



# 第2部 架け橋女性 調査報告

調査結果



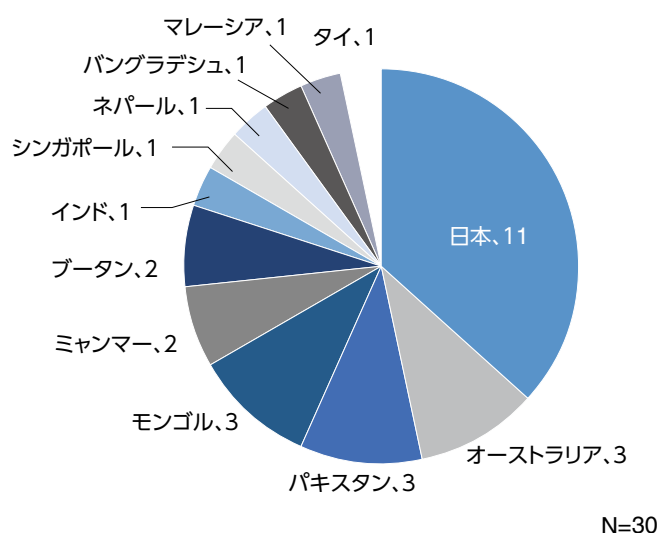
# 第2部：「架け橋女性」調査報告

## 「架け橋女性」の属性に関する分析

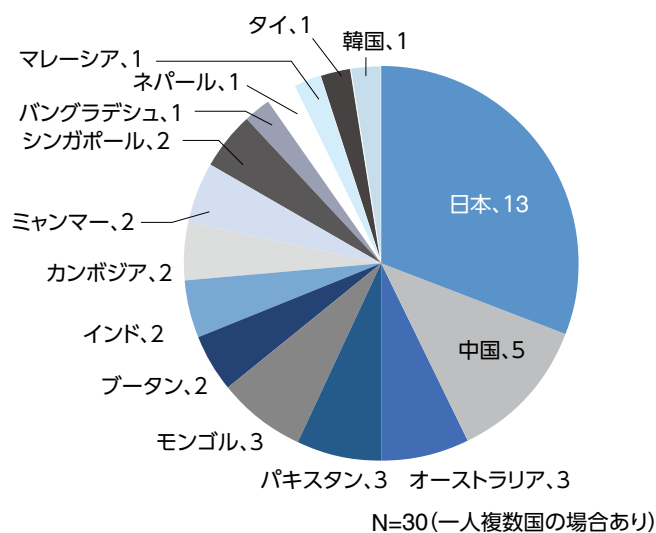
第二部では今後、起業や企業勤務において、アジア・太平洋諸国との架け橋となって活躍を目指す人達の参考となるよう、30名の「架け橋女性」に対する本年度ヒアリング調査から明らかになった特徴や共通点、そこから見出される示唆などをまとめている。

### 「架け橋女性」の属性に関する分析

#### 1. 調査対象者の居住地

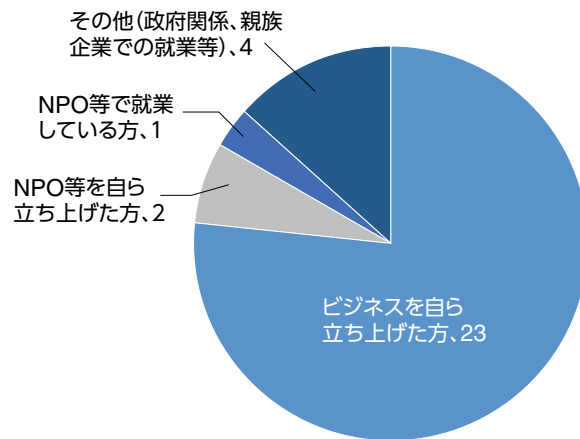


#### 2. 主な活動国・地域



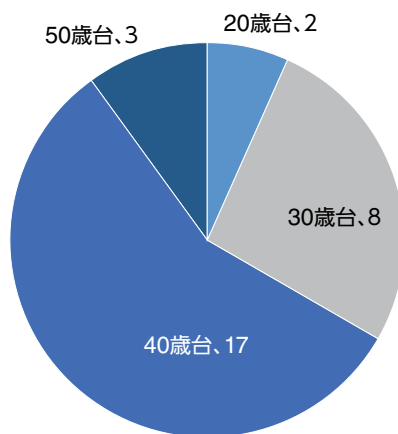


### 3. 就業形態



N=30

### 4. 年齢構成



N=30

# 第2部：「架け橋女性」調査報告

## ヒアリング調査から得られる示唆

### ヒアリング調査から得られる示唆

本節では、30名の架け橋女性に対するヒアリング調査から、今後アジア・太平洋諸国と日本との架け橋となり活躍を目指そうとする女性達への示唆となり得るコメントを抽出、整理している。なお、各コメントの末尾には、当該架け橋女性の名前と掲載番号を付記している。以下のまとめにおいて興味・関心のある項目やコメントを見つけた上で、それについて深く知るために実際の架け橋女性のストーリーを参照するという形で、索引として活用をされたい。

なお、本節ではヒアリング調査における架け橋女性のコメントから、主に起業に関する事項を抽出し、代表的な意見や共通して見られる意見を整理したものであり、定量的な分析ではないことに留意されたい。

本節は以下の項目に沿って、架け橋女性のコメントを整理している。

1. 起業の目的／きっかけ
  - ① 目的
  - ② アジア・太平洋諸国での起業を選んだきっかけ
2. 起業や事業継続において直面した困難
3. 仕事と生活の両立
  - ① 姿勢・考え方
  - ② 受けているサポート
4. 起業において役立つ／必要となる能力・スキル
5. ネットワークの拡大と活用



## 1. 起業の目的／きっかけ

### ① 起業の目的

架け橋女性が起業した目的は大きく、「自身の・興味関心の追求」、「社会的課題の解決」、「やりがい・役立ち感」の3つに整理することができる。

起業の目的	具体例
自身の興味・関心の追求のため	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 農業大学で学んでいた時から醸造、特に日本酒の分野に興味があった。社会人時代にワインに出会ってから、ワイン醸造家としての道に進むことになり、途中までは企業の中でキャリアを積んでいたが、偶然自らのワイナリーを持つチャンスに会い、起業した。 (ラドクリフ小林敦子さん／No. 13)</li> <li>▶ もともと、ファッションに強い興味を持っており、日本の専門学校に進学した。そこで、起業家育成のコースを履修したことがきっかけで起業を目指した。 (ビヤムバジャブ・ヤオツアガンさん／No. 21)</li> <li>▶ ジュエリー作りは自分にとって昔から情熱を注いだ趣味だったことから、本業とは別に、ジュエリービジネスを始めた。 (オユン・ガルサンジャガルさん／No. 25)</li> <li>▶ 子供の頃から親しんできたスポーツを通じて、健康やそれを支える食事に対して興味を持つようになり、食品関連ビジネスでの起業を目指した。 (テレサ・レ・スリオスキーさん／No. 28)</li> </ul>
社会的課題への問題意識から	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 子供の頃に自らがマイノリティである環境で育った経験から、社会におけるマイノリティの地位向上を自らのライフワークと考えており、企業勤務を通じてビジネススキルを身に付けた上で、それに本格的に取り組むために起業した。 (小安美和さん／No. 8)</li> <li>▶ カンボジアの農村復興に貢献したい、社会起業家を目指す若者を支援したいという思いから起業。 (功能聡子さん／No.10)</li> <li>▶ 学生時代に発展途上国における人身売買の実態を見たことがきっかけとなり、学生時代にNPOを立ち上げ、卒業後もその活動を継続している。 (村田早耶香さん／No. 11)</li> <li>▶ 長年、父親の介護をした経験から、現状の介護サービスにおける課題と可能性を感じ、その解決のために起業した。 (三原理絵さん／No. 19)</li> <li>▶ 「ヒマラヤ塩」をパキスタンから日本へ販売することで、その収益をパキスタンにおける女性開発支援に活かしていくために事業を開始した。 (ハミーダ・ワヒーデュディンさん／No. 22)</li> <li>▶ バングラディッシュの農村部では、農家の人達が農業に必要な情報や、有用な情報を十分に得られていない実態を見て、それを届ける仕組みを作るために企業した。 (カシュフィア・アーメドさん／No. 23)</li> </ul>

## 第2部：「架け橋女性」調査報告

### ヒアリング調査から得られる示唆

	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 全ての子供達が、高校を卒業するまでに「起業家精神」について学ぶ機会を持つべきだという思いを実現するため。 (タニア・プライスさん/No. 27)</li> </ul>
やりがい・役立ち感を重視して	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 日本の中小企業においては、ITや営業、語学といったビジネススキルが不足しているために機会損失が生じている実態を知り、自身が外資系企業での勤務経験を通じて身に付けたスキルを役立てることが出来ると考えて起業した。 (丸山恵子さん/No. 7)</li> <li>▶ ブータンの若者達が日本語を習得することで、彼らの将来の選択肢を増やすことに貢献ができると考えて日本語学校を起ち上げた。 (青木薫さん/No. 14)</li> <li>▶ レストラン情報を提供してくれる「食ベログ」のように、私達の日々の暮らしを便利にしてくれるようなサービスがモンゴルにもあれば、生活も更に豊になるのではないかと考え、メディアを通じたサービスの展開を考えた。 (バザルスレン・ボロルエルデネさん/No. 20)</li> <li>▶ 日本で学んだ経験から、将来は母国のタイと日本の架け橋になる仕事をしたいという思いを持っていた。そこで自分の得意分野であるITを活用して、日本人向けにオンラインでタイ語を学ぶことが出来るサービスを考えた。 (ワトカナッド・ウィラポーンさん/No. 29)</li> </ul>

#### ② アジア・太平洋諸国での起業を選んだきっかけ

架け橋女性区分C（アジア・太平洋諸国で起業ないし現地企業等へ就職して、現地で活躍している日本の女性）の対象者が、現在活動している国・地域を選んだきっかけは、最初から明確な目的があった場合と、企業勤務や結婚といった別の事情で当該国・地域に移住しており、そこで起業に至った場合の2通りがある。

きっかけ	具体例
明確な目的があって国・地域を選択したケース	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 社会起業家支援の会社に就職し、インドでの活動を考えていたが、偶然ミャンマーの活動で苦勞していたメンバーがおり、そのサポートに入ったことがきっかけで、ミャンマーに関わることになった。 (加藤彩菜さん/No. 12)</li> <li>▶ 高校生の時に初めてネパールに行ったことがきっかけとなった。自分が得意な分野(化粧品やメイクアップ)を通じて現地の人たちをハッピーにしたい思いから、ネパールより日本向けに化粧品の販売を始めた。 (向田麻衣さん/No. 15)</li> <li>▶ 当初は中国・上海で起業をしていたが、ここではNo.1になることは難しいと考え、学生時代に縁があり、かつ今後成長の余地の大きいインドに拠点を移した。 (繁田奈歩さん/No. 16)</li> <li>▶ 第一印象でマレーシアのことが大好きになり、絶対にここに住みたいと思ったが、企業で働くという選択肢はなかったため、住み続けるためには起業をするしかなかった。 (木村希さん/No. 17)</li> </ul>



	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 東日本大震災の時に、日本にいたパキスタンの人々から支援を受けたことに対し、恩返しをしたいという思いから、パキスタンでの事業を始めた。 (三原理絵さん/No. 19)</li> </ul>
別の理由で渡航していた国・地域で起業したケース	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ ワインの産地として著名なオーストラリアで、酒造メーカーに勤務する機会を得て、その後、そこで自らのワイナリーを立ち上げる話をいただいた。 (ラドクリフ小林敦子さん/No. 13)</li> <li>▶ 夫の母国であるブータンにおいて、夫の夢でもあった旅行代理店を立ち上げることになり、それまでの看護師の仕事を離れ、二人でビジネスを始めた。 (青木薫さん/No. 14)</li> <li>▶ 夫が母国であるブータンの将来に役立つ仕事をしたいという思いから、学校を設立することになり、その学校を事務局長としてサポートすることになった。 (片山理絵さん/No.18)</li> </ul>

## 2. 起業や事業継続において直面した困難

起業や事業継続において直面した困難としては大きく、「資金調達」、「事業継続・規模拡大」、(自身にとっての外国で起業する際の)「新しい環境への適応」が挙げられる。

※その他、「仕事と生活の両立」や「自身の能力・スキル不足」といった点も挙げられたが、これらについては後述の3、4を参照されたい。

困難	具体例
資金調達に関わる問題	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 廃業したワイナリーの設備をそのまま使用することにしたため、大きな額の資金を必要とすることなく、立ち上げることができた。 (ラドクリフ小林敦子さん/No. 13)</li> <li>▶ 家族からの支援に加え、自分でもアルバイトを3つほど掛け持ちして資金を蓄えた。アルバイトはなるべく自分も将来に繋がりそうな仕事を選んだ。 (ビヤムバジャブ・ヤオツアガンさん/No. 21)</li> <li>▶ パキスタンの地方都市であるシアルコットでは、女性の経営者が珍しいこともあり、男性と比べて、ビジネスパートナーやスポンサーを見つけるのに苦労をするという実態がある。 (ケイコ・ヨシダ・ウズマ・ザカさん/No. 24)</li> <li>▶ 起業家向けの会議やネットワーキングイベント等を通じて、スポンサーを見つけることができた。 (セーラ・リュさん/No. 26)</li> <li>▶ 子供が小さい現在はワークライフバランスが第一であり、外部から資金調達をして急激に事業を成長させるよりも、あえて自己資金のみで安全、健全な経営をする選択肢を選んでいる。 (ワトカナッド・ウィラポーンさん/No. 29)</li> </ul>

## 第2部：「架け橋女性」調査報告

### ヒアリング調査から得られる示唆

事業継続や規模拡大の難しさ	<ul style="list-style-type: none"><li>▶ 起業後、規模を拡大したいと考えても、大企業志向が強い日本においては、中小企業が労働市場において優秀な人材を確保することは至難の業。そのため自分の会社では、まだ規模が小さく、身の丈に合わないと言われながらも、人材紹介会社を活用している。 (青山今子さん／No. 4)</li><li>▶ どのような会社でも、会社やブランドの認知度が低い段階で、顧客を拡大していくことは困難。徹底的に顧客の声を聴くこと、競合を上回るコストパフォーマンスを発揮するといった工夫が必要。 (李文麗さん／No. 6)</li><li>▶ 起業した後の一番の課題は、良い人材を確保すること。仕事の仕方や習慣などはいくらでも鍛え直すことは出来るが、知識の奥深さやクリティカル・シンキング（批判的に考える能力）などは、すぐには身に付かない。 (バザルスレン・ポロルエルデネさん／No. 20)</li><li>▶ ミャンマーでは現状では必ずしも教育レベルが高くないため、従業員に対して、仕事をする上での基本的な事項（作業前には必ず手を洗うなど）について、丁寧な教育が必要である。そのため、社内での教育にも力を入れている。 (橘幸帆さん／No. 30)</li></ul>
(日本人の場合) 海外での仕事への適応	<ul style="list-style-type: none"><li>▶ 発展途上国での復興支援の仕事においては、支援を続ければ続ける程、その国が援助依存の状態になり、復興が遠のくのではないかというジレンマがあった。 (功能聡子さん／No. 10)</li><li>▶ カンボジアでも治安が一番よいと言われる場所に事務所を開いて、セキュリティガードを置いていたにも関わらず、空き巣に入られてパソコンや現金などを盗まれるなど、治安の面でも苦労が多かった。 (村田早耶香さん／No. 11)</li><li>▶ ミャンマーでは、人前で叱るという行為はタブーとされているが、私自身にそういった点への配慮が足りず、これまで大切なスタッフ2名が会社を去るという事態になった。そうしたことから、夫を含む周囲のミャンマーの人々に、ミャンマーではどのように行動すれば上手くいくかを聞きながら、仕事をするように心がけるようになった。 (加藤彩菜さん／No. 12)</li></ul>
(外国人の場合) 日本で起業や仕事を行う上での障壁	<ul style="list-style-type: none"><li>▶ フィリピン人が日本で「フードツアー」を行う例はなく、ビジネスパートナーとなるレストランの関係者からは、「本当にあなたが？」といった目で見られることもあった。 (アン・カイルさん／No. 1)</li><li>▶ (出身国の中国ではある程度許容をされていたが) 日本では子供を打ち合わせや出張に連れて行けないなど、柔軟な働き方が難しかった。 (平田雅子さん／No. 3)</li><li>▶ 外国人が日本のローカルマーケットに参入する上で、言葉の壁が大きいだけでなく、色々な面で厳しい目で見られる。女性であるということで、「〇〇さんの奥さん」という風に覚えられることが残念だった。 (テレサ・レ・スリオスキーさん／No. 28)</li></ul>
仕事と生活の両立	(「3. ワークライフバランス」の項を参照)





自身の能力・スキル 不足	(「4. 起業において役立つ／必要となる能力・スキル」の項を参照)
-----------------	-----------------------------------

### 3. 仕事と生活の両立

#### ① 姿勢・考え方

仕事と生活の両立を図るために様々な工夫を行っているという意見（ワークライフバランスを意識した意見）と、そもそも仕事と生活を分ける発想がないので両立を意識したことがないという意見（ワークライフインテグレーションを意識した意見）の、2つの類型が観察された。

意見	具体例
ワークライフバランスを意識した意見	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 「一人社長」の形で起業し、自宅の近くにオフィスを構えているため、通勤時間を節約でき、企業勤務の頃と比べて家族と過ごす時間を増やすことができた。学校帰りの子供がオフィスに立ち寄ることもある。 (丸山恵子さん／No. 7)</li> <li>▶ 子供を持つまでは、自分の能力やスキルが足りない部分は、長く働くことで補っていた。子供を持つてからは考え方が変わり、自分自身で「やるべきこと」と「やるべきではないこと」を厳格に区別し、優先順位付けすることで、家庭での時間を確保するよう努めている。 (村田早耶香さん／No. 11)</li> <li>▶ 仕事中はベビーシッターを頼んで仕事に集中しているが、仕事が終わればそこで切り替えて娘と一生懸命に遊ぶというように、区別をしっかりとつけるよう意識している。 (加藤彩菜さん／No. 12)</li> <li>▶ 起業して子供を持つてからは、仕事のために子供との時間を犠牲にしたくないと考えるようになった。自分のビジネスに対して、寛大さと熱意を持っていれば、仕事と私生活をバランスすることはできる。 (タニア・プライスさん／No. 27)</li> <li>▶ 全て自分で管理しようという考えは捨てた方が良い。疲れない仕事の仕方を考えることも起業家として意識すべきこと。周囲からサポートを遠慮せず受け入れて、オン・オフの切り替えを意識することが必要。 (ビヤムバジャブ・ヤオツアガーンさん／No. 21)</li> </ul>
ワークライフインテグレーションを意識した意見	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 自分にとって「フードツアー」でお客さんと過ごす時間は、「ハッピーアワー」のようなものである。違いはお酒が飲めないことだけ。 (アン・カイルさん／No. 1)</li> <li>▶ ワークライフバランスという言葉には昔から違和感がある。世の中には「ライフ」とバランスさせることができる「ワーク」もあれば、それができない「ワーク」もある。人それぞれ生き方があり、仕事に生きる人生があっても良い。 (沖野真紀さん／No. 9)</li> <li>▶ 私の場合は好きな事を仕事にしているので、あまりバランスを取らなければならない</li> </ul>

## 第2部：「架け橋女性」調査報告

### ヒアリング調査から得られる示唆

	<p>という意識はない。 (青木薫さん/No. 14)</p> <ul style="list-style-type: none"><li>▶ 仕事をしているからといって気を張ることはしないし、根詰めることもしない。その時々に必要なものを見極めて対応しているため、わざわざオフにするという感覚がない。 (向田麻衣さん/No. 15)</li><li>▶ よく働き、よく遊ぶことがモットー。但し、従業員には様々な家庭状況の方がいるので、自分のライフスタイルは押し付けないように注意している。 (繁田奈歩さん/No. 16)</li></ul>
--	--

#### ② 受けているサポート

調査対象の架け橋女性からは、仕事や生活に係る事柄を全て自分ひとりで抱えることは不可能であり、上手く周囲のサポートを活用すべきという意見が、多く聞かれた。仕事や生活の中で実際に受けているサポートとしては、家族からのサポート、外部サービス等の活用が挙げられたほか、メンターやロールモデルが支えになっているというケースも見受けられた。

サポート	具体例
家族からのサポート	<ul style="list-style-type: none"><li>▶ 行政のサービスを利用できない時などは、夫が幼い次女を見てくれている。また、長女は高校生ということもあり、小さなお母さんとして夫と二人でサポートしてくれている。 (平田雅子さん/No. 3)</li><li>▶ 子供が幼かった頃には姉がわざわざ私と同居して、世話を引き受けてくれた。現在では夫が家庭に入ってサポートをしてくれている。 (青山今子さん/No. 4)</li><li>▶ 現在はひとりで3歳と4歳の息子を育てている。普段は出来る限り6時には仕事を終え、子育てをするようにしているが、本当に必要な時には両親のサポートを受けている。 (オコン・ガルサンジャガルさん/No. 25)</li></ul>
外部サービス等の活用	<ul style="list-style-type: none"><li>▶ 自分ひとりの力で出来ることには限界がある。弁護士、税理士、社会保険労務士などの外部の専門家を上手く活用することが必要。 (岑慕蘭さん/No. 2)</li><li>▶ 区役所で保育士の資格を持っている女性を紹介してもらい、その方が娘が幼い頃には、保育園のお迎えから、遅くなった時には夕食の世話までをしてくれたことで、自分自身は仕事に打ち込むことができた。 (青山今子さん/No. 4)</li><li>▶ 私の住んでいた区が提供する保育サービスでは、ゼロ歳児から、保育士1名に子供2名という手厚い体制で保育をしてくれ、自分は何の心配もなく仕事に集中することができた。 (ヴァネッサ・ベルさん/No.5)</li></ul>
メンターやロールモデル	<ul style="list-style-type: none"><li>▶ 企業勤務時代からメンターのように様々な相談に乗ってもらっていた上司が定年退職をしたので、自分の会社に顧問として参画していただいている。経営に関するアドバ</li></ul>



イザー役はもちろんのこと、引き続き自分自身のメンターにもなっただけではない。  
(岑慕蘭さん／No. 2)

- ▶ ロールモデルとして挙げられるのは日本で名経営者として知られる稲盛和夫さん（京セラ創業者）。社内でも稲盛さんの著書を推奨して、その経営スタイルをお手本にしようとしたこともある。

(李文麗さん／No. 6)

- ▶ 同じ地域で起業して、現在では業界でも認知されている女性がロールモデルである。創業した当時のお話を聞くと、「この方でもこれだけ苦労をされたのだ」と感じ、自分ももっと頑張ろうという力になる。

(丸山恵子さん／No. 7)

- ▶ 中学生の時に講演を聞いて以来、ネパールで医療活動していた岩村晃先生がロールモデルになっている。その時から「社会に役立つような仕事がしたい」、「現場に行きたい」という思いを持っている。

(功能聡子さん／No.10)

- ▶ 良いメンターを見つけることは極めて重要。私がメンターに言われて最も印象的だったのは「あなたはそれを好きだからやっているのか、あるいは人に良く見られたいからやっているのか」という問いである。

(テレサ・レ・スリオスキーさん／No. 28)

#### 4. 起業において役立つ／必要となる能力・スキル

架け橋女性が「獲得しておけば良かった」あるいは「実際に起業の中で役立った」と答えた能力・スキルとしては大きく、テクニカル・スキル、ソフト・スキル、語学力が挙げられる。テクニカル・スキルに関しては「IT」という声が目立ったほか、ソフト・スキルとしては女性ならではの強みに言及した回答も聞かれた。

スキル類型	具体例
テクニカル・スキル (実務的なスキル)	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 2年間のMBAコースを通じて、経営において「特別」な問題というものほとんどないということが分かった。 (岑慕蘭さん／No. 2)</li> <li>▶ オンラインで注文を受けたりするので、もっとITのスキルを高めたいと考えている。 (ヴァネッサ・ベルさん／No.5)</li> <li>▶ 大企業の中で「経営企画」の立場で、新会社を起ち上げるという経験をした。 (小安美和さん／No. 8)</li> <li>▶ 基本的なITの知識に加え、プログラミングが出来ると、オンラインビジネスを展開する上では有利。(自分でプログラムを組んで、素早くテストなどを行うことができる) (沖野真紀さん／No. 9)</li> </ul>
ソフト・スキル (対人スキル、コミュニケーションなど)	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 商談においては自社の製品説明もさることながら、顧客のニーズを引き出すために、事前に仮説を立てて、その検証ためにコミュニケーションをするというスキルが必要。 (岑慕蘭さん／No. 2)</li> </ul>

## 第2部：「架け橋女性」調査報告

### ヒアリング調査から得られる示唆

	<ul style="list-style-type: none"><li>▶ 管理職としては「女性ならではの」の良さを発揮できる場面が多い。例えば組織や部下の細かな部分まで目配りをしながら、きめ細かなマネジメントをするといった点。 (李文麗さん/No. 6)</li><li>▶ 起業家は常に「ハングリー」であり続けることが必要であり、そのマインドセットを維持することは、ひとつのスキルである。それは誰かから教えられるものではなく、自分自身を意識的に“Comfort zone”の外に置くことが必要である。 (セーラ・リュさん/No. 26)</li><li>▶ 自分の考える商品やサービス、事業について自信を持って人に話せるようになること、そしてそれを「ブランディング」出来ることが一番大切。 (橘幸帆さん/No. 30)</li><li>▶ 日本で学んだ「我慢強さ」、「謙虚さ」や「完全を求める姿勢」は事業を進めていく上でも、非常に役立っている。 (カシュフィア・アーメドさん/No. 23)</li><li>▶ 女性ならではのソフト・スキルの活用。コミュニケーション力をはじめ、丁寧かつ誠実な対応が顧客・消費者の心に響く。 (オコン・ガルサンジャガルさん/No. 25)</li></ul>
語学力	<ul style="list-style-type: none"><li>▶ 中国とのビジネスを行うため、北京大学に半年間留学して、まずは語学を身に付けた。 (沖野真紀さん/No. 9)</li><li>▶ つたない英語で会社の登記手続き等を何とかこなしているうちに、めきめきと上達していった。切羽詰まった状況ではより多くのことを吸収できる。 (木村希さん/No. 17)</li><li>▶ アジア・太平洋諸国の場合、ビジネスの相手も英語のネイティブではないことも多く、お互いに気を使いながら話すことができる。自分のセッションでも英語を使ってもらい、直接、お互いの理解を深められるようにしている。 (セーラ・リュさん/No. 26)</li></ul>

## 5. ネットワークの拡大と活用

本年度の事業においては、起業において人的ネットワークが果たす役割が大きいという認識から、ヒアリング調査において、ネットワークの拡大と活用についての質問を行い、国際シンポジウムにおいても、ネットワークをテーマとしたパネルディスカッション等を実施した。ネットワーク拡大の方法については、国内・海外で共通的な事項が多いが、下記では特に海外特有の事項については切り分けて整理している。

なお、ここでのネットワークは、起業や事業の成長などに資する、人や企業との間のつながりを指す。



ネットワーク 拡大の方法	具体例
海外におけるネット ワークの拡大	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ ローカルのパートナーを探すため、現地のスタートアップ企業数十社と面談をして1社の出資先を選定した。 (繁田奈歩さん/No. 16)</li> <li>▶ 現地の日本人のコミュニティをはじめとする様々な場所で、いろいろな人達に対して、「自分はこういうことがしたい」ということを積極的に情報発信していると、思わぬところで有益なつながりを得られることがある。 (木村希さん/No. 17)</li> <li>▶ JICAのミッションに参加することで、現地の信頼できる企業や人物とのコネクションを作ることが出来た。 (三原理絵さん/No. 19)</li> <li>▶ 特にミャンマーのような国でのビジネスで、顧客数を拡大していくためには、人脈作りと口コミがとても大切。どの段階においても密にコミュニケーションを取るよう心がけている。 (橘幸帆さん/No. 30)</li> </ul>
ネットワークの広げ 方(海外に限定せず)	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 自分がやりたいことを「言語化」して、周囲の人達に「発信」をしてみる事が大切。それにより関心のある人達からの反応が得られ、つながりが生まれる。 (小安美和さん/No. 8)</li> <li>▶ 「クラウドファンディング」の仕組みを使って、ブータンにおける柔道スクールのことを発信することで、日本の著名な柔道家とのつながりが生まれ、支援をして下さることになった。 (片山理恵さん/No.18)</li> <li>▶ 地元の商工会議所の活動に積極的に参画し、女性活躍支援などの取組みを主導している。 (ケイコ・ヨシダ・ウズマ・ザカさん/No. 24)</li> </ul>

■参考サイト

**女性、若者/シニア起業家支援資金(日本政策金融公庫)**

[https://www.jfc.go.jp/n/finance/search/02\\_zyoseikigyousha\\_m.html](https://www.jfc.go.jp/n/finance/search/02_zyoseikigyousha_m.html)

一定条件を満たす女性または、若年者・シニアに対して、新たに事業を始めるため、または事業開始後に必要とする資金を融資。

**中小企業ビジネス支援サイト(J-Net21)(中小企業基盤整備機構)**

<http://j-net21.smrj.go.jp/index.html>

中小企業を対象に、起業や経営課題の解決、資金・セミナーなどの支援に関する情報を提供。「女性起業家応援ページ」で、先輩女性起業家のインタビューも紹介。

**日本貿易振興機構 海外現地視察(日本貿易振興機構)**

<https://www.jetro.go.jp/indexj.html>

ジェトロが主催する海外進出支援のための現地視察ツアーの情報を提供。

**中小企業海外展開支援事業(国際協力機構)**

[https://www.jica.go.jp/sme\\_support/index.html](https://www.jica.go.jp/sme_support/index.html)

日本の中小企業が有する優れた技術・製品を途上国の開発に活用し、開発課題の解決に貢献することを目的とし、全国の中小企業の海外展開を支援。