

# 第4部

## 国際シンポジウムと 視察プログラム



# 国際シンポジウムと視察プログラム

## I. 国際シンポジウム

### ○テーマ

「つなく、架け橋～アジア・太平洋で活躍する女性起業家たち～」

### ○開催日時・場所

日時：2018年11月18日（日）

場所：ホテルイースト 21 東京

### ○参加者

架け橋女性招聘者 22名

女性起業家支援団体 8団体

一般参加者 85名

### ○概要

本シンポジウムは、「アジア・太平洋輝く女性の交流事業」の一環として、平成28年度より開催され、アジア・太平洋諸国と日本において活躍している「架け橋女性」に焦点を当てたものである。

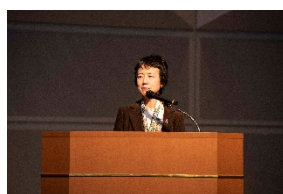
今年度は、女性の起業における課題や女性起業家支援団体の支援の在り方について、意見交換するとともに、女性起業家、支援団体の交流やネットワーキングを実施した。

当日は、女性起業家支援団体による基調講演の後、女性起業家と支援団体それぞれによるパネルディスカッションを行い、起業や海外進出時の課題克服や支援の具体的な在り方について、一般参加者を交え、活発なグループディスカッション、参加者や関係団体間の交流が行われた。



## ○プログラム

13:00～13:05	<b>開会挨拶</b> 片山 さつき（内閣府特命担当大臣（男女共同参画）、女性活躍担当大臣） 池永 肇恵（内閣府男女共同参画局長）による代読
13:05～13:15	<b>シンポジウムの趣旨説明および調査状況の報告</b> 小川 佳子氏（アイ・シー・ネット株式会社 シニアコンサルタント）
13:15～13:35	<b>基調講演</b> 「女性起業家の海外進出にあたっての女性起業家支援団体の役割とネットワークの力」 モム・ルアン・プリーヤブン・スリダバット氏 （ASEAN 女性起業家ネットワーク 執行役員会長）
13:35～14:25	<b>パネルディスカッション①（起業家）「世界へ向かう女性起業家の課題」</b> パネリスト ◆ 荻野 みどり氏（株式会社ブラウンシュガー1st 代表取締役） ◆ 山下 彩香氏（エダヤ・リサーチ・コーディネリア代表） ◆ リン・リー氏（オーフリーチョコレート有限責任会社 CEO） ◆ チャン・ソンウン氏（ヨーク代表） モデレーター 濱田 真里氏（なでしこ Voice 代表）
14:25～15:00	<b>パネルディスカッション②（女性起業家支援団体）</b> <b>「女性起業家を支援する女性起業家支援団体」</b> パネリスト ◆ 藤沢 薫氏（全国商工会議所女性会連合会会長/東京商工会議所女性会会長） ◆ ファディラ・マジド氏（シンガポール・マレー商工会議所 副会長兼女性部代表） ◆ リナ・ゾエット氏（インドネシアビジネス女性協会 事務総長・常任委員長） モデレーター 横田 響子氏（株式会社コラボラボ 代表取締役）
15:00～15:10	<b>女性起業家支援団体紹介</b> 池田 悦子氏（アイ・シー・ネット株式会社 シニアコンサルタント）
15:10～15:40	休憩
15:40～16:35	<b>グループディスカッション</b> 「海外進出をめざす女性起業家が直面する課題・克服方法と支援のあり方」
16:35～16:40	<b>グループディスカッション総括</b> 大沢 真知子氏 （日本女子大学人間社会学部 教授、現代女性キャリア研究所 所長）
16:40～16:45	<b>閉会挨拶</b> 池永 肇恵（内閣府男女共同参画局長）



## ○片山 さつき 内閣府特命担当大臣（男女共同参画）、女性活躍担当大臣メッセージ

本日は、シンポジウム「つなぐ、架け橋～アジア・太平洋で活躍する女性起業家たち～」に御出席いただき、誠にありがとうございます。このシンポジウムは、我が国が戦後 70 年を平和国家としてアジア・太平洋諸国の皆様と迎えたことを契機に、2016 年からアジア・太平洋諸国と我が国の架け橋となる女性の知見・経験を共有し、交流を深めるためにスタートしたものです。

今回で 3 回目となる本日のシンポジウムには、日本国内から 6 名の女性起業家の方々、そして、アジア・太平洋地域の 8 か国から 16 名の女性起業家の方々、さらには、女性起業家を支援されている団体の方々にお越しいただいております。起業家の皆様には、それぞれの事業を通じて、我が国の魅力を海外に発信し海外の視点を我が国に取り入れて、アジア・太平洋地域の友好・信頼関係の構築のための「架け橋」を担っていただいていること、各国団体の皆様にはそうした起業家の皆様にしっかりと支援いただいていることに、心より敬意を表します。

我が国では、人口減少・少子高齢化が進行する中で、人手不足が深刻な課題となっており、今後の持続的な経済成長のためには、非労働力人口約 262 万人が就業を希望している女性こそが、我が国最大の潜在力です。安倍内閣では、「女性活躍の旗」を高く掲げ、女性活躍を最重要課題の一つとして、女性活躍推進法の制定、働き方改革や保育所の整備などの両立支援などに取り組んでおり、平成 24 年から、女性の就業者数が 201 万人増加し、上場企業の役員数が 2.7 倍となるなど、大きな成果を挙げております。

本日のシンポジウムでは、アジア・太平洋地域の各国からのお集まりいただいている、起業家の皆様や支援団体の皆様で、豊富な知見・経験を御披露いただいて、お互いにつながりを深めて高め合えるような機会にさせていただければと思います。こうした機会を通じて、日本とアジア・太平洋地域の「架け橋女性」の良きサポーターが生まれてつながり、個性と能力を生かして輝く女性が増えていくことにより、アジア・太平洋地域における女性の活躍が一層広がっていくことを願っております。

最後になりますが、本日のシンポジウムが皆様にとりまして、実り多きものになりますことを心より祈念いたしまして、私の挨拶とさせていただきます。

## ○基調講演・パネルディスカッション 要旨

### 【基調講演】

「女性起業家の海外進出にあたっての女性起業家支援団体の役割とネットワークの力」

モム・ルアン・プリーヤブン・スリダバット氏（ASEAN 女性起業家ネットワーク 執行役員会長）

スリダバット氏は、ASEAN10 各国の女性起業家支援団体の地域ネットワークを担う ASEAN 女性起業家ネットワーク（ASEAN Women Entrepreneurs Network: 以下、AWEN）の執行役員会長であると同時に、タイのビジネス・アンド・プロフェッショナル・ウイメン・アソシエーション（Business and Professional Women's Association）の要職にあり、タイ AWEN のフォーカルポイントを兼任している。また、ご自身もタイのチェンマイでバレエスクールを経営するビジネスウーマンである。



スピーチの冒頭、スリダバット氏は AWEN の成り立ちと組織を紹介した。AWEN は 2007 年、女性に関する ASEAN 委員会の会合で提案・合意され、2014 年からベトナムを議長国として活動が始まった。議長国は 2 年の持ち回りでメンバー各国が務めることになっており、2018 年から 2020 年がタイの任期である。

続いて、AWEN のビジョン、ミッション、目的、更に 2016 年から 2018 年の 2 年間の活動計画が紹介された。AWEN は、ASEAN 地域の女性起業家の活躍・エンパワーメントをけん引するリーダー組織として、メンバー国の女性起業家の能力向上や発展、ネットワーク構築に対する、女性起業家支援団体の連携を通じた支援提供を目的としている。そのためにビジネスマッチング、展示会、女性起業家大賞、情報共有や女性起業家の会社経営、コミュニケーション、リーダーシップ、問題解決などに関するスキル向上のための活動を実施している。また、中小企業の持続性と自立促進のためのマーケティングなどデジタル化や金融リテラシーの向上にも力を入れている。

AWEN は、女性起業家の海外進出支援も行っている。ASEAN グレート・ウーマン・イニシアチブ（GWAI）というプログラムは ASEAN 地域のサプライチェーン・商品開発とマーケティングのプラットフォームとして、共同開発・研修・展示会を行ってきた。研修を受けた女性起業家が、自国で更に他の女性起業家を指導し、成果をメンバー国に広げている。

ASEAN 域内の女性起業家の経験から、海外進出の成功要因として（1）良いパートナーを見つけること。そのために日本貿易振興機構（JETRO）の現地事務所などを活用すること、（2）現地の文化や商品のブランド力を理解して、しっかりしたマーケティングと資金計画をたてること、（3）自分のビジネスのスタイルを持つこと、（4）進出の前に入念な準備をすること、（5）国際弁護士の力を借りること、特に世界規模の市場を目指す場合は特許登録が重要であること、が共有された。

また AWEN は、ASEAN+6 の加盟国、国連機関、ドナー、ASEAN 以外の国の商工会議所やビジネス協会、学術機関など多くの関係機関・団体と協力関係にあり、積極的に連携して多くの会議や活動を行っている。その中で、タイの協力を得たミャンマーの太陽光発電ビジネスも生まれている。スリダバット氏は、最後に、「この太陽光ビジネスがタイの協力で生まれたのもネットワークの力。早く進みたければ一人で進めばいい。もし大きな成果を出したければ協力して皆で（男女ともに）進みましょう」と締めくくった。

#### 【パネルディスカッション①：起業家】「世界へ向かう女性起業家の課題」

パネルディスカッションパート1では、アジア・太平洋地域でビジネスを展開する国内外の女性起業家4名が登壇し、それぞれの事業の概要と現況、また起業の経緯などを共有した。その後、海外で女性が起業する際の課題について、自らの経験を共有するとともに、起業を志す人へエールを送った。

海外ビジネスにおける課題として、まず資金調達、事業パートナー探し、ブランディングが挙げられたほか、日本の品質基準に対する取引先の理解とそれをクリアするために必要なスキルアップ、海外展開を行う上で専属スタッフの重要性などが共有された。最後に、起業または海外進出を目指す女性に対するメッセージが以下のとおり発信された。

- ビジネスが誰を豊かにするのか、また次の世代に何を残すのか、より広い視点でビジネスを考えて欲しい。
- 女性の強みや女性ならではの視点を活かしたビジネスは有望であると同時に、地域や社会に大きく貢献しうるので勇気をもって踏み出して欲しい。
- 人とのつながりを大切に、特にパートナーを尊重しサポートし合うことで家族の理解を深めることが重要である。

#### 【パネルディスカッション②：女性起業家支援団体】「女性起業家を支援する女性起業家支援団体」

パネルディスカッションパート2では、各団体の主な活動と海外進出支援について報告し、その後、支援団体同士の今後の連携とネットワーク強化のためのアイデアを提案した。

団体の主な取組みとしては、女性起業家大賞、メンタリング、起業家育成のスキルアップ研修、デジタル・金融教育、見本市の開催などが紹介され、また、団体に所属することのメリットも紹介された。海外進出支援に向け、海外の女性経済団体との情報交換、市場調査、展示会への出展に取り組むなど、海外とのつながりも強まりつつあることが共有された。最後に、女性起業家支援団体同士のネットワーク構築として、以下が提案された。

- 団体のデータベースを共有して、ビジネスマッチングの仕組みをつくる。
- 団体同士がイベントを共催し、女性起業家によるビジネスについて多くの顧客にアピールし、マーケティングの機会を提供する。
- 他の団体の活動について学びあう。
- 他国の団体とともに国際的な市場を視察、調査を行い、女性起業家の支援に役立てる。
- 女性起業家団体同士のプラットフォームを作る。

## ○グループディスカッション

グループディスカッションでは、招聘者と一般参加者が 10 のグループに分かれ、女性起業家が抱える 5 つのテーマに関する課題の解決手段・支援のあり方について、議論を通して深掘し解決策を見出すことを目的として実施された。

ここで提示した 5 つのテーマに関する課題のほか、8~9 月に実施した現地調査を通じて抽出された課題、参加者が直面した課題も追加された。次に各課題への対応策や克服方法について、招聘者と一般参加者が自身の経験をふまえた具体的かつ現実味のある解決策を議論し、その結果を整理して表にまとめた。課題を解決するために正面からぶつかるのではなく間接的な対応策を取った例や、ある課題の解決のためにとった対応からまた別の課題が生まれた例など、参加者から様々な経験が共有された。

各グループが作成した表は会場に貼りだされ、自身が参加しなかったテーマに関しても学びが得られる機会が提供された。一部の参加者は、ディスカッションの結果を踏まえて招聘者や JETRO にアプローチするなど、自らが抱える課題について解決方法のヒントを得るために積極的に行動していた。



## テーマ1：起業後3年目をどう乗り越えるか

### 【課題】

- ライフイベントとキャリアの両立が難しい
- 創業期から成長する際の支援が不足している
- 女性起業家との横のつながりが希薄である
- 資金調達に課題がある
- 優秀な人材の確保や協力者を見つけるのが難しい
- 会社の方向性が定まらない
- 安定した収益をなかなか確保できない
- 社会貢献とビジネスの両立するのが難しい

### 【対応策・克服方法】

- 3年目の課題を乗り越える際、「人的ネットワーク」が特に重要である。つながりがあることで、信頼できる人材を紹介してもらったり、事業を拡大する上での助言を得たり、多岐に亘る課題解決のヒントを得ることができる。
- 女性起業家同士のつながりをもつために、起業家支援団体が実施しているセミナーやワークショップなどのイベントに参加することが重要。
- 相談に乗ってもらえるメンターを探す際は、自身のライフスタイルや事業に対する考え方の近い先輩女性起業家との接点を持つと有益なアドバイスがもらえる。

## テーマ2：直面する課題とその克服方法（資金調達）

### 【課題】

- 起業時に必要な資金調達額が分からない
- 資金調達の手段が分からない
- 起業時に必要な資金が十分でない
- 金融機関から融資や投資、出資が得られない
- スケールアップ時に必要な資金を得るのが難しい
- 海外進出のための資金が不足している

### 【対応策・克服方法】

- 資金調達には、「まず自分で事業計画や資金計画を作成」した上で、セミナーへの参加や支援団体や銀行が行っている相談事業などを通して、その計画を練り上げていくのが良い。
- 各起業家の持つ情報には限りがあるので、人脈形成の機会を増やし、そのネットワークを用いて、専門知識を活用して社会課題に取り組むボランティア（プロボノ）などの経験者や金融機関に相談することが不可欠である。具体的には、ビジネスコンテストやアワード、アクセレレータープログラム、コワーキングスペース・シェアオフィス、支援団体、事業連携プラットフォーム、起業家の集会所、東京都の女性シニア創業資金など女性に特化した公的支援などの活用がおすすめ。
- クラウドファンディングの活用や、投資家や金融機関などに対する事業のPR方法・資金調達後の経営管理力を向上するためのセミナーなどへの参加、事業に社会課題の解決を組み込むことによって資金が得やすくなる。
- 海外進出に必要な資金を得るのはハードルが高いため、先を見据えてビジネスフェアやマッチングイベントなどで情報収集することから始めると良い。企業規模に合った相談場所も選ぶ必要がある。



JETRO などへの相談や、ビジネスフェア、マッチングイベントへの参加のほか、支援プラットフォームを活用すると有効である。

### テーマ3：直面する課題とその克服方法（資金調達以外）

#### 【課題】

- 従業員の確保・人材育成が十分できていない
- ワーク・ライフ・バランスが難しい
- 商品・サービスの企画・開発が進まない
- 顧客・販路が開拓できない
- 経営面で相談ができる相手がいない
- 現地業界事情の知識が不足している
- 財務・税務・法務に関する知識が不足している
- ハラスメント（女性起業家特有の課題）が存在する
- 女性経営者としてセルフブランディングの設定が難しい

#### 【対応策・克服方法】

- 新規採用には SNS 等の活用が有効である。中長期的には OJT によって人材育成を行いつつ、ソフトスキル（語学等）の開発、価値観の共有、コミットメントや情熱の醸成、金銭面・非金銭面でのインセンティブ作り、フレキシブルな就業環境の整備、社員に対するジェンダー平等に関する意識啓発、経験者の雇用などを進めていく必要がある。
- ワーク・ライフ・バランスの確保は、家族などに助けを求めることや、家事代行サービスを活用してアウトソーシングすること、また仕事を諦めない情熱も不可欠である。更に、仕事を任せることのできる優秀な人材の確保も必要である。
- 製品・サービスの企画・開発について、まず従業員に自社の製品・品質・サービスで重視している点を丁寧に粘り強く説明し、理解と同意を得ることが重要であり、従業員を通して顧客にもそれを浸透させていく。また、他国の類似製品・事例等を研究することも企画・開発する上では有効であるが、特に自分の直感と違和感を大事にしたサービスの開発を大切にすべき。更に、SNS などを最大限活用して顧客・販路の開拓を進めていくと良い。
- 経営相談については、起業家ネットワークの構築が重要で、ロータリークラブや商工会等への参加、本音で悩みや直面している課題を相談できる多様な相談相手を探すことなどが有効である。また、現地コンサルタントから助言・指導を受ける方法もあるが、必ずしも優秀とは限らないので注意が必要である。
- 現地における業界の情報はネット検索が最初の段階では有効である。更に進出分野・課題別のメンターを探し、個別・具体的な課題や問題が判明した段階で、業界関係者などに問い合わせを始めると良い。

## テーマ4：海外進出する際の心得

### 【課題】

- 人材確保がむずかしい
- コミュニケーションがうまく取れない
- 進出国が選定できない
- 必要な情報が得られない
- 法規制が分からない
- 現地の調達・製造・販売のオペレーションが分からない
- 現地の商習慣を理解するのが難しい
- マーケティングがうまく進められない
- 相談相手がいない
- 信頼できる現地パートナーを見つけにくい
- 現地語が話せない
- ビザを取得するのが難しい

### 【対応策・克服方法】

- 人材雇用の際には単に経歴や資格だけでなく、共通の価値観を持つことができるか見極めることが重要である。一方で、雇用後の教育、金銭的な待遇以外のインセンティブ、柔軟な就業環境をどのように提供するか検討すると良い。試用期間や研修を通して雇用継続を判断する機会を設けることも可能だが、試用期間後の勤務態度の変化に留意する必要がある。現地ネットワークとつながり、経験者と話し、信頼できる人材やパートナーを紹介してもらうのが有効である。なお、海外では優秀なパートナーを見つけるのは時間がかかるので、初期段階での達成を期待はしない方が良い。例えば、50万円くらいを預けてビジネスを任せてみるのも良い。
- 進出する国を選定する際は、自分の価値観と現地の価値観が合うところへ進出するのが良い。
- 現地でのコミュニケーションは、最初はとまどうこともあるが、その土地のやり方や言語を理解するうちに少しずつ理解できるようになる。現地経験を積むことで、身についてくる。
- 海外進出してすぐは、親しい人に相談しがちであるが、起業家ネットワークや商工会など多様な機関にアプローチすることで問題の解決の糸口が見えることがある。

## テーマ5：女性起業家支援に求められること

### 【課題】

- 海外進出するにあたっての情報が不足している
- 市場情報にアクセスできない
- 現地での相談窓口がない
- メンター支援がない
- 女性のニーズに合った支援が少ない
- ネットワークを広げるのが難しい
- 職種別のグループや団体がない
- ビジネスパートナーを見つけるのが難しい
- 資金調達が難しい
- 起業という働き方について周知されていない

### 【対応策・克服方法】

- 海外に関する情報は、銀行やJETRO、商工会議所等が持っている。事業が小規模な場合は、在外日本人商工会議所、大使館等の自治体協会への問い合わせが有用。ASEANでは日本ASEANセンターも支援を行っている。
- 支援団体による各国の法規制・特許に関する情報の一元化と更新や、外国人起業家向けの市場や法律に関するポータルサイトの開設、海外での起業を検討している人を対象としたツアーの実施などが充実すると更に海外進出が促進される。
- 相談への対応として、女性起業家向けのコーチングやメンターの制度や、商工会議所に女性窓口あるいは、国ごとの事業支援アドバイザーがいると女性がより起業しやすくなる。先輩起業家の事例集や、ビジネスの成功事例と失敗事例について学べる共有サイトがあると便利である。
- 特に女性のニーズへの対応として、女性起業家支援団体以外に地域の振興課なども創業支援をしているほか、スモールビジネス用のスタートアップ研修会や創業塾なども活用できる。
- 資金調達は、クラウドファンディングがおすすめで、次に資金獲得だけでなく知名度の向上を図ることのできる起業家コンテストが有効である。一方、その申請プロセスの簡略化が女性起業家の増加に重要であることから、支援団体から働きかけて欲しい。更に、金融機関と支援団体が連携し、資金調達や財務管理などの支援を進めていくことも重要である。
- 様々な課題への対応として、各団体が女性起業家のデータベースを作成し、団体間で共有できることが望ましい。これにより、メンバー同士のビジネスマッチングや合同展示会、共同ブランディング、海外情報の提供といった支援ができるようになる。団体間のネットワーク強化のために、SNSなどを用いた定期会合を開催するのも良い。

## ○ブース展示

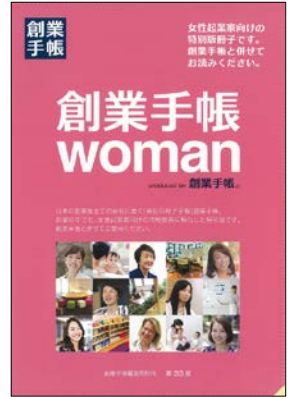
当日、同会場では、女性起業家支援団体等の取組紹介として11のブース展示が行われた。国別に設置したブースには、女性起業家支援団体の概要、パンフレットやリーフレット、当該国でビジネスをする女性起業家の会社案内、商品などの展示を行った。また、JETRO や国内の女性起業家支援団体や海外進出支援を行っている団体のパンフレット・リーフレットも設置された。



## ○情報提供にご協力いただいた団体

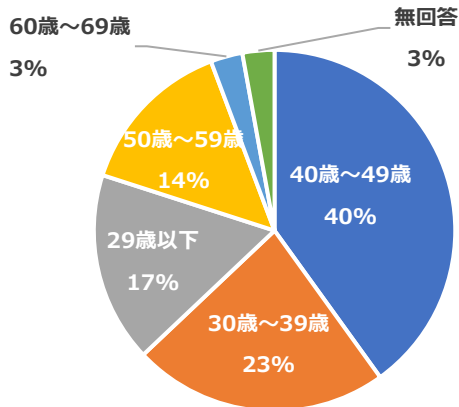
主催	スキーム・支援内容	URL
アイ・シー・ネット 株式会社	40億人のためのビジネスアイデア コンテスト	<a href="https://www.4b-bizcon.com/">https://www.4b-bizcon.com/</a>
ウーマンネット株式会社	起業相談	<a href="https://www.womanetacademy.com/">https://www.womanetacademy.com/</a>
経済産業省	飛びだせ Japan!世界の成長マ ーケットへの展開支援補助金 (技術協力活用型・新興国市場開拓 事業費補助金：社会課題解決型国際 共同開発事業)	<a href="http://www.icnet.co.jp/tobidase_japan/">http://www.icnet.co.jp/tobidase_japan/</a>
経済産業省	わたしの起業応援 net (女性活躍推進基盤整備委託事業： 女性起業家等支援ネットワーク構 築事業)	<a href="https://www.joseikigyo.go.jp/">https://www.joseikigyo.go.jp/</a>
国際協力機構 (JICA)	民間連携事業	<a href="https://www.jica.go.jp/priv_partner/">https://www.jica.go.jp/priv_partner/</a>
株式会社コラボラボ	女性社長.net (日本最大級の女性起業家デー タベースサイト)	<a href="http://joseishacho.net/">http://joseishacho.net/</a>
全国商工会議所 女性会連合会	女性起業家支援 海外ビジネス支援	<a href="http://joseikai.jcci.or.jp">http://joseikai.jcci.or.jp</a> <a href="https://www.jcci.or.jp/international/">https://www.jcci.or.jp/international/</a>
創業手帳株式会社	創業手帳 woman	<a href="https://sogyotecho.jp/woman/">https://sogyotecho.jp/woman/</a>
東京都	女性ベンチャー成長促進事業 APT Women	<a href="https://apt-women.tokyo">https://apt-women.tokyo</a>

一般社団法人 日本起業アイデア実現 プロジェクト	女性起業家チャレンジ制度	<a href="https://www.kigyopro.or.jp/">https://www.kigyopro.or.jp/</a>
日本政策金融公庫	女性、若者／シニア起業家支援資金	<a href="https://www.jfc.go.jp/n/finance/search/02_zyoseikigyoka_m.html">https://www.jfc.go.jp/n/finance/search/02_zyoseikigyoka_m.html</a>
日本貿易振興機構 (JETRO)	日本企業の海外展開支援	<a href="https://www.jetro.go.jp/jetro/activities/support/">https://www.jetro.go.jp/jetro/activities/support/</a>
パナソニックグループ	Ladies Be Ambitious !! (女性起業家支援トータルプログラム)	<a href="https://www.pasonagroup.co.jp/lba/">https://www.pasonagroup.co.jp/lba/</a>

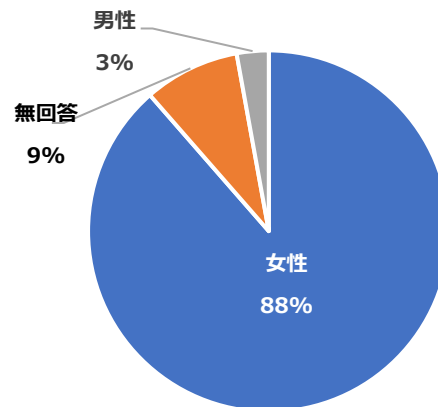


## ○参加者アンケート結果（回答率約 41%）

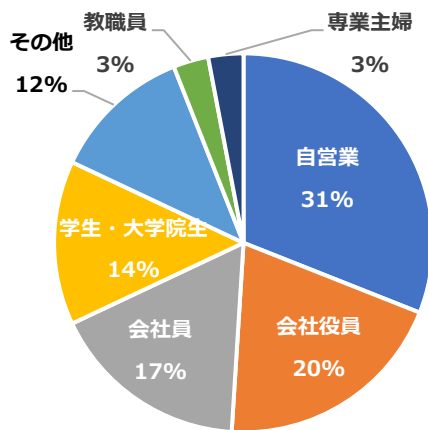
### 1. 年齢



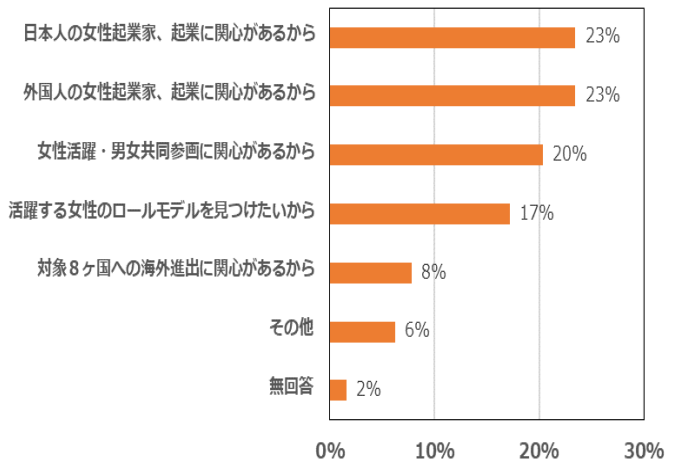
### 2. 性別



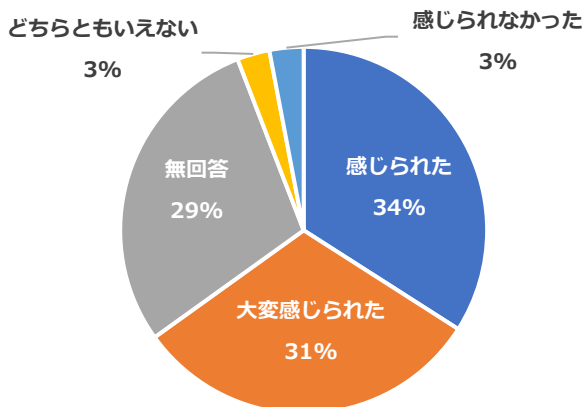
### 3. 職業



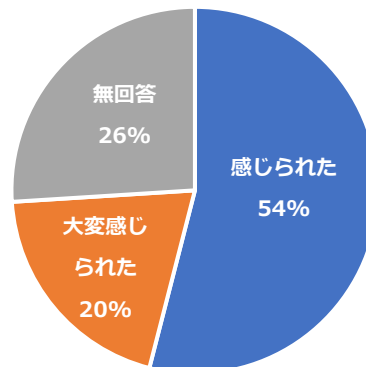
### 4. シンポジウムの参加目的（複数選択）



### 5. 基調講演者、パネリスト、招聘者をご自身にとってロールモデルになりうると感じられたか



### 6. 本日のシンポジウムは今後皆さんのキャリア形成を考える上で、参考になると感じられたか



## II. 視察プログラム

### ○テーマ

「社会課題解決をめざす女性たち」

### ○開催日時・場所

日時：2018年11月19日（月）

場所：中央合同庁舎4号館（ワークショップ）

まかないいこすめ・神楽坂本店（視察）

### ○参加者

招聘者（起業家） 18名

招聘者（団体） 8名

### ○概要

視察プログラムは、招聘者間での意見交換やネットワーキングを行う目的で実施した。初めに、日本やアジア・太平洋諸国で活躍している日本人女性起業家3名をゲストスピーカーに迎え、それぞれのビジネスがどのような社会課題を解決しているのかを紹介した。その後、グループに分かれて、「社会課題の解決をめざす女性たち」をテーマに意見交換を行った。また、最後に、ゲストスピーカーとして登壇した起業家のうち、株式会社ディーフィット社（まかないいこすめ・神楽坂本店）の視察を行った。

### ○プログラム

13:05～14:45	<b>日本人女性起業家によるビジネス紹介</b> <ul style="list-style-type: none"><li>◆ 光畑 由佳氏（有限会社モーハウス 代表取締役）</li><li>◆ 高垣 絵里氏（ペーパーミラクルズ 代表取締役社長）</li><li>◆ 立川 真由美氏（まかないいこすめ/株式会社ディーフィット 代表取締役）</li></ul>
14:45～15:55	<b>グループワーク：「社会課題解決をめざす女性たち」</b>
15:55～16:00	<b>グループワークへの最終コメント</b> 濱田 真里氏（なでしこ Voice 代表）
16:00～16:05	<b>ワークショップ閉会挨拶</b> 吉田 真晃（内閣府 男女共同参画局 総務課 企画官）
16:40～17:30	<b>まかないいこすめ・神楽坂本店 視察</b>



## ○日本人起業家によるビジネス紹介



### 光畑 由佳氏（有限会社モーハウス）

自身の電車内での授乳体験をきっかけに、産後の新しいライフスタイルを提案する「モーハウス」を創業。

社会と子育てをつなぐ環境づくりのため、授乳服の存在を国内に広める。自社で実践する「子連れワークスタイル」は古くて新しいワークスタイルとして国内外から注目され、「女性のチャレンジ賞」（内閣府）など受賞歴が多数ある。

ネパールの女性が糸から紡いだフェアトレードの授乳服の発売を通して、女性の自立支援に貢献したことが評価され「グッドデザイン賞」（公益財団法人日本デザイン振興会）受賞。

### 高垣 絵里氏（ペーパーミラクルズ）

開発援助コンサルタント代表。パキスタンの大地震で被災し社会的に弱い立場に置かれている女性達が、尊厳と自信を取り戻し、社会での自立を支援するエシカルビジネスとして「非営利法人ミラクルズ・トラスト」を設立。

新聞紙・雑誌・カレンダーから、ペーパービーズを1粒ずつ作り、素材の紙をそのままに生かした、アクセサリーの作成、販売を行う。

一般社団法人ソーシャルプロダクツ普及推進協会主催の「ソーシャルプロダクツ・アワード 2015 特別賞」など多数受賞している。



### 立川 真由美氏（まかないこすめ／

#### 株式会社ディーフィット）

創業 1899 年、金沢の老舗金箔屋（吉鷹金箔本舗）に生まれ、株式会社ディーフィットを設立。

金箔屋の作業場（まかない）で働く女性達が、自らの肌を美しく守るために作り出したコスメをもとに、日本古来の素材にこだわった和コスメブランド「まかないこすめ」を展開。

フランス、英国、シンガポール、マレーシア、タイでも販売を行う。日本独自の自然由来の素材にこだわった「和コスメ」としてのカテゴリーを確立しつつ、“Beauty Secret from Japan”を世界に発信している。

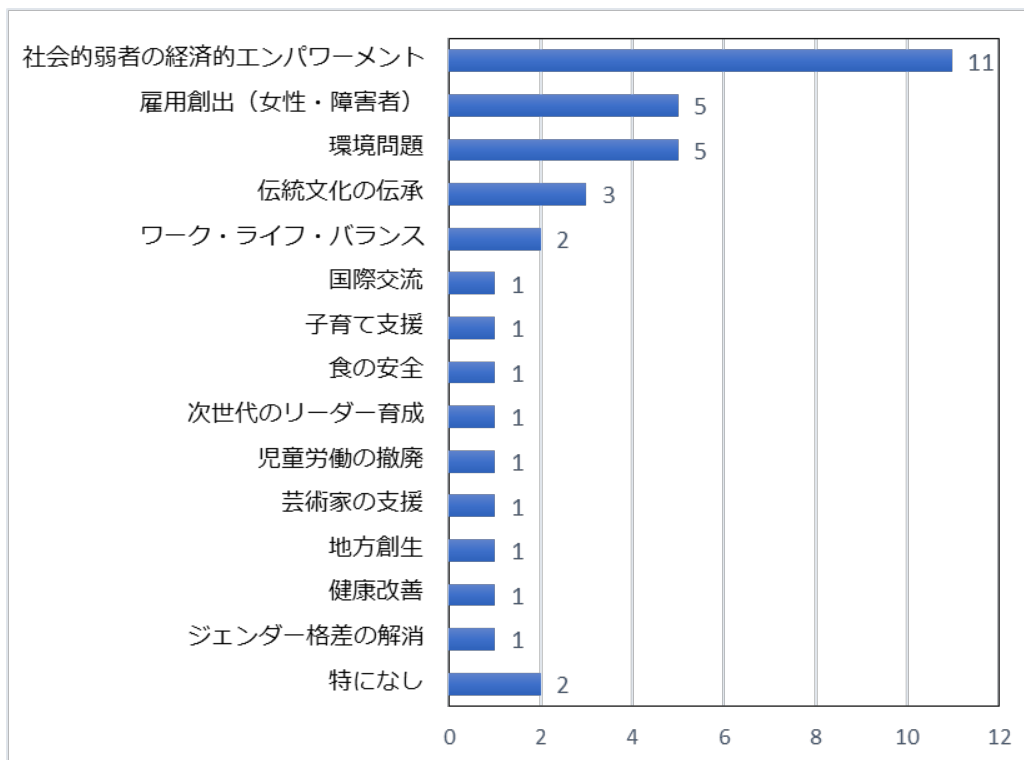




## ○グループワーク結果

グループワークでは、招聘者が自身のビジネスを通して解決しようとしている社会課題について紹介した後、社会課題解決型ビジネスを行う上で直面する課題への対応策について意見交換を行った。今回参加した招聘者は、女性、障害者、貧困世帯など社会的に弱い立場にある人々の経済的エンパワーメント、雇用創出、伝統文化の保存、環境にやさしい商品開発など幅広い社会課題解決に向けたビジネスを行っていた。

### 1. 招聘者が取り組んでいる社会課題（複数回答）



### 2. ビジネスを通じて社会課題を解決するにあたっての課題

支援分野	課題
資金調達	➤ 環境にやさしい商品はコストが高い
文化・慣習	➤ 食や水の安全など社会課題に取り組むに当たり、その必要性が現地において認識されていないことが多い ➤ 伝統文化の保存、芸術などは雇用や所得向上などと比べると優先順位が低いと考えられがち
人的資源	➤ 対象としている人々（障害者・貧困者）のマインドセットを変えるのが難しい
マーケット	➤ オーガニック、エシカル（倫理性の高い）商品の販売ルートの確保
その他	➤ ビジネスを拡大しようとする品質が伴わなくなる ➤ 社会課題解決と売上のバランスをとるのが難しい ➤ 成果が出るのに時間がかかる ➤ ビジネスの持続性の確保

### 3. 主な課題とその対応策

#### ○社会課題解決と売上げのバランスをとるのが難しい

社会解決型のビジネスは、成長するまでに時間がかかり、収益性のあるビジネスにするのが難しい。経済成長が著しい国ではコストが高騰しても、価格は高くすることができず、安定した収益を上げにくい。

- 省庁や政府機関が社会解決型ビジネスについても、助成スキームや借入れがしやすい環境づくりを整備するよう働きかける。
- 政府、民間企業、大学などがパートナーとなって支援する仕組みづくりを促進することで、社会課題解決型ビジネスの重要性を発信していく。

#### ○社会課題の重要性を理解してもらいづらい

食や水の安全など社会課題に取り組むに当たり、その必要性が現地において認識されていないことや、伝統文化の保存、芸術などは雇用や所得向上と比較すると優先順位が低いと考えられがちであることなど、消費者から課題意識に対する共感が得られにくい。

- 取組みのユニークさをアピールすると共感してくれる人が増える。
- 小さいイベントに積極的に参加することでネットワークが広がり、可能性が広がる。
- 全てを自分でしようとせず、協力者や支援者を探す。またはランチ会のような小規模のものでも回数を重ねれば多くの人にアプローチできる。

#### ○対象としている人々（障害者・貧困者等）のマインドセットを変えるのが難しい

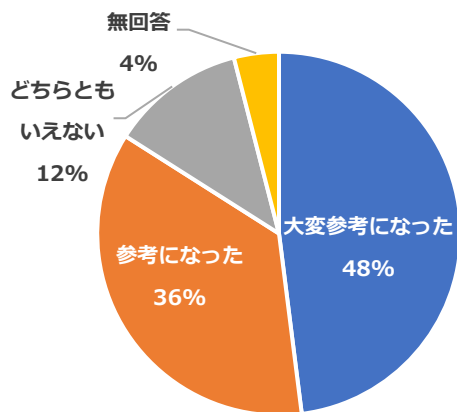
女性、障害者、貧困世帯などの雇用創出、所得向上を目指しているが、当事者達の勤労意欲が低かったり、向上心がないことが多い。また、ビジネスを拡大するうえでは当事者を育てていかななくてはならないが、人材育成がおいつかない。優秀な人材を確保しつつ、育成していくのが難しい。

- 実績が出せるようになる共感する人が集まってくるようになるので、情報発信を積極的に行う。
- 従業員の評価基準を定め、給与と連動させると勤労意識の向上につながるようなシステムを構築する。

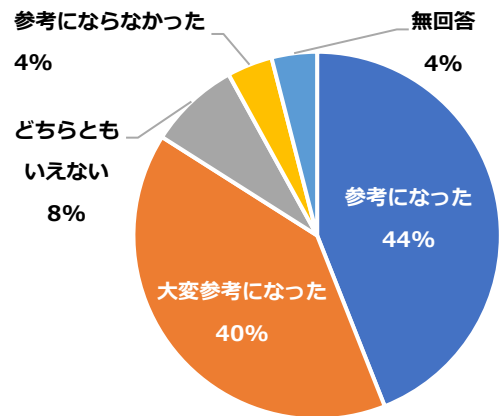


## ○参加者アンケート結果（回答率 96%）

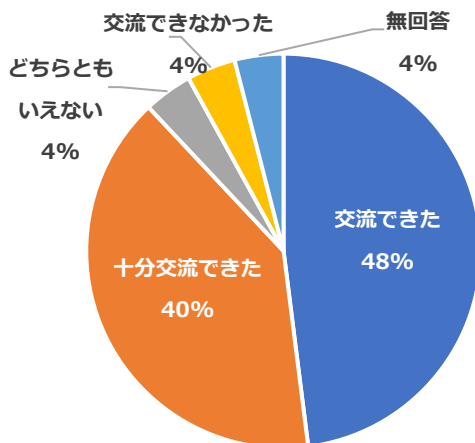
### 1. 視察プログラムに関する感想



### 2. ビジネスを通じた女性の社会課題解決についての意見交換は、今後皆さんの事業展開を考える上で参考になったか



### 3. 視察プログラムを通じて、他の招聘者や参加者と十分交流できたか



### 4. 他の招聘者と交流することにより、参考となる気づきや学びはあったか

