している日本のメーカーに対して、私達のショップでのテスト

販売の機会を含めたコンサルティング・サービスの提供も行っています。

顧客とのやり取りやネットワーク、ネット検索を通じた積極的な情報収集

- マーケティングは、特にショップでの日常的な顧客とのやり取りを重視し、顧客の好みや移り変わりの早い流行を適宜把握するようにしています。
- ダイナミックな市場環境でビジネスを行う上で、起業家ネットワークは非常に重要です。ネットワーキングを目的としたイベントに積極的に参加し、人脈を広げ、関連政策や規制に関する情報収集をしています。起業家プラットフォームやネット記事からも、他の女性起業家の活躍の様子などについて情報を得たりしています。

次世代へのメッセージ

- 起業や、起業後に様々な決断をしなければならない時には、自分がやりたいことかどうか、常に自分のビジョンを見つめ直すようにしてきました。起業は、自分達の事業を通じた多くの人との出会いや学びがあり、公務員や会社員として働くこととは得られるものが違うと感じています。
- 起業することは決して簡単なことではありません。けれども、常に自分自身を信じて、あなたの前に立ちはだかる様々な課題を乗り越えてください。何よりも、「私は自分が始めた事業を続けていくことができる！」と信じるのが大切です。

国	シンガポール
会社名	SUPERMAMA
業種	小売（ギャラリーショップ）
事業内容	クラフト販売、デザイン、コンサルティング・サービス
ホームページ	https://www.supermama.sg/
SNS	https://www.facebook.com/supermamasg https://instagram.com/supermamasg



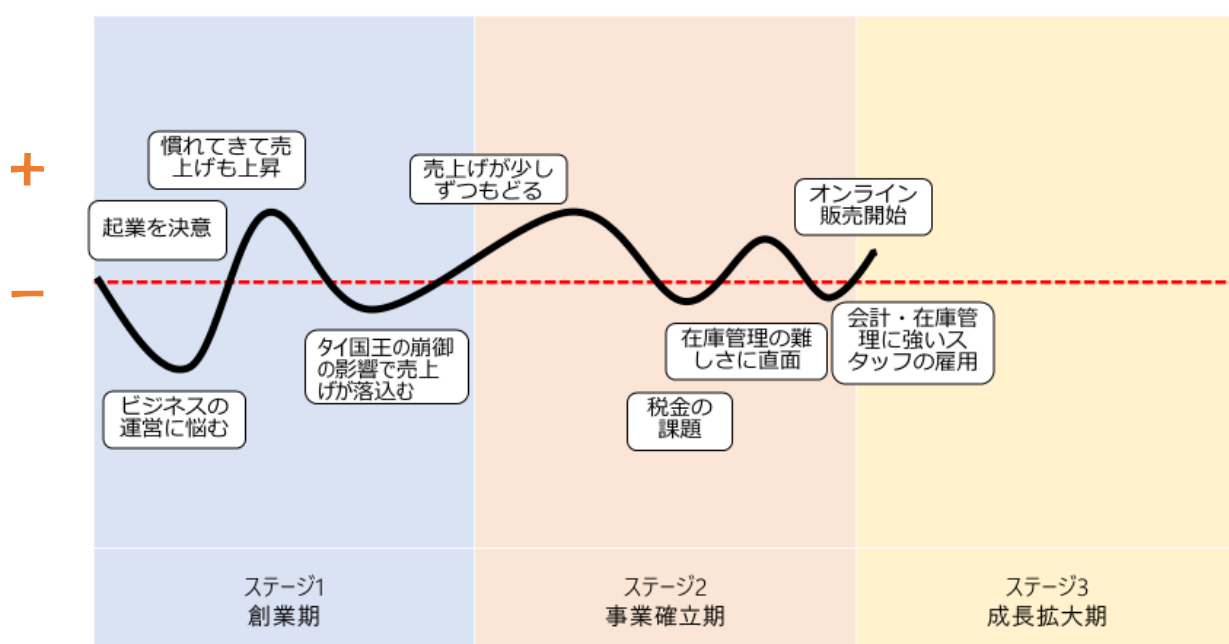
パサウィー タパサナン コダカ Passawee Tapasanan Kodaka さん

FolkCharm Co., Ltd.

創業者/マネージングディレクター

タイ・バンコク出身。地域・農村開発修士。国際機関のプロジェクト管理などの後、大学院の研究対象だった村の社会開発のために起業を思い立ち、2014年に創業。2015年、3か月間金沢美術工芸大学で染色を学ぶ。モットーは「Ethical, Natural, Local」。タイ・バンコク在住。

パサウィーさんが起業/経営で直面した課題とその克服方法



社会的公正のために

- 大学院の論文の研究対象にした機織りの村では、生産者が労働に対する正当な代金を得ていませんでした。2、3か月かけて織り、2,000–3,000 バーツで売った布が、バンコクでは 1 万バーツで売られていました。村で買取りの世話をしていた女性が、売上げの多くを独り占めしていたのです。染色には健康に害のある化学物質も使っていました。そこで、村の開発のため、また、村の女性のエンパワーメントのため、正当な代金が支払える仕組みを作ろうと思ったのです。以前から伝統的な手工芸の技術保存に取り組みたいと思っていたこともあり、この事業の開始を決意しました。

スタートアップの難しさ

- 初めはいろいろな問題がありました。一つは村の人間関係です。売上げを独り占めしていた女性の下にいた男性が私の考えに賛同してくれました。彼は大変優秀で経験もあるので、私の事業のマネージャーとして、村人への連絡役を担ってもらいました。しかし、この女性との付き合いの長い村人の中には、それを快く思わない人もいました。その結果、最初の段階でこの村から私の事業に加わってくれた織手は 4 人だけでした。それでも徐々に近隣の村から織手が加わり、活動を続けることができました。

- 経営の経験もなかったなので、事業を始めてすぐ、価格設定、在庫管理など事業運営の難しさに直面しました。それでも慣れるにつれて売上げは上がっていききました。ちょうど一年経った頃、前国王が亡くなり、タイ国内の消費が一気に落込み、売上げも減りましたが、また少しずつ売上げは伸びていききました。

安定した経営と拡大への道のり

- 常設の店舗はなく、主として展示会やデパートの催しに商品を持ち込んで販売しています。オフィス兼倉庫の自宅で商品の販売もしますが、少量です。展示会は時期も収入も不定期のため、キャッシュフローや在庫の管理が特に難しいです。
- 確立期に入って売上げや織手の数が増えるにつれ、これらの課題が一層大きくなってきました。また、売上げが一定の金額になったところで課税されるようになりました。これを村の織手さんの工賃から引くわけにいきません。どこまで価格にのせるかの判断も悩みどころでした。そこで、会計や在庫管理を任せられる人の雇用を決めました。起業家支援団体の支援を受けてオンライン販売も始めたので、これからビジネスの拡大に向かっていくことができると思います。



FolkCharm のオーガニックコットン製品

市場情報はネットワークから

- 社会起業家主催のマーケット、政府や民間の展示会やデパートに出品していますが、そういった情報はオーガニック製品の生産者グループや社会起業家のネットワーク、フェイスブックなどを通

じて得ています。アジア女性社会起業家ネットワーク（以下、AWSEN）のつながりも活用しています。AWSEN のグローバル・ウーマン・インパクトアーズというメンターシップのプログラムにも参加し、フェイスブックやメールで世界中の専門家からアドバイスを受けました。タイ社会起業家ネットワークに参加しているほか、タイの若手女性起業家と手工芸品のネットワークも立上げました。

- これらのネットワークのほか、大企業による社会起業家支援も活用しています。オンライン販売はタイの通信会社の支援をきっかけに始めました。タイ証券取引所は社会起業家に対して運営のコーチングやイベントの情報提供の支援をしてくれます。社会起業家支援団体や航空会社の資金支援も受けました。ただ、持続的・自立的な経営を確立するために、経済的支援はあまり受けないようにしています。
- 社会起業家支援団体の能力開発セミナーは、起業後 2 年目ぐらいまではよく出ていましたが、事業が展開するにつれて、一般的なことでなく、個別の具体的な支援が必要な時期に来ていると感じています。

次世代へのメッセージ

- やめないこと。あきらめないこと。困難や課題に立ち向かうこと。自分が何をしたいか理解すること。自分がこれと思うものが重要であるとか、意義のあることだったら、困難でもあきらめないで。やり方を変えてみるなどして、頑張ってください！

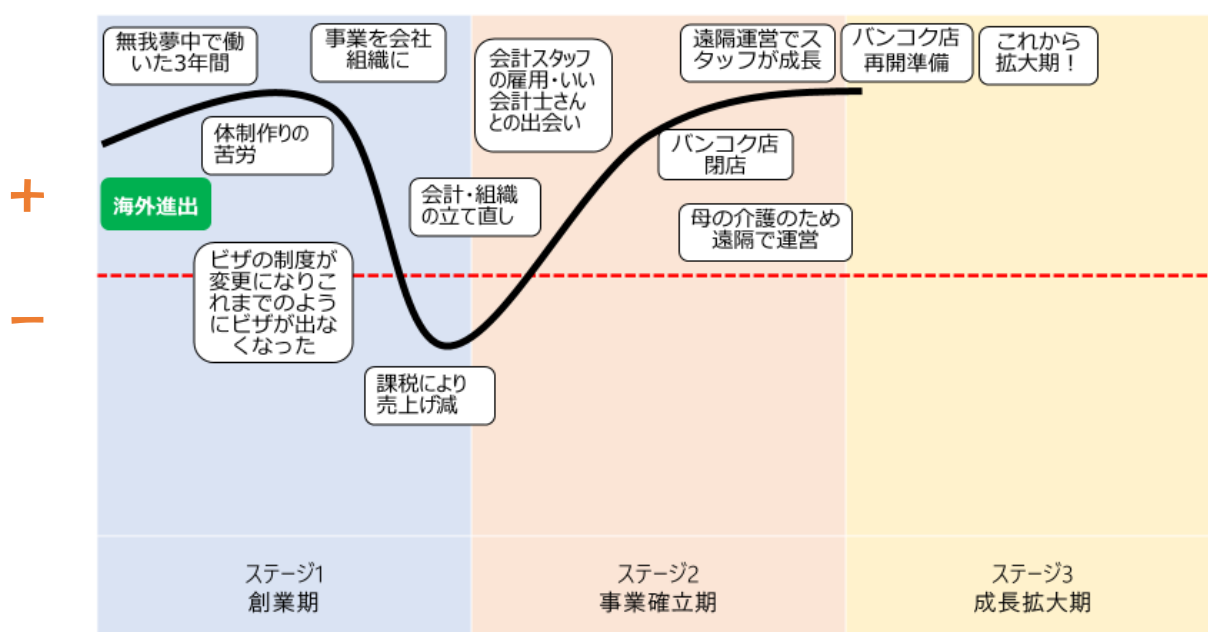
国	タイ
会社名	FolkCharm Co., Ltd.
業種	製造・販売（衣料等）
事業内容	有機コットン衣類・手工芸品の製造・販売
ホームページ	http://folkcharm.com/
SNS	https://www.facebook.com/folkcharm/



しまだ みゆき 嶋田 美由紀 さん プラネッタ・オーガニカ 代表

2001 年、北欧へ行く際立ち寄ったタイのチェンマイで手織りの布に出会い、オーガニックコットンの寝具生産事業を立上げる。自分自身や従業員の生活を大切にしながら確かなモノづくりを続ける。モットーは「縁。ご縁を大切にすること」。タイ・チェンマイ在住。

嶋田さんが起業/経営で直面した課題とその克服方法



トランジットで立ち寄ったタイで起業

- 大学卒業後日本で就職しましたが、もともと関心のあったデザインを勉強するため北欧へ行く途中、立ち寄ったタイで手織り布に出会いました。現地で会社を経営していた知人に制作を勧められ、また、北欧は私には寒すぎたのもあって行くのをやめ、知人の会社の一室で制作を開始しました。手織り草木染で作られた布は着心地がよく、「生活の中で一番長く肌に触れる眠り、寝室」をテーマに絞ることにしました。その後 3 年間制作と販売を重ね、年に 6 回日本とタイを行き来しながら夢中で働きました。

理解しづらくよく変わる法律

- 制度変更により、知人の会社から滞在ビザがもらえなくなったので、2004 年、ビザ取得のために起業しました。登記とビザ取得は本当に大変です。書類を揃えて朝 6 時から入管に行っても何も進まないこともよくあり、ビジネスは続けたいけれど会社はやめたい、と何度も思いました。
- 会社が立ち上がると、今度は会計や法律の知識が必要になりました。タイ語の難解な法律用語や会計が大きな課題でした。納税により、生産量と経費・税金などのバランスが崩れましたが、用語や会社組織の組み立て方を少しずつ学び、2011 年には会計のできる社員を雇用、体制が整い始めた

のが 2012 年からです。良い税理士さんとの出会いもあったので今は問題ありません。



チェンマイにあるプラネッタ・オーガニカ店舗

モノ作りと人間関係作り

- 一番苦労したのは人間関係作りです。事業開始当初、タイ語ができなかったのも、織子さんと縫子さんとのコミュニケーションには、絵や同僚に教えてもらった単語を使いました。スムーズに話せるようになったのは 6 年ぐらいしてからです。今から思うとよくやったと思います。
- 大変なのは言葉だけでなく、仕事の習慣の違いも大きかったです。村の織子さんは農家で育って村から出たこともありません。字も書けません。日本のやり方は通用しません。
- 織子さんは 40 代から 60 代の女性です。当時 20 代の私が村に行っても信用してもらえませんでした。信頼を得るため、とにかく村へ通って、初めは傷のある布でも買って少しずつ技術を覚えてもらいました。製品の品質など説明してもわかってもらえない、メモできない、三つ言うの一つ目を忘れる。忍耐強くやるしかありません。人を介さず、一つずつ自分で考えて、長くつきあえる関係作りをしてきました。一つの村で仕事が効率よく回るようになるのに、3 年ぐらいかかります。
- 従業員との関係作りも苦労しました。日本では、従業員や部下が間違ったら叱ることが相手のためになると考えますが、タイでは人前で叱るとそれでおしまいです。皆しゅんとしてしまって話を聞かないし、叱られると次の日から来なくなる、ということが何度もあり、本当にストレスがたまりました。最終的には、真面目で正直な従業員が

残りました。共同作業をこなし、自分の責任をきちんと果たせば、勤務時間は比較的自由にしています。生産者も従業員も、長く仲間として働けることを重視しています。人間関係作りもモノづくりの一環です。

社会課題解決のコンセプト

- 事業を通じて、村人の支援、伝統技術の保存と発展に貢献しています。「作っている土地を汚さない、作っている人を害さない」ことを大事なコンセプトとしています。伝統工芸を用いた織物は、経済発展につれて消滅してきています。それを開拓、継続していくことは、容易ではありません。

次世代へのメッセージ

- 自分の軸を見つけること、自分の軸がぶれないことが大事です。ぶれると自由に仕事ができません。私の軸は、手織り草木染の工法を使って良質の素材を生地に仕立て製品を作ること。大量生産や洋服の生産、大きな企業からの誘いなど、葛藤もありますが、自分が作りたいものに特化して、得意な分野を伸ばし、自分のブランドを守ることを大切にしてきました。もちろん人によってやり方は違いますが、どんなやり方でも自分の軸は守ることです。そうすれば、周囲も「これはこの人ならできる」と認識してくれます。
- そのためにも、自分がどうしたいか、10 年後を考えることが大事です。私はタイで起業したとき 10 年間の目標を 10 ぐらい立て、ほとんど達成しました。自分の軸を見つけ、10 年後を想像してみてください。

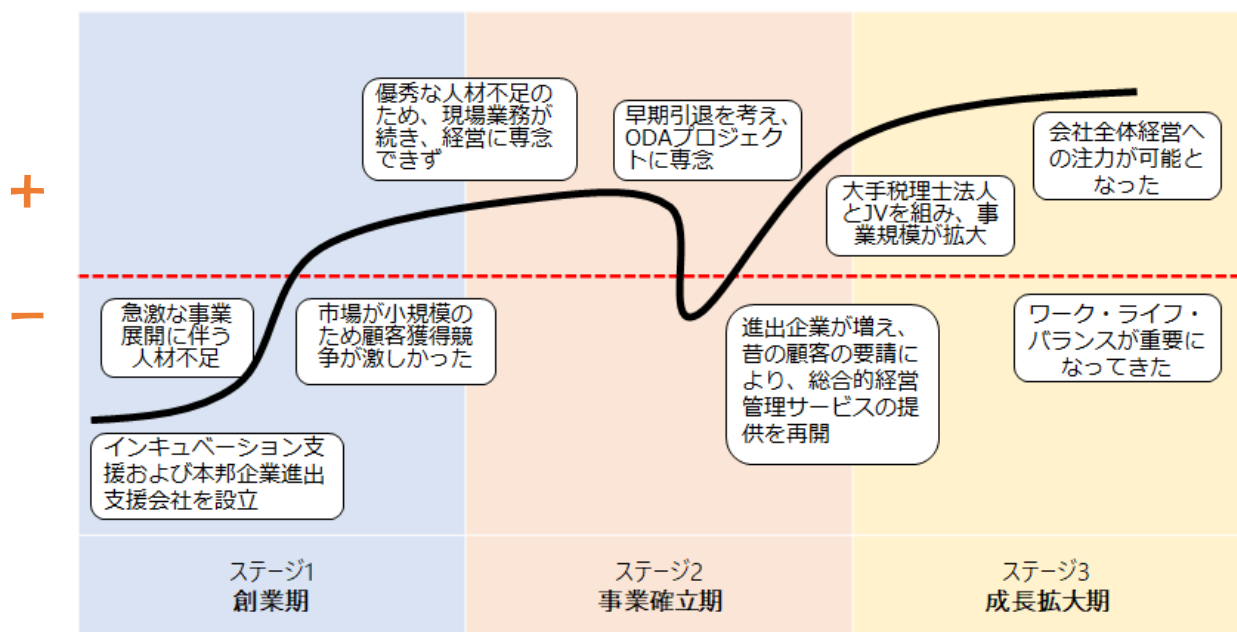
国	タイ
会社名	プラネッタ・オーガニカ
業種	製造・販売（寝具）
事業内容	オーガニック Cotton の寝具生産・販売
ホームページ	https://planeta-organica.com/
SNS	https://www.facebook.com/planetaorganicaoffice/



ジェラルディン S バトゥーン Geraldine S. Batoon さん iCube Inc. 取締役社長

京都大学・アジア経営大学院（AIM）卒業。米国銀行やフィリピンの起業支援組織勤務を経て、2001 年事業創出支援のための iCube 社を創業。フィリピン、日本、東南アジアを中心に国際的なビジネスを展開中。好きな言葉は“不運とは来るべき良いことの兆候”。フィリピン・マニラ在住。

ジェラルディンさんが起業/経営で直面した課題とその克服方法



母国フィリピンのために起業

- 外交官の両親の下、東京で生まれ育ち、自然に母国フィリピンのために起業したいと考えるようになりました。母国フィリピンの経済発展のためには、国民 1 人 1 人が起業家精神を養うことにより、自立することが重要であると考えています。
- フィリピンのアジア経営大学院での MBA 取得後、2000 年から 2001 年まで、アヤラ財団とフィリピン大学の産学連携で設立された起業支援を目的とした産学連携組織に就職し、ベンチャーキャピタル管理部門のマネージャーを務めました。
- 2001 年、この組織の解散を受けて、「iCube」を立ち上げました。フィリピンでの起業を希望する日

本人や企業、フィリピンから日本への進出を希望する企業等を顧客対象としています。

拡大する日本企業のフィリピン進出支援ニーズに合わせた事業拡大

- 最初は、フィリピンに進出を希望する日本の知人・友人から依頼を受けて、私個人として、MBA 課程で学んだ財務会計分野の専門知識やフィリピン国内での起業経験を活かした助言指導を行っていました。その後、依頼が増え、会社登録、財務会計書類の作成、事務所・工場等の設置などの業務とあわせて、iCube 社のビジネスとして受託するようになりました。

- 起業時は、市場も小規模で、顧客獲得競争が厳しかったのですが、“顧客第一”を掲げ、サービスの質にこだわることで、同業他社との競争に負けずに、難局を乗り切りました。
- 日本企業の担当者から「〇〇さんの奥さん」と呼ばれ、最高経営責任者にもかかわらず、事務員扱いを受けることもありました。その後、半年ほどかけて業務の中で能力を証明し、ビジネス上の意思決定者として認めてもらえました。こうした苦労は、女性経営者や専門家の地位が認められているフィリピン企業では起こりえないことです。
- 急激に需要が拡大する中で、個別の顧客対応に追われ、会社経営を円滑に進めることができなくなり、事業を立て直すために一時期事業を縮小せざるを得ませんでした。縮小している間は、日本のODAプロジェクトの業務をしていました。
- 2013年頃からフィリピンでの投資案件が更に増加し、経営指導の機会が増えました。そこで、会計業務については、日本税理士法人と資本提携して、組織化と専門人材の確保を行いました。社員の育成や社会貢献のため、学生インターンの受け入れにも積極的に取り組んでいます。
- 現在は幹部人材も育ち、経営に専念できるようになりました。しかし、日本のODAプロジェクトの業務も続けており、働き過ぎで健康を害した経験もあることから、ワーク・ライフ・バランスの確保が難しいのが悩みです。試行錯誤の毎日です。

事業内容に適した“ネットワーク”の構築

- 事業の種類、企業規模、技術レベル等から、ほかの起業家の方との類似性や共通性を確認できず、今は、特に女性起業家交流関連のネットワークには参加していません。
- 公認内部監査人や不動産鑑定士等、同業種の団体の活動には、必要性が高いため、積極的に参加しています。これらの団体会員のおよそ半数は女性です。更に、他のアジア諸国の同業他社とのネットワークを積極的に構築しています。



iCube 社の従業員との集合写真

次世代へのメッセージ

- 起業にあたり、あなた自身が強い決意をもって行動しなければ何も始まらないですし、自分が辞めない限り、事業経営に“終わり”はありません。
- 問題は一人で抱え込まないことです。大声で手を挙げれば、必ず助けてくれる人や一緒に考えてくれる人が現れるはずです。
- 会社経営では、日本流の「報（告）・連（絡）・相（談）」が大事です。
- ビジネスに失敗はつきものです。私は、運が悪いと思うようなことがあっても、普通の出来事と考えるようにしています。たとえ倒産しても、復活できると信じています。
- 自ら興した会社を更に成長させるには、まず多くの業務を部下やその他の専門家に委ねることです。そのうえで、そうした人々が働きやすい環境や適切な意思決定プロセスを定め、機能させる必要があります。そして、あなた自身は“会社を営営する”ことに専念し、最大限自身の能力を発揮することが大切です。

国	フィリピン
会社名	iCube, Inc.
業種	サービス（経営コンサル）
事業内容	行政諸手続き、不動産・財務会計サービス、経済動向・市場調査分析、起業・経営助言指導。
ホームページ	http://www.icube.ph
E-mail	jeri@linc.asia

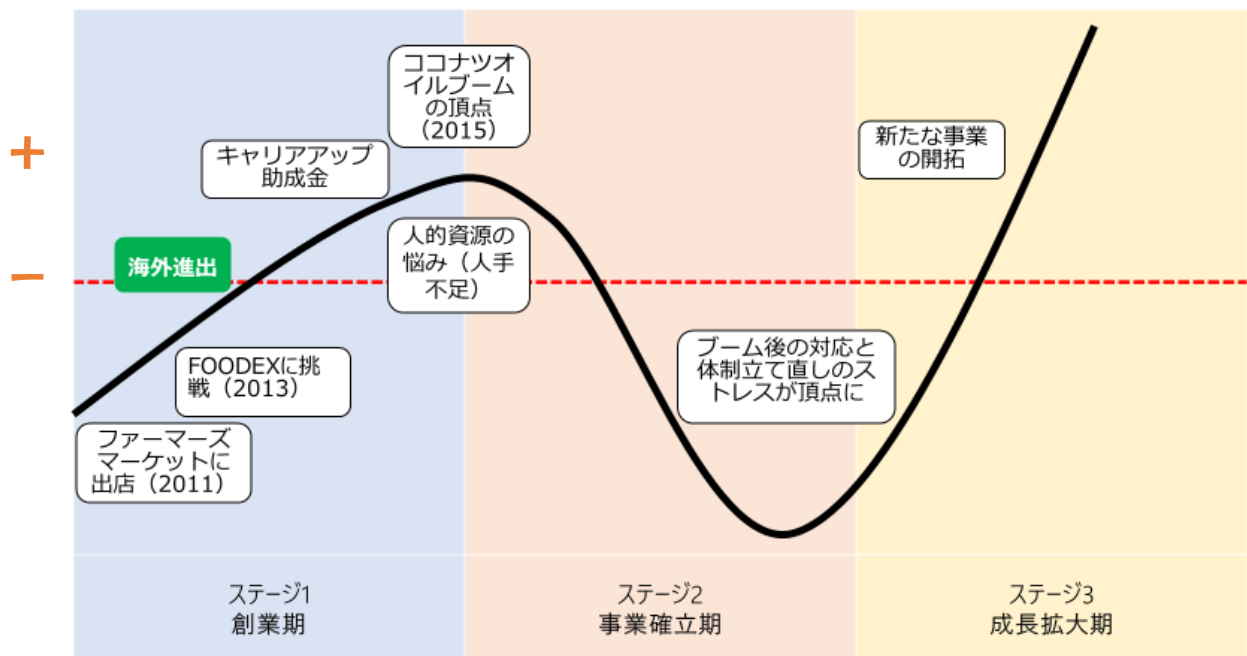


おぎの 荻野 みどり さん

株式会社ブラウンシュガー1ST. 代表取締役

福岡出身。営業・アパレルなど様々な職を経験したのち、出産後、「子供の食の未来」を考え、オーガニック食品の輸入・卸・小売を手掛ける。ココナッツオイル・ブームのきっかけを作り、著書多数。第3回ヴォーグ・ビューティー・アワード2014のナチュラルワンダー賞シルバー受賞、イギリスのGuild of the FoodのGreat Taste Awards 2018 二つ星受賞。

荻野さんが起業/経営で直面した課題とその克服方法



子供の食の安全のために

- 高校卒業後、できるだけ多くの社会経験を積んで実力をつけたいという思いと好奇心の強さから、3つの大学に入学し、15ぐらいの仕事をしました。仕事をするときは全力でしたが、それでも、「これは自分のしたいことと違う」と思うと3か月ぐらいでやめたこともありました。
- 子供を出産したのが東日本大震災の直後で、子供の食の安全を考えるようになりました。安全な食糧の販売を思い立ち、東京の国連大学前のファーマーズマーケットで、20万円の元手で手作りのお菓子の販売を始めました。この20万円がな

くなったら、商売のセンスはないということで終わりにするつもりで始めましたが、幸いよく売れて、今に至っています。

作りたい未来の実現

- 初めは、子供にとっておいしく、お母さんが安心して子供に食べさせられるお菓子が、いつでも手軽に買えることを目指しました。でも、菓子販売では、日本中の食卓に安全を届けることは難しい。そこで、健康志向でおいしいココナッツオイルを主力商品とした有機食材の販売に移行しました。有機食品を身近なものにしたかったので、健康食

品店でなくスーパーを営業先とし、バイヤー向けの展示会（Foodex）にも出展しました。

- 販売方法も工夫し、顧客にココナッツオイルの使い方をきちんと伝え、パッケージにもこだわりました。商品の良さは品質とデザインなので、たとえコストがかかっても妥協はしませんでした。
- 私は 30 年後の食の未来をイメージして、そこに繋がたいもの、残したいものが何かを想像し、ビジネスを通じてそれらを実現することを目指しています。社会をよくするためには、政治活動やボランティア活動などいろいろなアプローチがありますが、私は商売を通じて「より良い未来」を実現したいと思っています。

ブームを乗り越えて

- 2015 年にココナッツオイル・ブームが訪れ、商売としてはありがたかったのですが、「食とは何?」「自分がしたい事は何?」と自問自答し、食の 30 年後について考えるようになりました。
- ブームは対応が難しく、ブームにのって手を広げすぎると、ブームが去ったときに大きな在庫を抱えることになります。どのタイミングでブレーキをかけるかコストの削減、人員・管理の体制・事業内容の見直しは難しい判断ですが、何も手を打たないと事業にも大きく影響します。ブーム後も売り上げは安定していましたが、体制の立て直しは精神的に負担が大きかったです。



ブラウンシュガー1st 店舗の前で

海外進出の際のパートナー選びと関連基準の把握

- リスクを考え、パートナーは慎重に選び、また取引引きの際には、現地人材を雇用しました。こち

らのブランド価値を正しく伝えることで、取引引きを有利に進めることができます。

- オーガニック認証や衛生管理基準は、国によって違うので事前調査は必須です。時間もかかります。
- 海外進出は苦労もありますが、海外から見た日本の立ち位置がわかるようになり、チャンスの発見や課題解決法の幅も広がります。

ママ・チームに働きやすい職場を

- 当社では、アルバイトで働いている女性 8 人中 6 人が子育て中の母親です。子供の年齢によって自由になる時間や時期が違うので、シフトを組んで勤務してもらっています。
- 社員からパートになる、またはパートから社員になるなど、働き方もその人のライフステージに合わせて一緒に考えます。会社のルールはありますが、形式的にならないように、ルールを理解してもらった上で一緒に考え、柔軟に対応しています。

次世代へのメッセージ

- 石橋は叩いて壊そう！壊していいんです。壊しても崩れる前に渡り切れればいい。壊れるのが問題ではなく、落ちることが問題なのです。橋だって数日後にはもうなくなっているかもしれません。世の中は変わります。マーケットもニーズも変わります。「こういうサービスが提供したい」というアイデアができれば、自分がわくわくする方向へダッシュ！そのエネルギーは誰にでもあります。自分でブレーキをかけないで、自分がやりたいこと、ひらめいたことを信じて動きましょう。

国	日本
会社名	株式会社ブラウンシュガー1st
業種	輸入・卸・小売（食品）
事業内容	オーガニック食材の輸入・卸・小売
ホームページ	http://bs1st.com; http://bs1stonline.com/
SNS	https://www.facebook.com/BrownSugar1st/

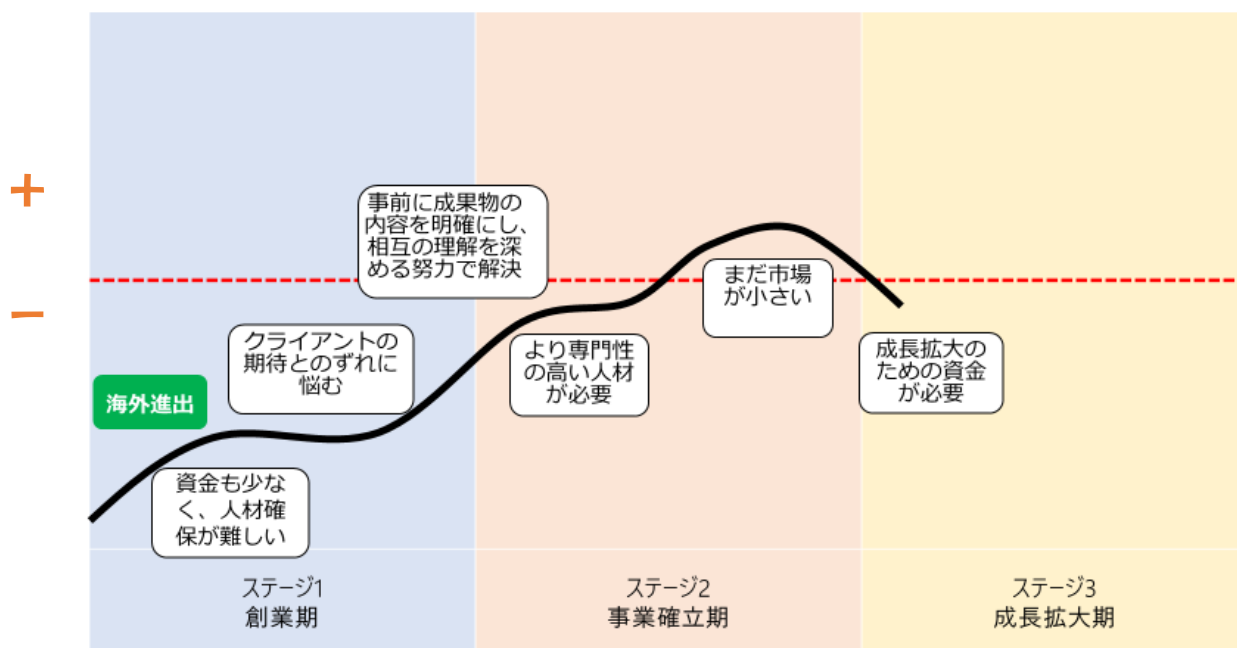


ていば じゅんこ 帝羽 ニルマラ 純子 さん

株式会社エンセス CEO

インドのバンガロール出身。日本在住 20 年。2011 年に起業し、インドに進出する日本企業のコンサルティング、研修・教育・セミナーのほか、インドのメディアで日本について発信。巧みな日本語を使って日本とインドをつないだ雇用創出に努める。モットーは「自己実現、雇用が社会を変える」。東京在住。

帝羽さんが起業/経営で直面した課題とその克服方法



長く住んだ日本とインドをつなぐ起業

- 日本に来たのは 20 年前です。最初は IT 教師として来日し、その後、外資系企業で 6 年勤めました。リーマンショックの頃、自分の将来のために渡米も考えましたが、日本でお世話になった方から、日本語ができるようになったのだから日本で頑張ってみればというアドバイスがあり、日本の大学院で MBA の勉強を始めました。その後入社した監査法人ではインド・アジア地域を担当。インドに進出する日本企業の課題が見えてきたところで、自分の会社の立上げを決意しました。
- 日本企業は資金も知識はあっても、インドのマーケット需要や広報の仕方をあまり理解しておら

ず、現地営業がうまくいっていませんでした。私の知識とスキルが役立つと思いました。



インドセミナーにて講義

ニッチな市場の将来性

- 人口が縮小している日本の製造業は今後海外展開する必要があります。インドに進出している企業はまだ 1,000 社ぐらい。ニッチな市場なので難しさもありますが、若く大きな人口を抱えるインドは、将来的に日本にとって良い市場になると思いました。

慣習の違い：外国人が日本で起業すること

- 創業期には、日本人クライアントの期待するものとかこちらのやり方に食い違いがあって、苦労しました。信頼の基準も違って、例えばパンフレットに漢字の間違いがあって、それで信頼できない、と思われたこともあります。私達はパンフレットが完璧でなくても内容を見て欲しいと思っていたのですが、違っていました。
- お互いの理解の仕方、期待するものが違うということに気付いてからは、できることとできないことを事前に明確にすることで対応できるようになりました。違いがあることを認識し、どのような成果物を出すかを双方で理解することが大切です。この方法でかなり改善されました。
- 人材確保の面でも、慣習の違いが課題になっています。私は短期で働いてくれる専門性の高い人を必要な時に雇用したいのですが、日本は長期雇用が前提です。専門性を活かして会社に貢献してくれる経験豊富な人を雇用しようとする、給料が高くなるので資金が問題になります。特に起業直後は、専門性の高い人に給与を払うほどの資金がない一方、良い人材がないと会社が成長できないという悪循環になってしまいます。
- 現在は外国人社員と日本人のパート社員が全部で 5 人いるほかは、20 人のフリーランスの方に必要に応じて仕事を依頼しています。

日本で起業する外国人への支援

- 起業支援スキームがあっても、日本で外国人が活用することは難しいです。金融機関からの融資も

難しいので資金繰りが課題になります。情報が入りにくいし、商工会議所からの情報も各種申請も日本語です。英語で受け付けられるようになると思います。外国人の企業でも大きくなれば雇用が増やせるし、税金になります。外国企業を育てることを考えてもいいのではないのでしょうか。

雇用が社会を変える

- 私は 16 歳の時、貧しい人を 4 人雇い、線香を作ってもらって販売したことがあります。この時、線香を売った収入によってこの 4 人の生活が変わるのを目の当たりにしました。この経験が私の起業への思いの根底にあります。雇用があることが人を変え、社会を変えます。学歴でもなく、地位でもなく、雇用があることで社会が回ります。ですから、私はどの国にいても、起業して雇用を生み出し、社会に貢献したいと考えています。

次世代へのメッセージ

- 海外で起業する場合は、現地のアドバイザーがいるといいと思います。良い人材も必要です。
- 文化が違うからといって、それを自分の限界にしないことが大切です。どんな国でもその国の文化があり、自分のやり方と合わないこともありますし、困難もあります。でも自分なりの解決策を見つけることができます。人の経験から学ぶことも大切です。解決策はたくさんあるはずです。
- 起業家として何か一つ成功させることを目標にしてください。成功も一つではありません。何が成功か、自分で定義し、その成功に向かって努力してください。

国	日本
会社名	株式会社エンセス
業種	サービス（経営コンサル）
事業内容	インド進出コンサルティング、 インド研修・セミナー、ブランディング・メディア手配、インド・グローバル人材紹介など
ホームページ	http://www.encess.jp

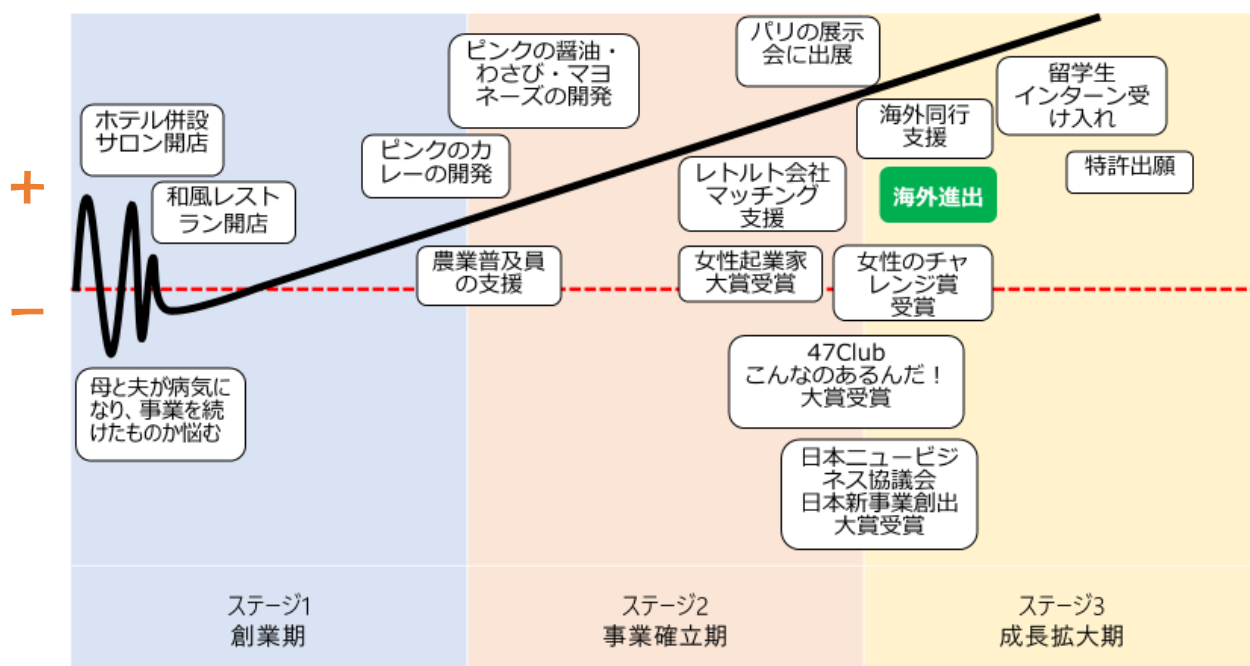


ふくしま とみこ 福嶋 登美子 さん

ブリリアントアソシエイツ株式会社
代表取締役 社長

鳥取県出身。専業主婦から起業し、ピンクのカレー、醤油、わさびなど話題性のある食品を生み出す。全国商工会議所女性会連合会の第13回女性起業家大賞グロース部門最優秀賞、内閣府女性のチャレンジ賞ほか多数受賞。モットーは「発想の転換、夢は叶えるもの、女性の視点でものづくり、郷土愛」。

福嶋さんが起業/経営で直面した課題とその克服方法



起業のきっかけになったスウェーデン視察

- 起業した夫の事業の手伝いをしていた頃、鳥取県男女共同参画局推進課のスウェーデンへの海外視察に参加しました。スウェーデンは男女共同参画が進んでいて、国会議員・大臣の半分以上が女性。びっくりすると同時に頑張らなければと思いました。これが起業のきっかけです。
- 「女性に対するサービスの仕事をしてはどうか」と夫に勧められ、夫のステンレス建築の仕事で出る端材を活用したメタルアートの花器の制作から始めました。この時は中小企業基盤整備機構に申請して金属造形の専門家とマッチングをしていただきました。

幸せピンク色の鳥取をアピール

- 2004年、地域活性化を目指して鳥取で初のホテル併設サロンを始めました。翌年は鳥取県産業振興機構の理事になり、東京で「気がつけば鳥取」という鳥取のPRイベントを実施しました。同年海鮮料理店を開店しました。また、鳥取にある白亜の洋館、仁風閣(じんぷうかく)のPRのため、「漫画王国」を標ぼうする鳥取県に合わせ、漫画の貴婦人四姉妹を創作、「貴婦人になれる町、鳥取」というコンセプトを作りました。次に「カレー王国鳥取」に合わせピンクのカレーを考えました。このアイデアは皆に驚かれましたが、ピーツを使ってピンクのカレーを作ることに成功した

のです。ピーツの栽培は県の農業普及員の方が指導してくださいました。ピンクがイメージカラーになり、続けてピンクの醤油、マヨネーズ、わさびを作りました。そのうちに鳥取県のポスト、タクシー、蒸気機関車までピンクになりました！



夢のあるピンクカレーのパッケージ

- いろいろ開発し商品化していくことで、鳥取県を発信していくことにつなげていきたい、というのが私にとってぶれない一点でした。それをみなさんがご理解くださり応援してくださいました。

海外進出のきっかけ

- 2015 年、パリで開催されたジャパンエキスポに「漫画王国」鳥取のブースが出ました。ここでピンクのカレーの商品展示をしました。この後、県の事業でいろいろな国を訪問し、タイ・台湾のイベント、ロシアの展示会にも出展しました。海外の展示会参加は補助を申請することもできます。

様々な支援プログラムの活用

- 起業後すぐは、ニーズにあった支援プログラムについての情報が少なかったのですが、支援機関を訪ね、相談を繰り返していくうちに、いろいろな支援が活用できるようになりました。
- 国や商工会議所などのプログラムを活用しています。中小企業知的財産活動支援補助金、輸出促進活動支援補助金、経済産業省の地域資源活用プログラム、農商工連携プログラムなど、多様な支援プログラムがあります。鳥取県の国際ビジネスセンターには、海外販路拡大のため、現地の法律

や契約に詳しい専門家が海外まで同行するという支援があります。特許庁からは、国際特許を申請した時に支援を受けました。

- 事業が拡大して海外からのお客様も増え、優秀な人材の確保が課題になった時は、日本貿易振興機構（JETRO）の国際化推進インターンシップ事業を活用して優秀なベトナム人留学生 2 人に来てもらいました。このご縁で 2018 年、ベトナムの展示会でもピンクカレーを出展しました。
- 私は商工会議所、中小企業団体中央会、中国地域ニュービジネス協議会など、多くの経済団体に所属しています。とっとり女性活躍ネットワーク会議、中国地域ニュービジネス協議会女性部会、商工会議所女性会、レディース中央会では勉強会やセミナーや講演会の開催・共同出展・海外での共同商談会などを行っています。これらの活動に積極的に参加し発信することが、多くの助言と支援につながってきたのだと思います。

次世代へのメッセージ

- 女性ならではの視点を活かした商品開発や新たなサービスの開発など、様々なチャンスがあると思います。女性らしいしなやかな発想で、新たなビジネスの展開を進めることで、国が豊かになり、また、社会はそれを必要としています。さあ！あなたも自身の可能性を信じて、勇気を出して一歩をスタートして下さい。市場は国内に留まらず、海外にも広がっています。こんな私でも多くのサポートを得て羽ばたくことができました。きっと、あなたをサポートしてくれる環境も整ってきているはずです。

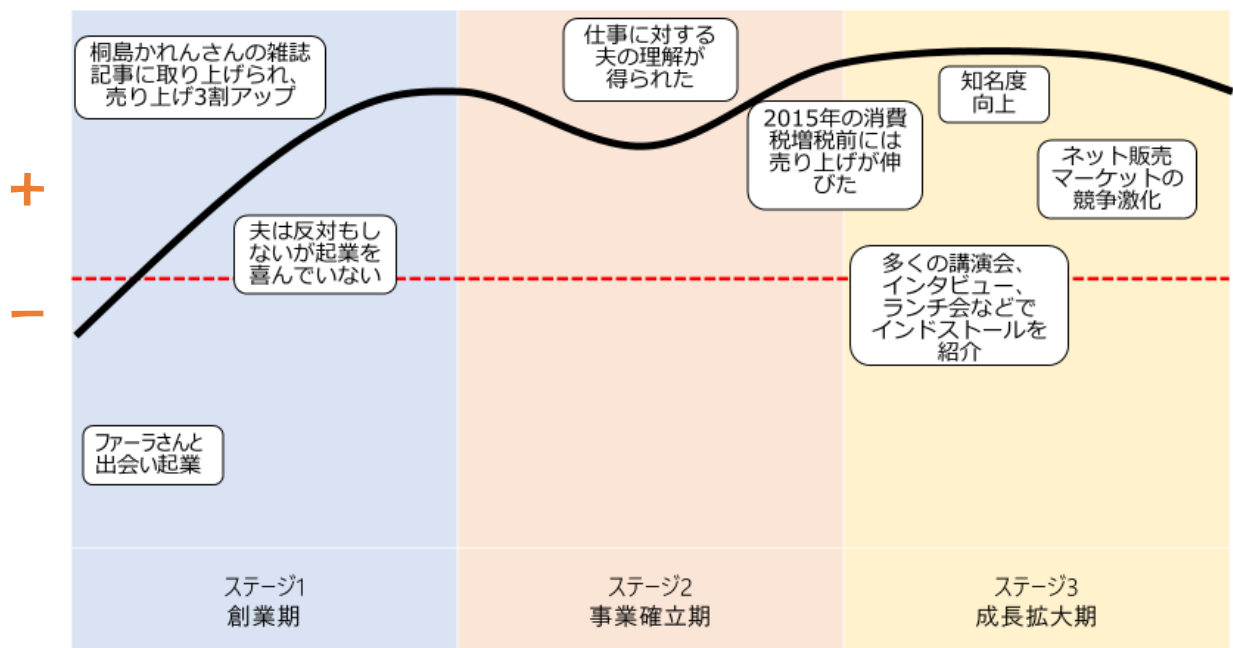
国	日本
会社名	ブリリアントアソシエイツ株式会社
業種	製造・サービス（食品）
事業内容	食品加工販売、観光、飲食
ホームページ	http://www.hanakifujin.com/www.ba-tottori.com



は せ が わ み ね こ 長谷川 峰子 さん 株式会社インドリーム 代表取締役

大学卒業後2年銀行勤務、結婚。15年の主婦生活の後再就職。ベンチャー企業の社員としてインドに単身乗込みストールを買付け、2004年に販売開始、2005年に独立した。講演会などのほか、ストールの魅力を語るランチ会を50回以上開催。モットーは“Dreams come true”。

長谷川さんが起業/経営で直面した課題とその克服方法



ファーラさんとの運命の出会い： インドの職人のより良い暮らしのために

- 2004年、転職先のベンチャー企業でインドとのビジネスを模索している頃、韓国で開催されたグローバル・サミット・オブ・ウィメンに参加しました。私はインド人のパートナーを、インドのファーラさんは日本人のパートナーを探していて、幸運にも私達は出会うことができました。
- サミットでは会議場の横に Women's EXPO という商品を販売するブースがありました。ファーラさんは、私がちょうど取引先を探していたカシミールショールを売っていて、大人気でした。ストールを買う人も売る人も美しい刺繍ストー

ルを見て、満面の笑顔になるのを見て、これこそが理想の商品だと思い、即座に取引をお願いすることを決断したのです。

- ファーラさんは、職人の暮らしを良くするために、新しいデザインの品質の高いストールを作るよう指導したり、カシミールの子供達の教育の向上にも取り組んでいました。私も彼女の商品を購入・販売することで、社会に貢献したいと思いました。今から14年前のことです。

最初の買付けでインドに飛び込む

- 帰国後、サンプルを送ってもらうように依頼していましたが、送られてきたのは 100 枚以上のストールの写真がある CD だけで、注文情報は何もなく、注文できる状況ではありませんでした。その時私はすでに日本のネットショップの開店準備中でしたが、商品がなくては話になりません。待っていても埒があかないので直接ファアラさんのところへ買付けに行くことにしました。幸い大学の先輩がインドにいて、空港の送迎から仕入れまで全て同行してくれたので、無事に買付けをすることができました。仕入れたストールは半年で売り切れ、15 万円、25 万円という値段の高級ストールも予想以上に反響がありました。



店舗に並ぶ美しいストールと

混沌のインド

- インドの品質表示は正しいとは限りません。大きなホテルの店でも、レーヨンやパシュミナだと言って売ったりします。そのため、日本の検査機関で再検査して販売します。輸出入の手続きも煩雑です。税関で商品が盗まれたり、大幅に遅延したりすることもあります。
- 予定通り商品が届かない方が普通です。相手も小さい会社で、優秀なスタッフも少ないので、時間がかかることを予測して柔軟に対応しています。

ロールモデルはネットワークから

- 私は主婦の時に大学の女子同窓会の理事をしていたのですが、ここはメンターやロールモデルの宝庫でした。あえて相談といわなくても、近況報告をする中で経営に関するヒントや助言を得る

ことができました。開業後もお客様をたくさん紹介していただきました。

- 起業直後は女性のリーダーシップなどをすすめる GEWEL という NPO 法人でネットワークを広げました。最近は日本電子商取引事業振興財団 (J-FEC) の E コマースの事業者セミナーに参加しています。情報収集になるし、現役店長から実践的なアドバイスを得ることもでき、刺激になります。また、若い人と一緒に最新の IT の動向を学ぶのはとても楽しいです。

ワーク・ライフ・バランス

- 起業したのは子供達が大きくなってからですが、最初のインド出張の時夫が不機嫌になるなど、起業について夫の理解を得るのが大変でした。気持ち良く出張に送り出してくれるようになるまで、5 年くらい忍耐強く頑張りました。夫は夕食を必ず家でとるので、定刻には家へ帰るようにしましたし、夕食の支度を手伝うヘルパーも頼んで、家族 5 人で毎日夕食をとりました。
- ワーク・ライフ・バランスは簡単ではありませんが、仕事と家庭の両方を大事にしてきて良かったです。家族全員での食事はとても貴重な時間でしたし、起業のおかげで子供達も家事の手伝いをするようになり、私も子離れができたと思います。

次世代へのメッセージ

- インターネットの環境が整い、在宅でも仕事ができる時代です。情報もどんどん入ります。語学力と行動力を使ってぜひ挑戦してください。理解ある配偶者を見つけるのも大事なポイントですね。

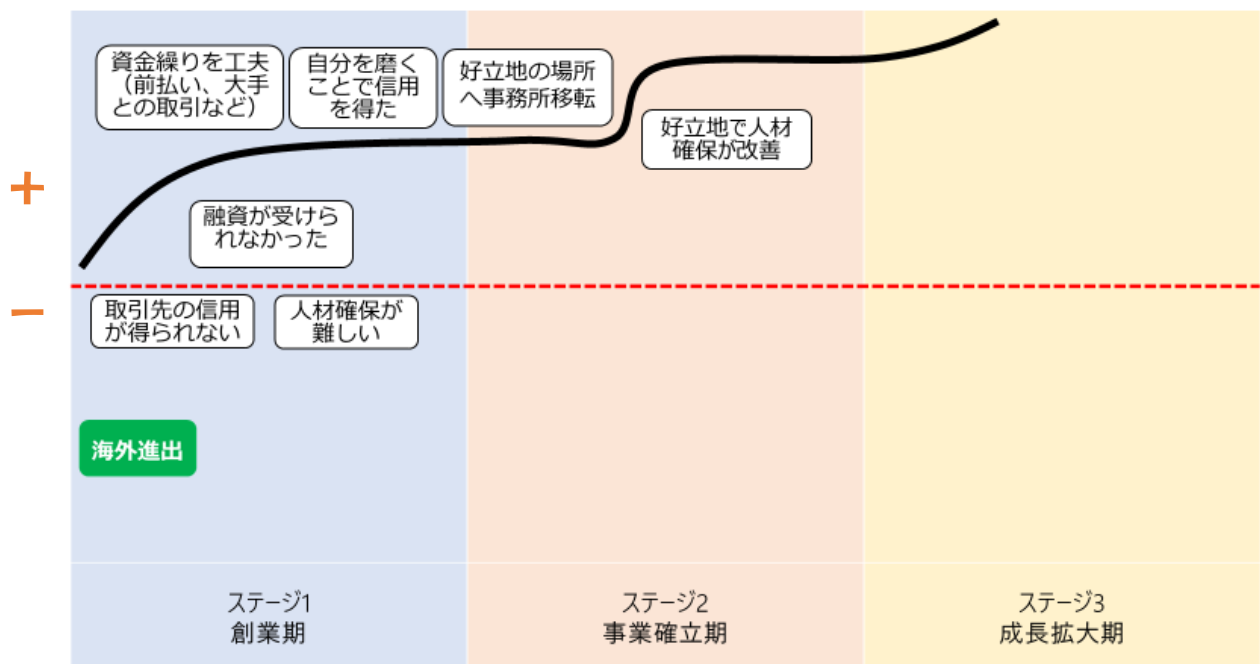
国	日本
会社名	株式会社インドリーム
業種	輸入販売（衣料）
事業内容	インドのストールの販売、ストールの紹介活動
ホームページ	http://www.indream.co.jp/ http://www.indream.biz/
SNS	https://www.facebook.com/mineko.hasegawa.indream https://www.instagram.com/mineko_indream/



ソン シャオウェイ
孫 曉巍 さん
株式会社協和通商 代表取締役

中国出身。中国の大学卒業後來日、日本語学校を経て、大学院、ビジネススクールで経営を学んだ。留学生の時から日本と中国の架け橋になりたいと思っていた。2003年に起業、堪能な日本語を駆使して建材や産業機材の日中貿易に携わる。モットーは「他人と過去は変えられない」「継続は力なり」。福岡在住。

孫さんが起業/経営で直面した課題とその克服方法



日本と中国の架け橋になるため起業

➤ 中国の大学卒業後、来日して日本語学校に入学しました。その後、日本の大学院とビジネススクールで経営を学びました。在学中から日系企業の通訳をしたり、中小企業で中国語を教えたりする中で、日本と中国の品質に対する考え方や意識のギャップに、ビジネスチャンスを見出したのです。双方の考え方や基準に違いがある、中国は品質管理ができていない、日本企業は現地の状況を理解していない、など課題があり、日本と中国の両方が理解できる私ならその間をつなぐことができる、と思いました。

➤ 中国が世界貿易機関 (WTO) に加盟して、貿易立国の時代に入り、日本も中国進出boomになりました。また、新会社法は2005年に施行されましたが、一部地域ではそれに先立ち登記できるようになり、福岡でも1円で起業できるようになったのです。これがチャンスだと思い、2003年、起業しました。

➤ 日本社会は少子高齢化で市場が縮小しているので、日本企業は海外展開する必要があります。一方、中国には市場はありますが技術がありません。例えば、住宅の内装に環境や健康に害のある建材を使うので、健康上の問題が起きています。です

から、日本から中国に、安心・安全で環境にやさしい商品を輸出しています。日本の品質の良い製品と中国の市場を結び付けることで、両方の役に立ち、雇用を生み出すことができるのです。

資金調達の苦労

- 中国籍だったので、起業後 5 年ぐらいは融資を受けることが難しく、苦労しました。3 年後は公金から保証付きで借りることができましたが、その頃の貿易額は億単位になっていたため、貸付額は十分ではありませんでした。日本は、IT やロボット、AI を除き、起業家向け・ベンチャー向けの資金調達が難しいと思います。前払いでの代金回収、大手と取引きして回収不能を避ける、支払い条件を極力有利にする、などして資金調達の課題を克服しました。

外国人女性であることを乗り越えて

- 中国では、同じ仕事に対する報酬に男女の違いはありません。九州は女性経営者が少なく、私の会社が扱う機械の業界も女性が少ないです。起業後 5 年ぐらいは取引先でも金融機関でも、女性ということではなかなか信頼してもらえませんでした。
- 私も軽く見られたくはないので、努力しました。常に自分を磨くため、経済新聞や専門書を読みました。努力を続けて自分が変われば周りの見方も変わります。事業をするなら、自分が変わることで自分を守らねばなりません。学ぶことはいつでも大切です。私は中国人ですが、変化の速い中国のことを知るため、2014 年に上海の大学院で経営学修士の勉強をしました。



オフィスで執務中の孫さん

- 人材確保にも初めは苦労しました。今と違って募集する手段も、あまりありませんでしたし、外国人の女性経営者ということで、求職者になかなか信頼してもらえませんでした。事務所を交通の便の良いところに移転してからはやりやすくなりましたが、良い人材の確保は常に課題です。
- 女性経営者として毎日忙しいので、ワーク・ライフ・バランスをとることは簡単ではありません。夫は理解があるのですが、思うほどに家事をする時間がなかなかとれません。自分自身の女性としての経験から、有給を時間単位でとれるようにするなど、女性社員が働きやすいよう工夫しています。

日中のネットワーク

- 福岡商工会議所には 10 年ほど前に入り、地元企業との交流をしています。商工会議所の貿易会は業界の情報交換のために、日中建築住宅産業協会は建築業界の情報収集のために活用しています。

次世代へのメッセージ

- まずは、第一歩を踏み出すことが大事です。いろいろ考えることもありますし、支援者や支援プログラムを探すのも大事ですが、まず第一歩です。女性だから起業できないということはありません。新会社法では資本金 1 円からでも起業できます。
- そして海外に進出するには自分を知ること、相手を理解することが大事です。自分中心になって自分のやり方だけが正しいと思うのではなく、自分が変わるという姿勢で取り組みれば歩み寄ることができます。相手を変えるのは難しいです。自分を変えて未来を変える、というつもりで挑戦して下さい。

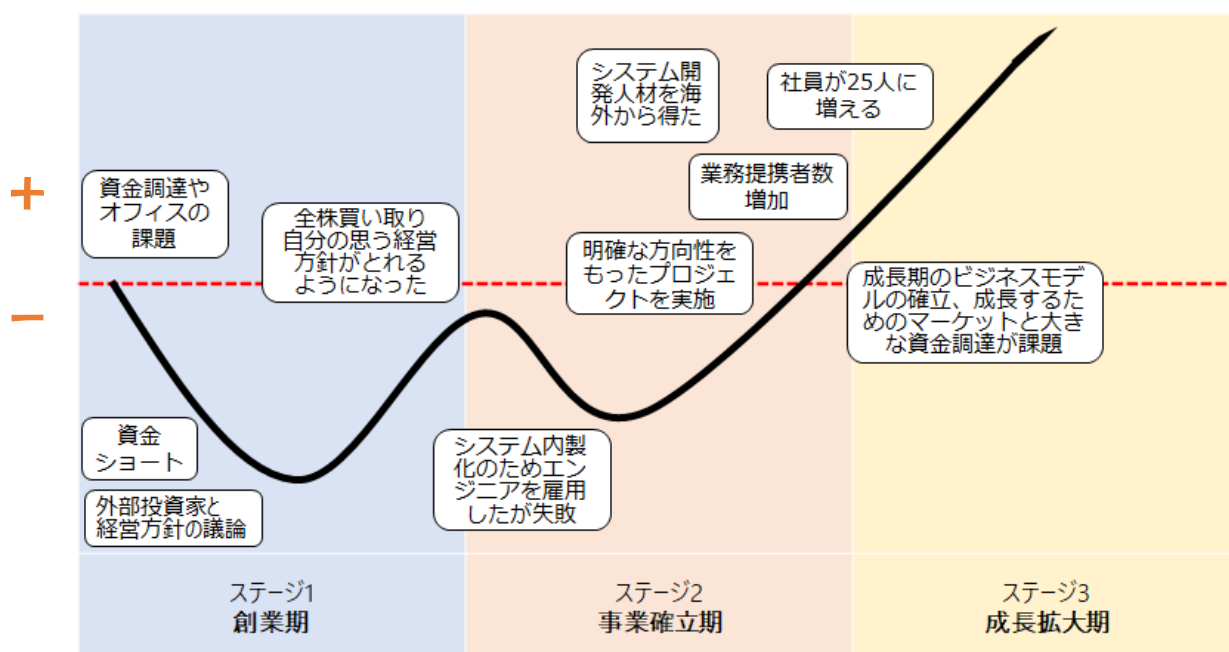
国	日本
会社名	株式会社協和通商
業種	卸売（建設材料・産業用機械）
事業内容	中国との建材・産業機材等の輸出入
ホームページ	http://www.kyowatrading.co.jp/



じょうほう かおる
城宝 薫 さん
株式会社テブルクロス 代表取締役

子供の頃から人のために自分のことをしたい、という思いを持ち、数々のボランティアを経験する。チャリティーに頼らない継続的な支援の仕組みが必要だと考えるようになり、大学3年の時に起業。モットーは「経営とはアートである」。

城宝さんが起業/経営で直面した課題とその克服方法



途上国支援の持続的な仕組み作りのために

➤ 小学生の時インドネシアに行ったのですが、自分と同じ年の子供が食べるために働いているのを見て、自分が恵まれていることを自覚しました。そのことがきっかけで、自分にできることはなんでもしよう、という気持を持つようになり、学生時代はいろいろなボランティアを経験しました。高校1年生の時には、地元浦安市文化交流事業の一環で米国を訪問しました。そこで、利益を出しながら障害者を支援しているNPO団体に出会い、継続的な支援の仕組みを作ることを学びました。ボランティアや単発のイベントでなく、長期的な支援の仕組みが必要である、と気付きました。

➤ 大学入学後は、どのようにしたらビジネスを通じて長期的な支援の仕組みが作れるか、世界のいろいろな国を回りながら考えていました。この頃、アルバイトで飲食店の広告の仕事をしていて、この業界について理解を深める中で飲食店の予約をすると寄付できる、というビジネスアイデアが生まれました。起業経験の豊富なビジネスパートナーを得て資金も集まったので、株式会社として起業しました。大学3年生の時です。

➤ 私のビジョンは日本に合う寄付文化を作ることです。日本にはまだ寄付という行為は根付いていません。負担に感じず寄付してもらうためにどう

したらいいか考えた結果、飲食店の予約と寄付を同時に行うという方法にたどり着きました。



支援先のカンボジアの学校の生徒たちと一緒に

創業から経営方針が固まるまで

- 起業したものの、女性・学生であることで、資金調達に苦労しました。銀行に融資申請をしても3回審査で落ちました。学生で所得証明がないのも理由だったかもしれません。最初の資本金を身内や知人から集め、ようやく融資が受けられるようになりました。オフィスや複合コピー機を借りる、銀行口座の開設の際にも審査で落ちていました。
- 創業2年目にシステムをリリースしましたが、提携先が少なく利益が出ませんでした。役員会では、会社の方向性について激しい議論になりました。「チャリティー予約という文化を作りたい」と、「社会貢献はお金にならない」という意見がぶつかり平行線をたどりました。そのタイミングで資金がショートしました。
- 出資者からは、会社の経営権を渡すか、株式を買い取るか、という選択肢を出されました。私は株を買いとることを選びました。結果的には、全株買取することで会社の方向性が定まり、以後経営がしやすくなりました。

システム内製化に失敗

- その後、外部に委託していたシステム開発を内製化しようと思い、エンジニアを採用しました。日本ではエンジニアが不足しているので、高額な給与を出さなければ雇用できません。何とかこちら

の出す給与で一人採用しましたが、1年たってもサービスがリリースできず、失敗でした。

- そこで、システムエンジニアは必要なスキルがあれば、日本人でなくてもいいのだということに気づき、3年目に海外に対象を広げて中国人とジャマイカ人を正社員として採用しました。プロジェクトがある時は、フリーランスのエンジニアに業務委託することで、うまく回るようになりました。

支援団体の活用

- 東京商工会議所に所属しています。メンバーは、一部金融機関の融資を受ける時、商工会議所の支援を受けることができます。自分の事業に集中したいので、ほかの団体には入っていません。そのほか、東京都の女性ベンチャー成長促進事業、APT Women の支援を受けたことがあります。メンタリングの支援を受けました。
- メンターと言える人はいませんが、いるといいと思います。コンサルタントのような方ではなくて、監査役や社外取締役として入ってくださるような、一歩先二歩先が見えるような事業経験者の方がいいと思います。

次世代へのメッセージ

- まずはやってみましょう。行動することが大事です。創業時は不確実なことが多くて仮定するしかなく、考えすぎるとかえって何もできなくなります。ですから、自分が動いた範囲での発言をしよう、というのが関係者間のルールでした。未来に向かって考え出すときがありません。ビジョンを決める。そしてそれを実現するために、まずはやってみましょう！

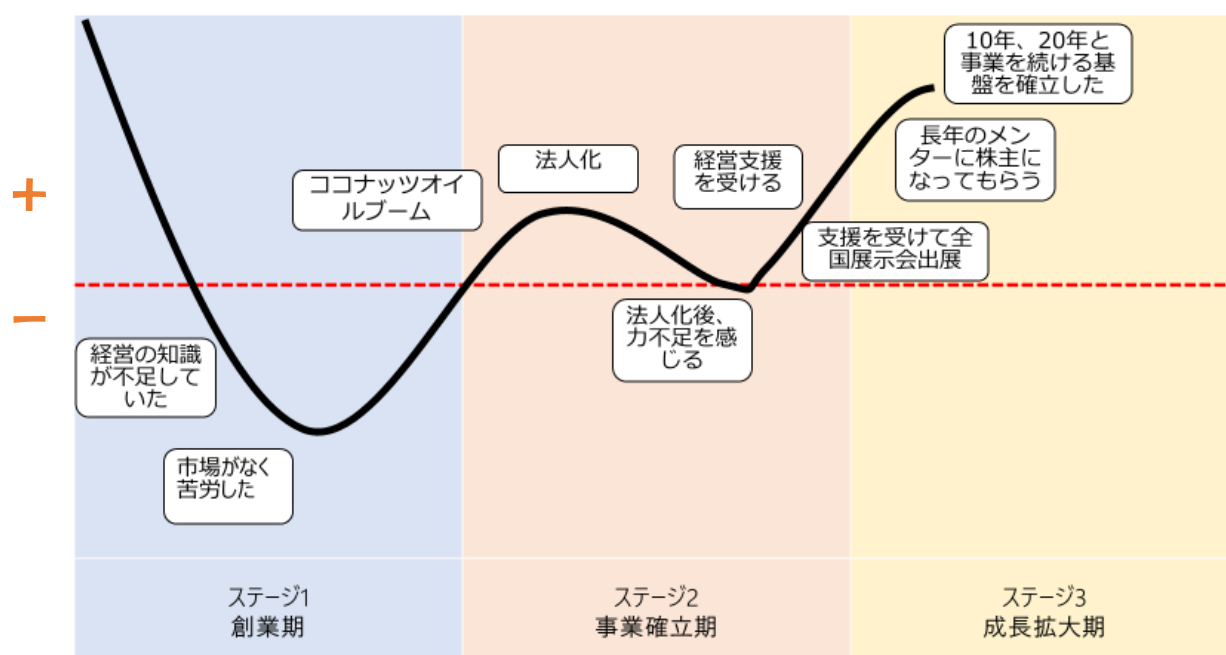
国	日本
会社名	株式会社テーブルクロス
業種	サービス（情報）
事業内容	社会貢献ができるグルメアプリ「テーブルクロス」の運営
ホームページ	https://atozlanguage.com/
SNS	https://www.facebook.com/tablecross/



やまだ まき
山田 麻樹 さん
株式会社 **Girls, be Ambitious**
代表取締役

大学卒業後就職、国際物流部門で働く。青年海外協力隊村落開発普及員としてフィリピンで2年活動。帰国後起業し、フィリピン産品のフェアトレードの会社を立ち上げる。モットーは“Where there is a will, there is a way”（意志があれば道は開ける）”。

山田さんが起業/経営で直面した課題とその克服方法



自分がやりたいことをやるための起業

- 立命館アジア太平洋大学アジア太平洋学部一回生の時、ボランティア活動でフィリピンに一月滞在し、フィリピン人の心の豊かさに惹かれて、その後も何度もフィリピンに行きました。大学卒業後一度就職しましたが、青年海外協力隊のフィリピン派遣を希望し、村落開発普及員として2年間活動しました。女性組合やNGOが作る、食品やアクセサリーの販売プロモーションとマーケティングをしていました。
- 帰国後、フィリピンから食品・化粧品を輸入する仕事につくことを考えましたが、当時はフィリピン

産の食品や化粧品を輸入している会社がありませんでした。ココナッツオイルがブームになる前で、日本には市場がないと言われたのです。ですから、自分で始めることにしました。

- フィリピンで食品やアクセサリーの原材料を生産し、日本で商品化します。アクセサリーのデザインを外部のデザイナーに委託したこともありますが、現在は全て自分で行っています。
- 2012年に個人事業主として始めましたが、食品は会社組織でないと取引してもらえないので、2014年に株式会社にしました。現在はフィリピンにコンサルティングのための会社も立上げ、日

本とフィリピンの旅行会社と一緒にツアーの企画もしています。

フェアトレードのパートナー

- フィリピンの現地パートナーは友人を通じて信頼できる人を紹介してもらいました。オーガニックで生産していればいい、というものではありません。フェアトレードをしっかりと守ってくれることが大切です。つまり、フィリピン政府が決める最低賃金プラス 25%以上を生産者に払ってくれること、透明性のある経営をしていること、環境にも配慮する意欲があることです。これらを満たすフェアトレードが、長期的にいいものを作ることにつながります。

起業後の困難を乗り越えて

- 起業した時はとても嬉しかったのですが、いざ事業を始めてみると、やるべき事も多く大変でした。例えば、オーガニックの基準は国によって異なり、複雑なので、まず自分達で内容を把握した上で、顧客への説明資料を準備しました。
- 起業後 1 年半は、ココナッツオイル・ブームの前だったので販路の確保に苦労しました。2014 年頃までは知人のサロンに商品を置いてもらうなどしていましたが、2015 年頃からブームが到来し、生産が追いつかない状態になりました。ブームが去った後、小売商品は売れ残りも出ましたが、原料の販売で乗り切りました。
- ブームの時に売り上げは伸びたものの、この時期は円安だったので、利益はそれほどありませんでした。現在は、フィリピンのグループ会社が為替変動のリスクヘッジになっています。



生産性を高める方策についての話し合いの様子

社会起業家仲間のネットワーク

- フィリピンのフェアトレードや社会起業家のネットワーク、協力隊時代の友人、フィリピン農業省の人とのつながりが、今でも役に立っています。青年海外協力隊の出身で社会起業家になった人もいますし、ロールモデルとなる方も大勢います。
- 現在、福岡市商工会議所にも所属しています。集まりには出ていませんが、商談会の情報などとても有益です。また、福岡市、商工会連合会、経済産業相などの支援プログラムも活用しました。展示会参加や販売促進ツール作成への資金援助のほか、コンサルタントの支援、インキュベーション施設の利用で、経営方法が身につきました。

次世代へのメッセージ

- 女性だからではなく、人として何ができるのか、自分らしさ(独自性、強み)をしっかり把握して、起業してください。客に対して何が価値として提供できるのか。自分の強みがわかっていることがオリジナリティーのある事業モデルにつながります。客観的なフィードバックも重要です。自分自身で、または周囲に、ビジネスに関わる強みや弱みを客観的に分析してもらうことを継続することです。目標は変えず、アプローチは常に軌道修正しましょう。私にとっての目標は、「日本とフィリピンをフェアトレードでつなぐこと」であり、ここからぶれることはありません。

国	日本
会社名	株式会社 Girls, be Ambitious
業種	輸入販売（食品、雑貨等）
事業内容	フィリピンのオーガニック食品、アクセサリーのフェアトレード
ホームページ	http://www.girls-be-ambitious.com/
SNS	https://www.facebook.com/Girls-be-Ambitious-229178170498959/



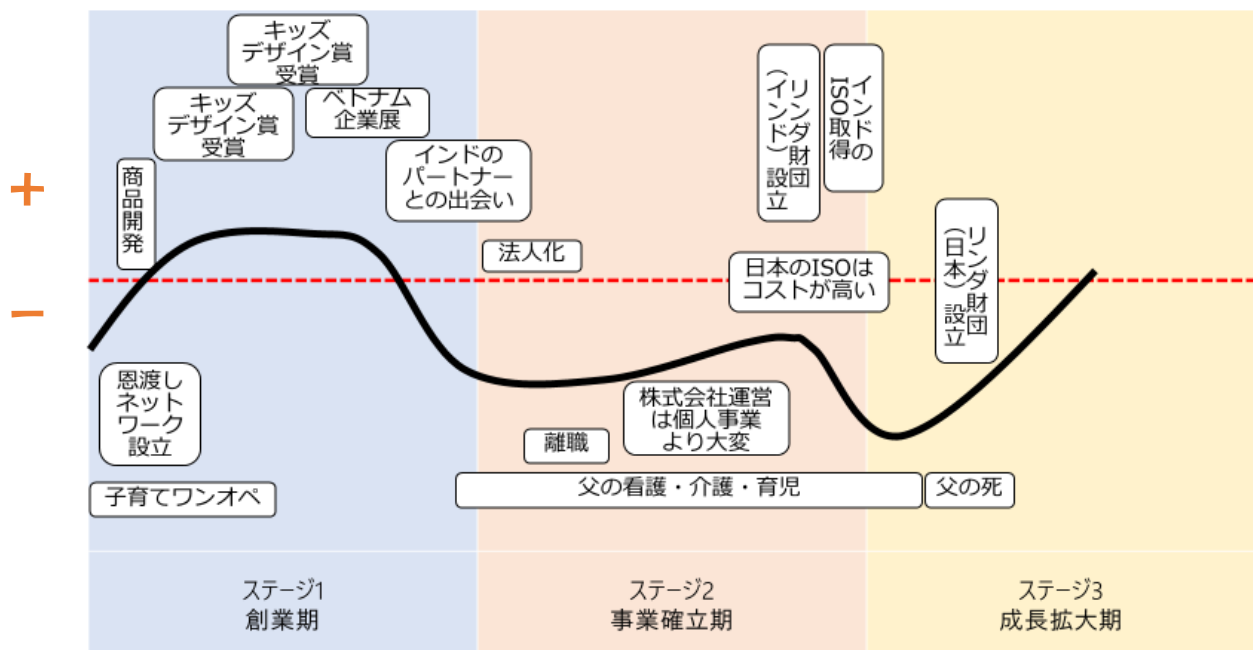
ありかわ りん 有川 凜さん

株式会社らしゅえっと 代表取締役

(一財)RINDA foundation JAPAN 代表理事

大学卒業後、IT 企業、損害保険会社勤務。会社員として働きながらのワンオペ育児中に、子どもにも安心・安全な次亜塩素酸水を使った除菌スプレーを企画し、2014 年事業開始。2014 年・2015 年にキッズデザイン賞受賞。2016 年法人化。モットーは「泣いても一生、笑っても、同じ一生やったら笑わな損！」。

有川さんが起業/経営で直面した課題とその克服方法



出産とワンオペからご恩をつなぐ活動へ

- 次男が産まれた頃、夫は仕事で多忙を極めており、地方出身の私は周囲に頼る人もなく、働きながらの「ワンオペ育児」に奮闘中でした。インフルエンザなどが保育園で流行しても、私が感染して倒れるわけにはいきません。なんとか食い止めようと除菌グッズを探していた時に、歯医者さんで出会ったのが「微酸性次亜塩素酸水」でした。
- 「これなら小さな子供でも、安心して安全に除菌ができる」と確信しましたが、当時は一般向けの商品がありませんでした。その頃、地域のお母さんを対象にした NPO「恩渡しネットワーク」を

立上げたばかりの私は、活動資金作りのために、周囲のママ達や専門家の協力を得ながら一般向けの商品開発をすることにしました。上代や下代という言葉すら知らないド素人でしたが、「自分が心から欲しいと思う商品を作ろう」と強く思っていました。2014年に「除菌水まましゅっしゅ」の商品企画・販売を始め、育休復帰し、パラレルキャリアをスタートさせました。

- いざ商品を発売したもの、どうやって認知度や信頼を上げ販売していけば良いのかと知恵を絞り、経済産業省後援のキッズデザイン賞に応募したところ、子供の安全・安心に貢献する商品とし

て、2014 年、2015 年と連続して受賞。徐々に知名度を上げていきます。2 年連続の受賞をきっかけにベトナム開催の企業展に参加しました。その時、ベトナムの貧困層の人々の現状を目の当たりにし衝撃を受け、支援を必要とする人のところにもっとお金を回したいと強く思いました。

- この後ご縁が続き、インドでおしぼり工場を経営している方をご紹介いただきました。この方が「貧しいところにお金を回すことを考えるなら、インドに来るといい」と導いてくれました。



インドの工場視察現場にて

広がる事業：除菌水から学校、認証制度へ

- 不衛生な環境の改善を目指し、紆余曲折ありながら現在、「まましゅっしゅ」の生産工場をインドに作る準備を進めています。
- これと並行して 2017 年には、インドで財団法人 RINDA foundation INDIA を設立しました。インドでは非居住者でも法人を作ることができます。非居住者の日本女性が代表の財団法人は、インド初のことでした。
- 財団法人を作ればインドで学校設立が可能になります。そこで、この財団を通じ、インドの低所得層の若者達がより良い雇用機会を持てるだけでなく、日本で介護士として働けるように、日本語と日本式介護を教える学校を設立するため動いています。それも、新たに一から始めるのではなく、インド人パートナーの学校と会社という、すでにあるものをつなぐことで始める予定です。
- 私自身、父の介護と育児と仕事の両立で離職した経験があり、介護人材の必要性を痛感しています。この取組みを通じて介護士になりたい人と介護

士を必要とする人をつなげ、「人材の好循環」が生まれる仕組みを作る予定です。

- 2018 年には日本で財団法人を設立し、認証を受けた商品やサービスを購入すると、売上げの一部が支援を必要としている団体やサービス、支援活動に回る「SMILE 認証制度」を開始しました。この制度の信頼性を上げて世界で通用する認証制度として展開するために、日本よりも費用が安く申請も容易なインドで ISO 17024:2012 を取得しました。
- 「まましゅっしゅ事業」「インドで財団法人設立」「インドで ISO 取得」「日本で財団法人設立」。一見ばらばらなようですが、全て安心・安全・雇用を実現するための事業です。

次世代へのメッセージ

- 起業も結婚も離婚も子育ても介護も、すべては生きる中での学びの場であり、良い事も悪い事も起こりますが、人には起こる出来事について「どのような意味」にも捉える「自由」があります。
- 「起業」という機会を得たのであれば、例え困難な事が起こったとしても、起こる意味を「高みを目指すための良い知らせ」と受け止めましょう。そして、まずは自分を愛し、「人生、何事も面白可笑しく」と、思う存分笑い飛ばして、皆様には「良い方向へ物事を転がすエネルギーの核」になって欲しいなと思います。
- また、「考えて」「話して」「人と出会うこと」でいろいろなことが可能になります。
- 「SMILE~Sharing Miracle In Life Everyday~」

国	日本
会社名	株式会社らしゅえっと (一財) RINDA foundation JAPAN
業種	販売・サービス (企画)
事業内容	商品の企画・販売、キャラクター事業、社会貢献事業支援
ホームページ	http://mamashushu.com/ http://rinda-f.org
SNS	https://www.facebook.com/mamashushu.jp/