



第1部

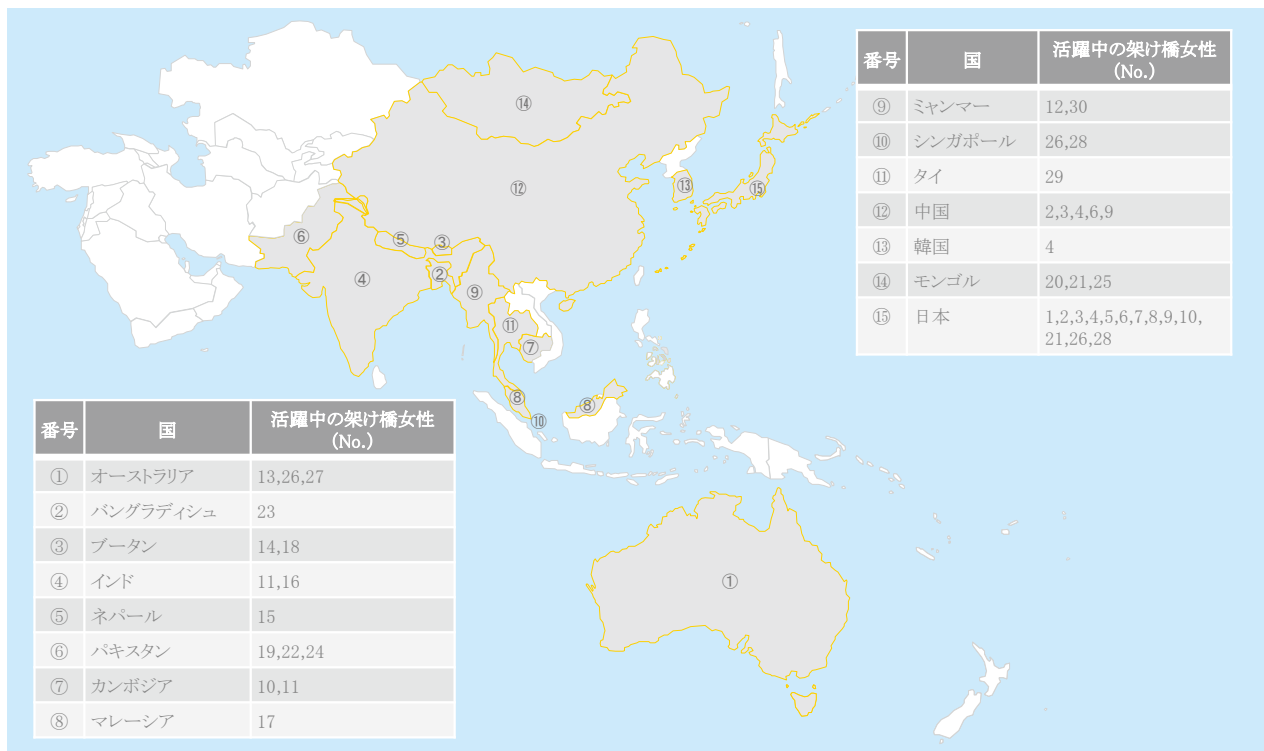
アジア・太平洋地域で輝く 「架け橋女性」



本報告書に登場する「架け橋女性」一覧

以下のNo.は各架け橋女性の掲載ページの右上の番号と対応している。

No.	架け橋女性氏名（敬称略）	英語表記	主な活動国・地域	居住国・地域	出身国 （都道府県）	頁
1	アン・カイル	Anne Kyle	日本	日本	フィリピン	4
2	岑 慕蘭	Cen Mulan	日本、中国	日本	中国	8
3	平田 雅子（王 小燕）	Hirata Masako (Wang Xiaoyang)	日本、中国	日本	中国	12
4	青山 今子	Imako Aoyama	日本、中国、韓国	日本	中国	16
5	ヴァネッサ・ベル	Vanessa Bell	日本	日本	ニュージーラ ンド	20
6	李文麗	Wenli Li	日本、中国	日本	中国	24
7	丸山 恵子	Keiko Maruyama	日本	日本	日本(福島県)	28
8	小安 美和	Koyasu Miwa	日本	日本	日本	32
9	沖野 真紀	Maki Okino	日本、中国	日本	日本(兵庫県)	36
10	功能 聡子	Satoko Kono	日本、カンボジア	日本	日本(東京都)	40
11	村田 早耶香	Sayaka Murata	カンボジア、インド	日本	日本(東京都)	44
12	加藤 彩菜	Aayana Kato	ミャンマー	ミャンマー	日本 (神奈川県)	48
13	ラドクリフ小林 敦子	Atsuko Radcliff (Kobayashi)	オーストラリア	オーストラリア	日本(茨城県)	52
14	青木 薫	Kaoru Aoki	ブータン	ブータン	日本(広島県)	56
15	向田 麻衣	Mai Mukaida	ネパール	ネパール	日本(宮城県)	60
16	繁田 奈歩	Naho Shigeta	インド	インド	日本(愛知県)	64
17	木村 希	Nozomi Kimura	マレーシア	マレーシア	日本(山形県)	68
18	片山 理絵	Rie Katayama	ブータン	ブータン	日本(岡山県)	72
19	三原 理絵	Rie Mihara	パキスタン	パキスタン	日本(東京都)	76
20	バザルスレン・ボロルエルデネ	Bazarsuren Boloredene	モンゴル	モンゴル	モンゴル	80
21	ビャムバジャブ・ヤオツァガーン	Byambubajav Yavuutsagaan	モンゴル、日本	モンゴル	モンゴル	84
22	ハミーダ・ワヒーデウディン	Hameeda Waheeduddin	パキスタン	パキスタン	日本(大阪府)	88
23	カシュフィア・アーメド	Kashfia Ahmed	バングラディシュ	バングラディ シュ	バングラディ シュ	92
24	ケイコ・ヨシダ・ウズマ・ザカ	Keiko Yoshida Uzma Zaka	パキスタン	パキスタン	日本(東京都)	96
25	オユン・ガルサンジャガル	Oyun Galsanjargal	モンゴル	モンゴル	モンゴル	100
26	セーラ・リュ	Sara Liu	オーストラリア、 シンガポール、日本	オーストラリア	オーストラリア	104
27	タニア・プライス	Tania Price	オーストラリア	オーストラリア	オーストラリア	108
28	テレサ・レ・スリオスキー	Theresa Le Sliworsky	シンガポール、日本	シンガポール	シンガポール	112
29	ワトカナッド・ウィラポー	Watkanad Veraporn	タイ	タイ	タイ	116
30	橘 幸帆（キン・エー・エー）	Yukiho Tachibana (Khin Aye Aye)	ミャンマー	ミャンマー	ミャンマー	120



■昨年度の「架け橋女性」

平成28年度の本事業においては、68名の「架け橋女性」を対象にした調査を行っており、同報告書は以下のURLから参照が可能である。

平成28年度アジア・太平洋 輝く女性の交流事業 報告書：

URL : http://www.gender.go.jp/research/kenkyu/asia_h28_research.html

QRコード : 





アン・カイル さん

Arigato Japan Food Tours
CEO/創業者

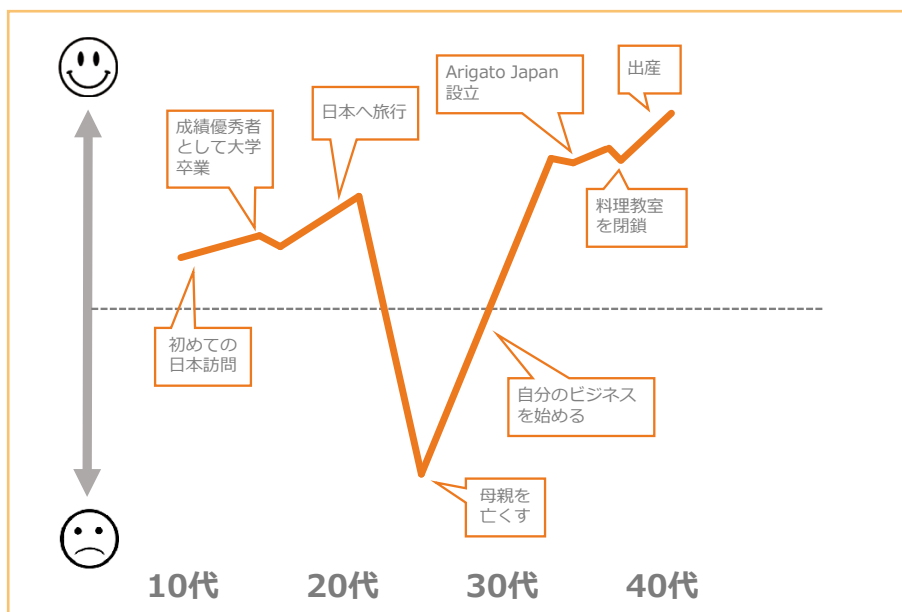
Profile

フィリピン生まれ。19歳でフィリピンの大学を卒業した後、英語の教師として来日。その後、日本でフィリピン人向けのオンラインショッピングのビジネスを起ち上げ。2016年にArigato Japan Food Toursを起ち上げ、外国人観光客向けのフードツアー事業を展開。日本に20年以上の在住経験がある。

アン・カイルさんの人生ハイライト

1. 最初のビジネスをスタート（29歳）
2. 結婚（37歳）
3. Arigato Japan設立（38歳）

私の人生 折れ線グラフ



会社情報

社名	Arigato Japan Food Tours	業種 活動内容	外国人旅行者向けのフードツアーの企画・運営
住所	〒108-0073 東京都港区三田5丁目15-12	URL	https://arigatojapan.co.jp/
SNS 連絡先ほか	—		

日本への愛情と起業への熱意

私が初めて日本に来たのは、12歳の時のことでした。家族と一緒に旅行にやって来たのですが、私はその時、ラーメンに一目惚れしました。フィリピンにも、他のアジアの国々と同じように麺料理はありますが、日本でラーメンを食べた時、本当にその魅力に取りつかれてしまいました。また、その時の旅行ではディズニーランドを訪れて、一日中写真を撮り続けていたのですが、後になってフィルムが入っていなかったことに気付いたりといったこともありました。とにかく、その時の日本への旅行は素晴らしい経験ばかりで、それ以来、私はいつも母に「私はまた絶対に日本に行く」と言っていました。

私は19歳でフィリピンの大学を卒業したのですが、私の日本への思いはずっと続いていて、もっと長く日本に滞在してみようと思うようになりました。そこで1年程、日本語を勉強して、日本で英語を教える仕事を見つけ来日しました。その後、その仕事を9年程続けていたのですが、心のどこかではずっと、いつかは自分で何かを始めて、自分自身が自分のボスになりたいという気持ちを持っていました。私は子供の頃から、ある意味、起業家的なところがありましたし、いつかは自分の興味のある領域で、もっと自由に裁量を持って仕事をしたいと思っていました。朝8時から夕方5時までの仕事は私には向いていないと思っていたのです。

起業家としてのマインドセット

私の中の起業家的なマインドセットについては、子供の頃のちょっとしたエピソードがあります。私は8歳の頃からビジネスをしていたのです。と言うのも、私の母は、私がまだ小さい頃にフィリピンを離れ、私達兄弟姉妹を学校に行かせるお金を稼ぐため、日本で働いていました。母は時々、日本のかわいい日本のペンや消しゴムなど私達に送ってくれました。私はとても嬉しくて、それらを学校にも持って行きました。当時は1980年代で、フィリピンではそのようなかわいいキャラクターがついた文房具はまだありませんでした。そこで私は、周りの友人達に、「これ好き？」「買いたい？」と尋ねたのです。結果、一箱分の文房具を全部売って、それをその学期の学費の足しにしていました。その後も、私は学校で文房具やキャンディ、パン菓子、そして日本からのお土産などを売ったりしていました。

そんな私が、初めて実際に起業をしたのは、まだ日本で英語教師として仕事をしていた時のことです。最初のビジネスは、フィリピン人だけを対象としたオンラインショッ



ピングでした。とてもニッチなビジネスでしたが、事業を継続させていくのは非常に難しいものでした。今であれば、何か分からないことがあれば、すぐにフェイスブックなどに質問を投稿して情報を集めることもできますが、当時はまだまだそうしたネットワークが発達していませんでした。ですから、何も知らない当時20歳代であった私にとって、ビジネスの起ち上げも、それを続けていくことも、とても苦勞を伴うものでした。しかし結果的に私はこのビジネスを今年の初めに閉じるまで、約10年間続けました。

フードツアービジネスの世界に飛び込む

私は2年ほど前に結婚をしました。結婚する際、私は夫に「もしあなたが私に高価で素敵な指輪をプレゼントしてくれるつもりなら、私はその半分以上、旅に出て様々な経験をすることに使いたい」とストレートに伝えました。そして実際に自分の荷物をかばんに詰めて、夫を残してヨーロッパの国々を回る1か月間の旅に出たのでした。私にとって最後の一人旅のつもりでした。

その旅の中、フランスに滞在していた時に、私は現地で料理教室に参加したのですが、その時の経験が、私が日本で料理教室を始めたいと思うきっかけになりました。そして、日本に戻った後、料理教室をメインにしつつ、それに加えてフードツアー（主に旅行者を対象に、美味しい食事を提供するレストランなどを案内して回るツアー）を行うビジネスを始めたのです。

しかし、当初メインであった料理教室のビジネスは、結果的に6か月間しか続きませんでした。最初は、生徒を集めるためには都心で教室を開く必要があると考えて、キッチンのある教室を麻布十番で借りたのですが、賃料が月額20万円もしました。その後、埼玉県内で別の場所を借りたのですが、そこではやはり思うように生徒が集まらず苦勞をしました。結局、このビジネスは上手くいかないと見切りをつけて、フードツアーの方に注力することに決めました。その決断をした後、私はフードツアーを、これまでの東京に加えて、一度に京都と大阪でもスタートすること



にしました。その理由は、京都と大阪は外国人に人気の旅行先であることに加え、これまでのお客様などから、よく「京都や大阪ではツアーはやっていないの？」と聞かれていたからです。私は長年日本に住んでいますが、ずっと東京にいたので、日本の別の地域を旅した経験はそれほど多くありませんでした。そこで、私は早速キャリーバックに荷物を詰め込んで、京都・大阪を訪れ、現地でパートナーになってくれるレストランを探す旅に出たのです。

現在、私の会社（**Arigato Japan Food Tours**）にはトレーニング中のスタッフも含めて、合計で**25名**程のフードツアーのガイドがいます。主な客は海外からの旅行者で、年齢層は**30歳**前半から**60歳**後半くらいまでの方々多くなっています。多くが比較的、金銭的に余裕がある方々です。ですから**20歳**台など、あまり若いお客様は多くありません。国籍でいうと、オーストラリアや米国の方々が比較的多いですが、幅広く世界中からのお客様を迎えています。

お客様からの「信頼」を勝ち得ること

私は自分のことをとても競争心の強い性格だと思っています。フードツアーのビジネスに注力し始めた頃には、毎日朝起きると、自分の会社をグーグルで検索して、検索結果の上の方に表示されているかどうか気になって仕方がありませんでした。

また、競合他社のウェブサイトやフェイスブックを見ても、「ああ、あの会社のツアーは8名もお客様がいたのに、私のツアーは昨日1名しかいなかった」などと話していました。ある時は、その日唯一のお客様がやって来た時、「他の参加者はどこ？」と聞かれ、「今日のメンバーはこれだけです、今日はあなたのためのプライベート・ツアーなんですよ！」と答えたりもしていました。スタート当初は、会社のウェブサイトでもツアーの様子を紹介しようにも、あまりにもお客様が少なく、良い写真もないので、夫やいとこ、



友達などと一緒に取ってもらった写真を載せたりもしていました。

どのようなビジネスでもそうですが、スタートアップの時には皆、お客様からの「信頼」を獲得するのに苦労をするものです。しかし私は持ち前の競争心の強さで、ビジネスに熱中しました。特に最初の6か月ほどは、寝る間惜しんで夜中までメールのやり取りなどをしていました。

そんなある日、日本政府観光局のニューヨーク事務所で働いている女性からのメールを受け取り、彼女とのつながりを得ました。彼女は私の会社のことを、トラベル・ライターやブロガーなどに積極的に紹介をしてくれました。そうしたこともあり、私のツアーにも徐々にお客様が集まるようになってきたのです。現在でも、私の会社では広告にはあまり多くの費用を使っておらず、ウェブ上での宣伝や、ライターやブロガーを通じた拡散が、顧客獲得の主要なルートになっています。

フィリピン出身の女性起業家として

フィリピン人の私が、日本食のフードツアーを行っているのは、珍しいケースだと思います。競合他社のガイドもほとんどは日本人です。ツアーを始めた当初は、お客様から「本当にあなたがガイドなの？」と驚かれることもありましたが、それも当然の反応だったと思います。そんな時、私は「私に5分ください。それでももしツアーが気に入らなければ、途中で抜けていただいても結構です」とお話ししていました。そうすると、お客様は皆、ツアーが終わる頃には、私がどこ出身であるかなどといったことは忘れて、本当にツアーを楽しんでくれていました。

観光業界では、女性の活躍はまだまだの部分があると思います。幸いにも私は、女性であるからという理由で、この業界で困難に直面することはそれほど多くはありませんでした。しかし日本ではやはり女性起業家の絶対数が少ないのは事実です。私自身も、例えば起業当初に参加したネットワーキング・イベントなどでは男女比が**95%と5%**といった感じで、男性達は仲間内で固まってしまうので、会場の隅で小さくなっていったような経験もあります。ただ、経験したとしてもそのくらいのことで、女性起業家であるがゆえの困難として、そこまで極端なものには遭遇していません。



ワークライフバランス

私のような起業家は総じて、オーバーワークになりがちだと思います。私は朝5時にはオフィスに行っています。現在妊娠中なのですが、働き過ぎだという点は認識しています。それでも、可能な限りワークライフバランスを実現するため、夫と過ごす時間を意識的に作り、機会があればバケーションにも出かけるようにしています。

もうすぐ子供が生まれるということで、私は今、「タイマー」がセットされているような感覚を持っています。子供が生まれると、今の生活は大きく変わると思います。子供が生まれた後は、もしかしたら朝の3時や4時に起きなければいけなくなるかもしれません。現時点では何とも言えませんが、私はこれまでの人生の中でも多くの困難を乗り越えてきましたし、いつも一生懸命に努力することで、いろいろなことを実現してきました。また、夫をはじめ周りの方々も、本当に親切にサポートをしてくれています。ですから、これからもそうしたサポートを得つつ、しかし一方ではそれに頼りすぎることなく、自分を信じて努力していけば、これからも子育てやビジネスを含め、いろいろなことをコントロールしていくことができると思っています。

47都道府県でフードツアーを

私の今年の目標は、ビジネスの中で都道府県との協業を進めていくことです。私の夢は47都道府県それぞれで、フードツアーを展開することです。行政と仕事をすることは、時間もかかったりするので難しい側面もありますが、現在は静岡県と一緒に新たなフードツアーの企画を練っているところです。1年以内にはツアーを実現できればと考えています。

私の夫などは仕事からは早めにリタイアしたいと話していますが、私はそのようには考えていません。今の仕事を本当に楽しんでいます。私はいつも、eメールの最後には、



「あなたの旅をより良くするために、お手伝いできることがあれば、何でもおっしゃって下さい」というメッセージを付けるようにしています。お客様からは様々なリクエストを受けます。時には対応が大変なこともあ

りますが、そんなお客様が「どうもありがとう、あなたのツアーが私の旅のハイライトでした」などと言って、後から写真を送ってくれたりします。ビジネスをしていれば、いい日も悪い日もあります。しかし、そうしたお客様からの言葉が、私にとって一番の報酬であり、やりがいになっています。

次世代へのメッセージ

私から皆さんへのアドバイスとしては、自分自身がやりたいことに集中して欲しいということです。私は成功には近道はないと思っていて、どんなことをするにしても、何かしらの困難に直面をするものです。しかしそれらを全てひっくめて、自分自身がやりたいことだと言えるのです。もし人生の中で何かを成し遂げたいと思ったら、いつも自分のことを信じて、「私はできる」と言い続ける必要があります。自分の夢や目標、目の前のこなさなければならぬタスクが、どんなに困難なものに見えても、決してあきらめずに、最後の一瞬まで努力を続けなければいけません。そしてそうしたハードワークは必ず報われるものです。

率直に言って、起業をしようとするならば、多少の就業経験は必要だと思います。それがどんな会社や組織であれ、最初に社会人としてのある程度のスキルを身に付ける必要があります。私の感覚では恐らく会社や組織での経験は、2～5年くらいで十分ではないかと思います。私自身は英語の教師として9年間働きましたが、今振り返れば3～4年でも十分だったかなと思っています。そうした期間を使って、企業の観点からビジネスを学ぶことが非常に重要なのです。そしてその後、実際に起業をしたら、今度は実地で「ピープル・マネジメント」（人をマネジメントするスキル）を学ぶ必要があります。

私もずっといつかは起業したいという気持ちは持っていましたが、「失敗したらどうしよう」あるいは「安定的な収入がなくなってしまうと大丈夫だろうか」という心配事が先に立っていました。会社や組織に雇われていれば、ある程度の安定性が確保されますが、自分でビジネスをするとなると、その先に何が起るか、不安が増すのは当然だと思います。だからこそ、その恐れに打ち勝つ必要があります。目を閉じて、自分はなんとしてもこれをやり遂げるのだと自分に言い聞かせ、そして後ろを振り返らないことです。



岑 慕蘭 さん

飛天ジャパン株式会社
取締役

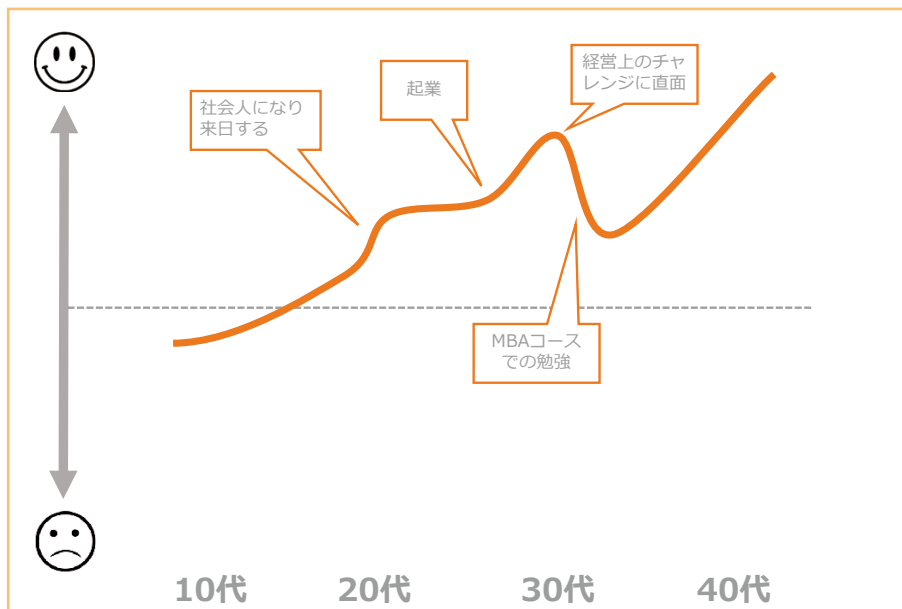
Profile

中国北京生まれ。中国で理科系の大学を卒業後、日本の大手化粧品メーカーの現地ジョイントベンチャー企業で勤務。1994年に来日し、日本IBMグループ、米大手セキュリティ・ベンダーにおいて顧客サービス事業に従事。2004年に夫と共に中国大手ITセキュリティ・ベンダーであるFeitian Technologies社の日本総代理店となる飛天ジャパン株式会社を設立、取締役に就任。法政大学大学院イノベーション・マネジメント研究科 特任講師、東京商工会議所認定 中小企業国際展開アドバイザー、一般財団法人日本コンプライアンス推進協会 委員など。

岑慕蘭さんの人生ハイライト

1. 大学卒業後、中国で就職。1年後に来日して日本企業に就職
2. 夫と共に飛天ジャパンを設立
3. 経営上のチャレンジに直面して、その対応に悩む

私の人生 折れ線グラフ



会社情報

社名	飛天ジャパン株式会社	業種 活動内容	システム開発、セキュリティデバイス の販売、ITコンサルティング 支援
住所	〒103-0016 東京都中央区日本橋小網町9-3 CANAL TOWER 4F/7F	URL	https://ftsafes.co.jp/
SNS 連絡先ほか	フェイスブック： https://www.facebook.com/mulan.cen		

起業と日本で働くことへの憧れ

私の起業家としての原点は、高校生の時に接した生き生きと働く大人の姿でした。私の父は中国の環境科学院で環境関連の仕事をしていて、日本の独立行政法人国際協力機構（JICA）ともよく一緒に仕事をしていました。その頃に見た父やその周りで働いている大人達がすごく生き生きとして、「仕事ってすごく楽しそうだな」と感じ、その姿がうらやましくもありました。私が生まれ育った中国では若者の間でも起業家精神が旺盛で、起業がキャリアオプションの一つとして人気があることもあり、私も将来的には起業して、会社に勤めていてはできないような事をしたいと漠然と考えていました。

中国で理科系の大学を卒業した私は、日本語を少し勉強していたこともあり、日本の化粧品メーカーの中国での合併会社に就職をしました。ここでの勤務を通じて、電話応対や名刺交換の仕方といった基本的な事柄から、職場での「報・連・相」、資料作りやプレゼンテーションといったことまで、社会人としての基礎を身に付けることができました。一方、もともと父の仕事のつながりで学生の頃から日本との接点があった私は、いつか日本で仕事をするということに対しても憧れを持っていました。そこで、この合併会社は1年程で退職し、次のステップとして来日して日本IBMのグループ会社での仕事を選びました。主にIBMグループ内に向けたITサービスを提供する仕事ですが、この経験が、私がITやテクノロジーの分野に足を踏み入れる第一歩となりました。グループで使用するITに関する従業員サービスからIT機器の発注・納品の取りまとめや社内システムの開発・導入の管理といった業務を5年間ほど経験し、ITに関する幅広い知識と経験を積むことができました。その後はITセキュリティ関係のソフトウェアやハードウェアを提供しているマカフィーという米国企業の日本法人での勤務も経験しました。

夫と共に飛天ジャパンを起ち上げ

大企業での仕事は非常に勉強になりましたし、働く環境としても素晴らしいものだったと思います。一方で、学生の頃から、いつかは自分でビジネスを起ち上げて自分の実力でどこまでできるのかを試してみたいという思いを持ち続けていました。そしてこの思いは、今の夫と出会ったことで実現することになったのです。

私が夫と共に現在の飛天ジャパン株式会社を設立したのは2004年のことです。飛天ジャパンは夫の大学時代の同

級生が中国で起ち上げたFeitian Technologies社の日本における現地法人です。Feitian Technologiesは、現代のIT社会において必要不可欠な情報セキュリティの関わる製品やソリューションを提供している企業です。1回限りの使い切りのパスワードを表示するトークンをはじめとする認証セキュリティデバイスから、認証サーバー、各種の情報漏洩防止ソリューションなど幅広い製品・サービスを提供しています。ベンチャーとしてスタートした会社ですが、現在は中国では1,000名を超える従業員を抱え、上場もしています。

2004年頃は、セキュリティデバイスと言えば欧米メーカーの製品が主流でした。Feitian Technologiesではそれらよりも安い価格でほぼ同じ性能の製品を展開していたことから、私達は日本においても十分に市場開拓の余地があると判断して、代理店を起ち上げることにしたのです。セキュリティに関する製品やサービスを扱っていますので、より厳格な情報管理が必要とされる各種の金融機関や官公庁などが主な顧客となっています。

ゼロからの顧客開拓 ～「沈黙の時間」が怖い～

飛天ジャパンの設立にあたっては、中国のFeitian Technologiesから直接的に資金面での支援を受けることはありませんでした。一方で技術面でのサポートであったり、会社間の取引での支払い条件で便宜を図ってもらうなど、資金面以外で有形無形の様々な支援をいただきつつビジネスをスタートしました。飛天ジャパンはFeitian Technologiesの代理店としてスタートしましたので、「売るべき製品」は既にありました。性能面では競合他社の製品と遜色がなく、中国国内で大規模な生産・開発体制でコスト削減を実現し、それらよりも安価な製品です。それでもなお、起ち上げ当初の顧客開拓には非常に苦勞をしました。もともと夫は技術畑出身で、私も前職ではITの経験がメインです。自社の製品について十分に理解できたとしても、それを売るための経験やスキルは全く持ち合わせていませんでした。

飛天ジャパンでの役割分担は、起ち上げ当初から今に至るまで、夫が「技術全般」、私が「技術以外全般」となっており、営業についても全く経験のなかった私が中心に担うことになりました。とにかく、まずウェブサイトを起ち上げて、そこに寄せられた引き合いに対して地道な営業活動が続けました。主力商品であるセキュリティデバイスは、

当時比較的ニッチな分野で、競合もそれほど多くはありませんでした。お客様が同類製品を比較した結果、コストパフォーマンスの面で高い評価を頂き、幸いにも比較的早い時期に、日本においてかなり信用力の高い大企業との取引を始めることができました。そして、そこでの実績を横展開することで、徐々に顧客を広げていくことができました。

営業の仕事を始めた当初は、とにかく顧客との商談の中で話が途切れてしまう「沈黙の時間」が怖かったので、自社の製品のことを一方的に話すことが多かったように思います。本来であれば、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れを検証するというスタンスで商談に臨むべきなのですが、当初はそうした余裕も全くありませんでした。場数を踏むにつれ次第に「一方的に話しているだけではダメだ」ということが分かってきたので、それから優秀な営業マンの話を聞きに行ったり、ビジネス書を読んで勉強をするなどして、自分なりの営業スタイルを模索してきました。

専門家の知恵を活用することで成長を早める

営業に関してはゼロからのスタートでも、自分なりにいろいろと工夫をしながら顧客開拓を行ってきましたが、これまでの経験からも、やはり自分ひとりの力でできることには限界があると思っています。会社の成長をより早めていくためには、上手く外部の知恵を活用することが重要です。当社でも弁護士、税理士、社会保険労務士などの専門家はもちろんのこと、大手企業の経営者としての経験を持つ人材なども顧問として、経営上の様々な課題についてアドバイスをもらったりしています。また、IBM時代の元上司は私にとってメンターと呼ぶことができる存在ですが、この方は定年退職後、正式に会社の顧問となっただき、今も折に触れてアドバイスをいただいています。経営者は時として、孤独な立場で困難な意思決定を迫られることがあります。そのような時でも、意識して第三者の意見を聞くことで格段に視野が広がり、意思決定の質も高くなるのではないかと思います。

「特別」な問題はほとんどない

私は思いついたことをパッとやってしまうという性格です。起業にあたってそのための特別な準備や勉強はしていませんでした。しかし、起業してしばらく経った時、一度経営というものを体系立てて勉強してみる必要がある

と考え、法政大学の夜間のMBAコースに2年間通いました。ここではいろいろなバックグラウンドを持った方々と学ぶことができ、非常に視野が広がりました。

しかし、それ以上に私にとって大きかったのは、2年間のMBAコースを通じて、経営において「特別」な問題というのはほとんどないということが分かったことです。飛天ジャパンの起ち上げから今日まで約13年の間に、先ほど挙げた営業における苦労以外にも、様々な問題に直面してきました。その中でも私達が一時期、特に苦労したのが業務に対する取組姿勢や勤務成績に問題のある社員への対処でした。この問題が発生した時、私自身は非常に悩み、心理的にも苦しい時期が続きました。しかし、MBAコースで様々なことを学び、多くの方々と意見交換をするなかで、こうした問題は当社特有のものではなく、会社を運営していればごく普通に直面するものだということが分かったのです。そして、世の中には、それにどのように対処すれば良いかという「ベストプラクティス」も存在していたのです。それが分かった時、私は気持ちがスッと楽になり、より前向きに経営という仕事に取り組むことができるようになりました。

経営者としての心身の健康管理

経営者としての仕事を完遂していくためには、健康管理も非常に重要だということを、最近は身に染みて感じるようになりました。立場上、どうしても忙しさから生活リズムが乱れがちになることもありますが、可能な限り一日三食は決まった時間にバランス良く摂るように心がけていますし、運動という面では一日10,000歩を目標にしています。ストレスが溜まった時にはホットヨガで汗を流してリフレッシュするなど、常により良いコンディションで仕事ができるように意識をしています。

会社を起ち上げた当初は、私自身ががむしゃらに働いていて、心の余裕を十分に持っていなかったと反省しています。当時は従業員のためにも何とか会社を軌道に乗せたいと考え、120%の力を出すつもりで働いていました。その結果、従業員に対する要求が高すぎるなどして、関係がギクシャクしてしまったこともありました。今から振り返ってみると、8割くらいの力で仕事に集中して、残りの2割は心の余裕として残しておけば、もっと上手くいったのではないかと思います。

私は夫と一緒に起業をし、現在も夫が代表取締役社長、私が取締役という立場です。そのため元々、仕事と私生活

があまりはっきりと分かれておらず、時には家庭で仕事の話をすることもあります。この点は無理をしてきっちりと線引きをしようとは考えておらず、疲れた時には十分な休息取ることを意識して、自然体で取り組んでいます。

10年後の上場を目指して

現在、飛天ジャパンの従業員は約20名で、売上高は年間8億円程になっています。5年後にはこれを50名程に、そして10年後には数百名単位の規模にまで拡大をして、日本での上場を目指したいと思っています。飛天ジャパンはFeitian Technologiesの日本での代理店業務を担っていますので、製品は主に中国で開発・製造されています。そうした新製品はどんどんと日本市場に投入をしていく計画です。また、現在の潮流でもあるAI（人工知能）を活用した製品にも、今後大きな可能性があると考えています。

一方で、最初は中国製品を日本で販売するところからスタートしましたが、だんだんと日本の顧客のニーズもつかむことができるようになってきたことから、最近ではそうしたニーズをFeitian Technologies側に伝えて、製品開発に反映してもらったりしています。またセキュリティ関連のソフトウェアについては日本の顧客のニーズに応じて、飛天ジャパンで独自に開発をする体制が整っています。

今後中国で開発された最新製品で日本の市場に合うものは積極的に販売していきたいですし、逆に日本の方が進んでいるサービスや技術を中国側に紹介していくなど、Feitian Technologiesとの間でWin-Winの関係を維持しつつ、ビジネスの拡大を進めていきたいと考えています。

周りの人々をハッピーにできることが「成功」

このように今後もビジネスの規模を拡大していきたいと思いますが、大きな売上や利益を挙げることだけが「成功」ではないと考えています。自分で事業を起こした方々は、何が自分にとっての「成功」なのかという問題には、必ずいつか突き当たるのではないかと思います。

これは非常に難しい問題ですが、私にとってはお金や名誉といった話ではないと思っています。とにかく日々が充実していて、楽しく仕事をしていきたいというのが、今の私にとっての目指すところです。その結果として、売上や利益の面での成長が達成できればベストだと思います。そして、そのために大きな貢献をしてくれている従業員や株主といったステークホルダーに対して、しっかりとした還

元ができれば、それが私の「成功」なのではないかと思っています。私達の会社に関わる人達がハッピーになる環境を作ることができた時、私自身は起業してビジネスを育ててきて良かったと、本当の意味で感じられるのではないかとと思っています。

次世代へのメッセージ

最近では女性で起業という道を選択する人も増えてきています。これまで私が様々なベンチャー企業の経営者と交流する中で、経営者の中には二通りのスタイルがあると感じています。比較的スピード感を持ったビジネスの拡大を目指し、そのためには大きなリスクも取るという方々と、じっくりと環境を見極めながら、徐々にビジネスを拡大していくというスタイルの方々です。人それぞれに個性と経営者としての志がありますし、どちらの進め方が良いということと言うのは難しいのですが、私の経験から起ち上げ当初はあまり無理をすることなく、長く続けられる道を選ぶことが大切なのではないかと思います。ゴルフで言えば、「ドラコン」（一打目でどれだけボールを遠くまで飛ばしたかを競うコンテスト）よりも「ニアピン」（一打目でどれだけボールをピンに近づけたかを競うコンテスト）が重要なのではないかとと思っています。

また、私は夫と一緒に起業しましたが、私達はいろいろな場面で真逆の考え方をすることも多く、会社や事業の方向性を巡って意見が対立することもありました。しかしその度にしっかりと話し合いをしながら進めてきたことで、結果的にどちらか極端な道に走らず、「フェアウェイ」をキープしながら経営を進めてこられたのではないかと思います。そうしたバランス感覚を持つことも、会社経営にとっては非常に重要なのではないのでしょうか。

起業して13年が経ちますが、今の仕事には決して飽きることがありません。毎日が変化に富んでおり、アグレッシブに人生を生きているという実感があります。こうした変化を楽しむことができる人達には、起業という道もキャリアにおける選択肢の一つとしてお勧めしたいと思います。





平田 雅子 さん

ワンダフルフライ株式会社
代表取締役社長

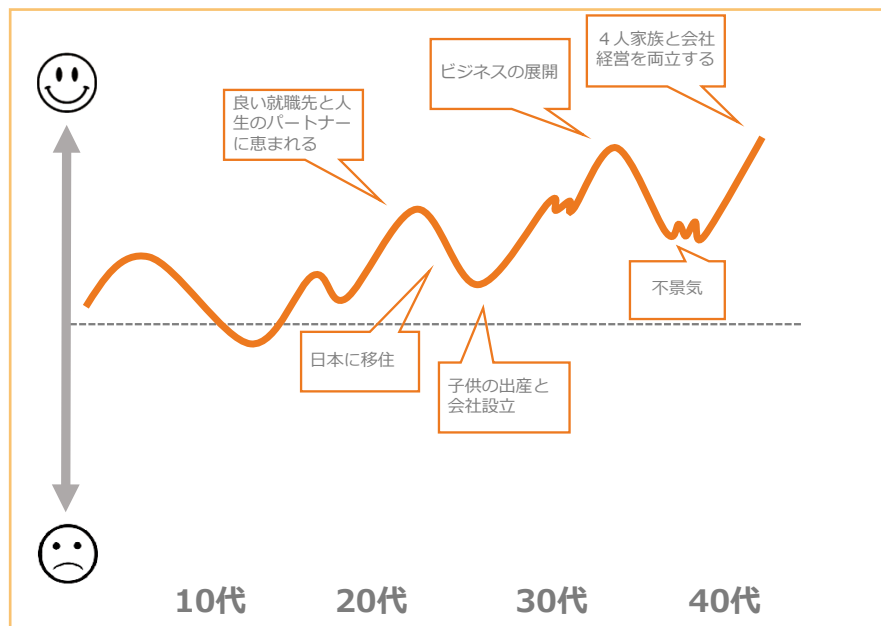
Profile

中国新疆出身。中国名は王小燕（ウンシャオイエン）。上海華東師範大学で日本語専攻。1994年 日本興業銀行上海支店に入社。1998年 24歳のときに退職して来日。獨協大学で経営学を学んだ後、2003年 ワンダフルフライを設立。2008年のリーマン・ショックを機に自社開発したクラウド業務アプリケーション開発基盤サービス「SaaSForce」の提供を開始。グローバルへのさらなる展開を目指す。

平田雅子さんの人生ハイライト

1. 日本興業銀行に就職。人脈が広がり、周りとの信頼関係が築けた良い勉強期。
2. 日本に移住した際に会社を設立。良い仕事のパートナーに恵まれた。
3. 4人家族と会社経営を両立。

私の人生 折れ線グラフ



会社情報

社名	ワンダフルフライ株式会社	業種 活動内容	システム開発、ITコンサルティング支援、AI Auto-Developクラウドサービス
住所	〒103-0001 東京都中央区日本橋小伝馬町4-2 VORT日本橋本町 7F	URL	http://www.wonderfully.com/
SNS 連絡先ほか	—		

「女性は強い存在」～母の背中を見て育った幼少時代～

私は中国のシルクロードにある新疆（シンキョウ）で生まれ育ち、9歳までシルクロードのアクスに住んでいました。冬マイナス20度という厳しい寒さの中での生活は、非常に厳しかったのを覚えています。厳しい生活環境の中で、母親は洋服など何でも自分で作っては私に着させてくれました。そのようにひた向きに生きる母親の背中を見て育ってきたこともあり、女性は生命力があり、強い存在というイメージを持って育ちました。

その後、家族と共に上海に移住しました。子供の頃から、親からはいつも「良く勉強して、良い仕事に就いてね」と言われていたので、私も良い会社に就職することがいつしか自分自身の夢になっていました。そのため学生時代は一生懸命勉強して、卒業後は1994年に上海にある日本興業銀行に入社することができました。日本興業銀行では3年間働きました。当時は良い環境で仕事できていましたが、私にはいつか起業して自分の会社を持ちたいという夢があったので、その頃から、それを叶えるために日本で経営の勉強をすることを考え始めていました。

経営者になりたい ～日本に渡り経営学を学ぶ～

日本で勉強をしようと思ったのにはいくつか理由がありました。一つは、日本興業銀行で三年間働き、日本人や中国人、欧米人など、沢山の優秀な人に出会ったこと、二つ目に銀行は実に激しいグローバル競争の中にありながらも、皆勉強熱心かつ優秀な人が多く、頑張っていたことがあります。英語力を上げたり、MBAを目指したり、会計士を目指したり、しばらく経つと皆米国や英国などに行きました。それぞれの道に進んで行きましたのですが、そういった環境の中で刺激を受け、自分の将来を真剣に考えるようになったのです。そうしたことから私も、日本へ勉強に行こうと決めました。経営者になりたいと思ったのは、幼少時代に抱いた日本に対する印象です。私に最も影響を与えたのは、当時、中国で流行った日本のドラマ「おしん」を通じて見る日本女性の姿でした。そこで描かれている日本人女性の姿に心打たれたのです。ドラマから見る主人公の忍耐力と生命力は心に響くものがあり、女性としてどの

ような生き方を選ぶのか、深く考えさせられました。ドラマを見たのは小学校から中学校に上がる頃で、年齢的にも様々なものを吸収して受け入れる時期でもあったことから、たくさんの感動をもらったのを覚えています。

ちょうど銀行に就職した翌年1995年、上海で開業したヤオハングループの八百伴百貨店は、当時ニューヨークのメイシーズに次ぐ世界第二位の規模の百貨店でしたが、そのヤオハングループの創設者が、「おしん」のモデルです。そうした女性経営者は私にとって憧れでしたし、自分の会社を持ちたいと思うきっかけにもなりました。

私は、何か新しいことを始める時には、まずは納得がいくまで学び、十分な知識を得てから行動に移した方が良いと考えるタイプです。ですから、起業を目指す上でも、先ず経営者になるためにしっかり経営を勉強したいと思いました。

来日した私は獨協大学で経営学を学びながら、貿易会社や旅行会社など、いろいろな業界の仕事を体験しました。卒業後は、しばらく今後の自分のあるべき姿について考える時間が欲しかったので、1か月位かけて様々な国へ行き、その国の空気を肌で感じながら、「起業」という道をどのように切り開いていくべきか考え、夢を膨らませて日本に帰国しました。そして、2003年にワンダフルフライを立ち上げたのです。

考えの甘さから挫折を経験

最初に立ち上げたビジネスは現在の事業とは異なり、オンライン航空券の販売ビジネスでした。当時中国では「シートリップ」というオンライン航空券販売ウェブサイトがとても有名なので、それと同じビジネスモデルを在日外国人をターゲットに日本で展開してみようと思って始めました。しかし、考えの甘さから1年目から壁に当たり、事業がうまくいかず苦労しました。このビジネスが



失敗したのは、マーケット規模の違いや顧客の購入習慣を十分に把握していなかったことが原因でした。中国には13億人の人口がおり、日本ではそこまでのマーケット規模はなく、またビジネス出張で活用する顧客取り込むことが難しく、コストと利益のバランスが取れずうまくいかなかったのです。

IT業界に進出 ～リーマン・ショックで事業を新技術へ転換～

次に挑戦したビジネスは日本のIT業界での事業でした。当時、システム開発の需要が多くIT技術者が不足、さらに外国人の技術者を受け入れる日本のIT企業が多かったことからシステム開発の請負を行いながら、中国の優秀な理工系卒業の技術者を採用して品質の高いシステムをどんどん作り上げることにしたのです。そこで、取引先と良い信頼関係を構築しビジネスを拡大していきました。しかし、リーマン・ショック（2008年に米国投資銀行、リーマン・ブラザーズが経営破綻したことで連鎖的に世界的金融危機が発生した事象）によって、ITの需要が急に減り込み、会社にとって厳しい状況になりました。

その際に、優秀な技術者を引き続き保持していくことが会社にとって一番重大な使命でした。彼らの経験、技術をどのように活用していくべきか社内でブレインストーミングを行いました。当時、SaaSというキーワードが流行っていて、ビッグデータ、ブロックチェーン、人口知能等は未知な世界でした。しかし、社内の連日のブレインストーミングで、将来のシステムは全部クラウドに展開していくのではないかと結果が出ました。そして、システムをクラウド上に素早く展開できるプラットフォームを作りましょうというアイデアから結果的に「SaaSForce」のブランド名を確定しました。

SaaSForceの開発

社員に対する責任を果たしたいという思いを抱えつつ、新たなテクノロジーを求め、将来のビジネスの柱を作り上げていく信念を持ち、私は社員と一緒に「SaaSForce（サース・フォース）」という製品を今まで10年間練り上げてきました。これまで多くのお客様に利用いただいております。例えば大手銀行のシステム開発にもSaaSForceを採用いた

だきました。このように自社開発製品による成功事例を積み重ね、外部からもポジティブな評価を頂くことで、社員ももっと新しい技術、新しいアイデアを生み出して、会社に対して、社会に対して貢献していく意思が広がってきました。これからAI（人工知能）を採用することで、大変苦労している技術者を解放し、人海戦術による開発からロボット開発に移行していくとともに、SaaSForceを継続して開発していきます。

子育てより会社経営の方が断然難しい！

私は現在、長女16歳、次女3歳と夫の4人で生活しています。会社を起ち上げたのは長女がちょうど2歳の時でした。子供を育てることと、会社を育てることを、ずっと並行してやってきました。会社は私にとっては「長男」のような存在です。子育てをしながら会社を経営することは決して楽ではありませんが、子供は母親が頑張れるエネルギー源です。子供の笑顔を見ると、仕事の疲れを忘れ、癒されます。

両者のバランスを取ろうと様々な課題を乗り越えてきたことにより、私自身も大きく成長できたと実感しています。そして、家族とも常に密にコミュニケーションを取りながら、その時々で最適な方法を取るようにしています。

子育てに関して、日本は行政によるサポートが充実していると思います。自治体が実施している育児サポートシステムをいかに上手く使うかは自分次第です。私はこういったサービスを利用することによって、自分が豊かになれる時間を作れるのであれば、どんどん活用したら良いと考えています。なぜなら仕事というものは「エンドレス」だからです。会社の代表として、社員のこと、製品のことなど、常にいろいろなことを考える必要がありますし、自ら動かないと解決しない



課題もたくさんあります。しかし、そういったことを頭の切り替えをせずにずっと考えていても疲れてしまうだけです。効率良く仕事をするためには、自分へのご褒美の時間が必要です。時には小休止して、映画を見たり、ヨガをしたり、音楽を聴いたり、頭を休める時間や振り返りの時間を取ることが重要です。子供にとってもお母さんの笑顔が何よりも大切です。私自身が笑顔でいられるように、周りのサポートを上手く活用して、リラックスする時間を作ることも意識しています。

起業家にとっての大問題—資金調達

資金調達は起業を志す人達にとって、一番気になるトピックだと思います。今まで私の周りで起業されている女性達を見ると、最初は大きな資金調達を行わず、自己資金等でスタートして、コツコツと会社を成長させている方が多いような印象です。しかし、最近はスタートアップ企業に対して、積極的に投資し、その成長を支援しようという団体や企業も増えてきています。そういった団体や企業の人達に、自分のアイディア、自分の夢を伝えることで、起業の第一歩を踏み出すのもひとつの方法でもあります。私が起業した頃はまだそういった環境は整っていませんでした。今の時代は、アイディアで勝負、夢で勝負ができるようになってきたので起業の道もより成功しやすくなっているのではないのでしょうか。

新しい技術を発展途上国の次世代へ継承

ワンダフルフライはこれまで日本を中心に事業を展開してきましたが、今後は中国やその他のアジア圏での事業拡大も検討しています。発展途上国で活躍する次世代の技術者にSaaSForceの技術を継承し、彼らが自力でSaaSForceのプラットフォームを使いこなすことができるように、技術者の育成をしていきたいと考えています。そして、ワンダフルフライを最先端のIT技術を取り込んでお客様を満足させるサービス提供ができる会社になりたいと思います。

そうした大きな目標に向かって、現在、SaaSForceロボットの自動開発に取り組んでいます。私達が目指すのは、AIの技術を駆使して、人々の生活をより豊かにするための製品を作りたいと考えています。そして働く女性にも貢

献できればと思っています。その背景には日本の働き方に変革を起したいという熱い思いが込められています。AIの技術を取り入れたロボットを通じて、子育てや介護をしている方々が、在宅勤務でも生産性の高い仕事ができ、それによってより充実した生活の実現に繋がればと考えています。

次世代へのメッセージ

会社経営とは一人だけでは成り立たないと思います。各個人と一緒に同じ目標に向かって頑張れるからこそ、大きな成果が生まれるものだと思います。その意味で、私にとって人は「財産」であり、会社の柱となって働いてくれている社員は家族同然です。

これから起業する方、または起業を検討中の人達にお伝えしたいことは二つあります。一つ目には、ビジネスの方向性を定めたうえで、実現可能性を冷静に判断することです。先ずは自分が夢中になれるものは何か探すこと、それがビジネスになるのか、利益率はどのくらいになるかを計算した上で実行した方が良いと思います。二つ目は、やりたいことを仕事にした時、自分が楽しんで長く続けられるのかどうかも重要です。本当にやりたいことに出会うことができれば、パッションを持って取り組むことです。失敗することもあるかもしれませんが、自分が考え抜いて選んだ道であれば、それも納得できるのではないのでしょうか。

私は時々、5年後目標にして実現したいことを書き出すようにしています。目標があれば毎日のマイニングから自然に行動へつな갑니다。そして5年後に見直し、どのくらい達成できたのか確認するのです。そのように時々チェックすることで、実際には達成できなかったよりも、「次のステップ」を見つけることにつなげる方が大切だと思います。常に向上心と自分磨きを保つために、ゴルフやマラソンのような自分と戦って自己実現が出来るような、夢中になれる何かに取り組んだほうが良いと思います。





青山 今子 さん

株式会社 ATTO株式会社

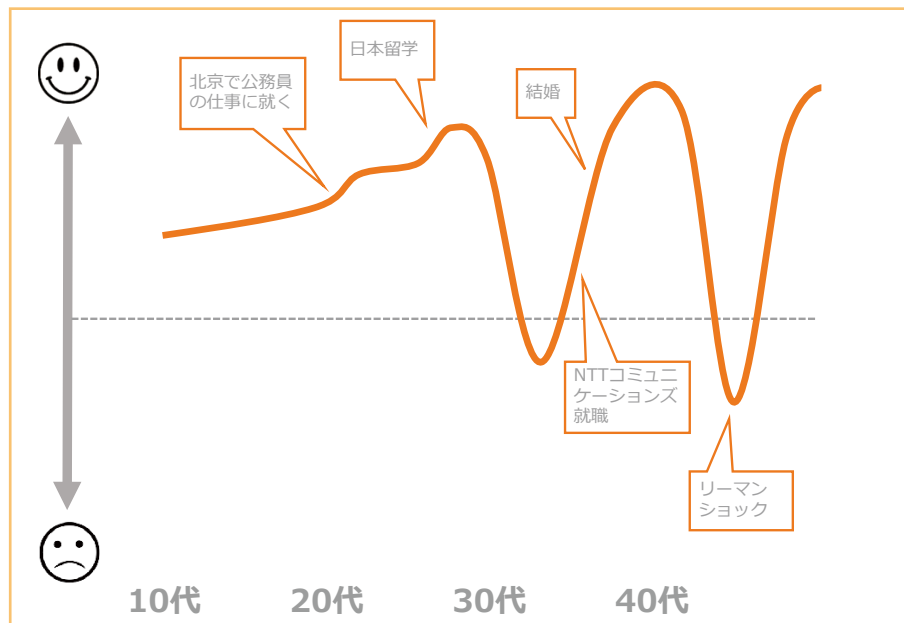
Profile

中国・吉林省出身。中国で公務員として約6年間勤務した後、1995年に留学のため来日。国学院大学経済学部を卒業。NTTコミュニケーションズ株式会社に入社し、中国語・韓国語・日本語の語学力を活かして海外事業に携わる。2006年、化学品原料の輸入販売や医薬品中間体の委託製造・販売を行うATTO株式会社を創業。主に日本の製薬会社と中国・韓国のメーカーを繋ぐ商社として活動している。

青山今子絵さんの人生ハイライト

1. 北京で公務員の仕事に就く
2. 日本留学の夢をかなえる
3. 製薬業界に飛び込む

私の人生 折れ線グラフ



会社情報

社名	ATTO株式会社	業種 活動内容	流通、委託製造・販売
住所	〒103-0023 東京都中央区日本橋本町二丁目4-12イズミビルディング6	URL	https://www.attoinfo.com/
SNS 連絡先ほか	—		

公務員の職をなげうって日本に留学

私は中国の東北部、朝鮮半島にも接する吉林省で四姉妹の末っ子として生まれました。この地域は私達も含め、朝鮮族も多く住んでいる地域で、私も高校卒業まではハングル（韓国・朝鮮語）での教育を受けました。高校卒業後は河南省の公務員育成の大学に進学し、卒業後は幸運にも北京で公務員の職を得ることが出来ました。当時は大学を卒業したら地元に戻るとというのが共産党政府の方針であり、私は例外的な存在でした。



北京での公務員の仕事というのは、他人からはうらやましがれるような立場ではありましたが、自分自身では何となく物足りな

さを感じてしまっていたことも事実です。公務員になると、4年に一度定期的に「肩書き」が替わって、少しずつ上のポジションに進みながら、50歳台で部長になることが典型的なキャリアのゴールです。そうした中で、私は自分の人生の先が見えてしまったような気がしていたのです。

北京で生活していた当時は、週末には友人と北京大学でのイベントなどに出かけたりしていました。その頃、中国では留学ブームであったこともあり、そういった場所で日本をはじめとする海外の大学の情報に触れる機会も多くありました。そうしたことを知るに連れて、私は中学生の頃に外国語として日本語を学んでいたこともあり、日本への留学に強い興味を持つようになりました。そして約6年間、公務員の仕事をした後、日本への留学を決意したのです。

日本での起業を志す

公務員の仕事を辞し、1995年に来日した後、まずは日本語の猛勉強をして日本語検定1級の資格を取得しました。そして30歳の時に国学院大学経済学部に入學しました。中国でも学位は取得していましたので、日本の大学院に入る選択肢もあったのですが、改めて日本のキャンパスライフを体験してみたい思いもあり、4年制大学を選択しました。

無事、大学を卒業した後、2001年にNTTコミュニケー

ションズ株式会社に入社しました。ここでは中国語、韓国語、日本語という3か国語の語学力を生かして、国際部において通訳や翻訳といった業務に従事しました。それなりにやりがいのある仕事ではありましたが、組織に所属している限り、本質的には北京での公務員の仕事と変わらないという思いはずっと持っていて、就職はひとつのステップであって、いつかは自分で事業を起こしたいと思っていました。その思いは中国にいた頃から持ち続けていたものです。北京の公務員の中には、将来政治の世界を目指す人が多くいました。しかし、私は親族に政治家などもおらず、比較的早い時期から自分はビジネスの世界で頑張っていきたいという思いは持っていました。

36歳の時に結婚をしたのですが、起業という夢を持っていた私は、夫と2年間で1,000万円の貯金しようという約束をしました。必死に働いてそれを実現した私は、2006年にATTO株式会社を設立しました。

IT業界から製薬業界への転換

当時の日本はITバブルの崩壊（2001年）からの回復期にあり、IT業界が活気を取り戻しつつある時期でしたので、私達もそこに目をつけ、主にIT技術者の派遣業からスタートしました。中国の各都市から日本へIT技術者を供給する事業です。日本の大手企業も顧客に持ち、当初は順調にビジネスが拡大していたものの、2008年のリーマンショック以降、契約の打ち切りが続出し、事業の存続が危ぶまれる程、厳しい状況に追い込まれてしまいました。

そうした中で会社を存続させるための新規事業としてスタートしたのが、現在の化学品原料の輸入販売や医薬品中間体の委託製造・販売というビジネスです。日本の製薬会社を主な顧客として、中国・韓国の信頼できるメーカーから調達した医薬・農薬中間体や化学工業製品、有機合成製品、電子材料などの多岐にわたる原材料等を販売する商社機能が柱となっています。また、中国・韓国の100近い化学品メーカーや研究機関と提携しており、新規物質の合成や少量のサンプル製造から大量の委託製造販売までを手掛けています。

しかしIT技術者の派遣業から転換した当初は、医薬や化学の専門知識など何もありませんでしたので、常に勉強の日々でした。そのような状態で製薬会社の博士達と話を

していると、相手が「この人に任せて大丈夫だろうか」と不安を感じていることが分かり、情けない気持ちや悔しい気持ちで、毎晩自宅に帰って泣いていたのを思い出します。家で思いっきり泣いて、朝になればまた頑張ろうと気持ちを切り替えて仕事に向かう日々でした。

そのような状態からスタートしたビジネスでしたが少しずつ軌道に乗り、現在の社員は日本本社12名、中国支社10名となり、日本の大手製薬会社も顧客に持つようになっています。

日本におけるビジネス拡大の難しさ ～中小企業の人材確保～

ここまで少しずつ拡大をしてきたビジネスですが、やはり最も困難だったのは、会社の拡大に貢献してくれる人材を確保することです。最近までは実質的に私一人が会社の営業を切り盛りしてきましたが、昨年途中に大手製薬会社出身で技術に詳しい営業担当者を採用することができ、現在は二人で役割分担をして営業活動をしています。

この時はたまたま優秀な人材を採用することが出来たのですが、中小企業における人材の確保は日本特有と言ってもよい課題であると考えています。他の国々であれば、採用候補者の能力を十分に発揮できるポジションを会社が用意して、それに見合った報酬を提供することができれば、ネーム・バリューのない中小企業でも比較的簡単に優秀な人材を採用することができます。採用候補者と企業の間では「これだけの仕事をやるので、いくら下さい」という交渉があり、それがまとまりさえすれば、人材が確保できるのです。一方、日本では極めて大企業志向が強く、私達のような中小企業にとっては、非常に厳しい環境です。

そうした中でも何とか人材を確保すべく、当社では4～5年前から人材紹介会社を起用しています。紹介会社の手数料も決して安くはないので、中小企業としては身の丈に合わない投資であると言われることもあります。しかし、私達のような商社機能を担う企業にとっては人材が唯一の資産であり、そこへの投資は欠かせないと考えています。

「歩くことさえ出来れば仕事は出来る」

日本に留学してきた当時は、外国人ということでアパートを借りることも難しく、様々な面で苦労を経験しました。



経済的にも厳しい時期もあり、皿洗いのアルバイトをしながら1か月間の生活費を8,000円程度でやり繰りしていたこともあります。そうした時期を乗り越えて、現在までやってくることが出来たのは私自身の負けず嫌いな性格と、仕事に関しては常に厳しく臨むという信念があったからだと思います。負けず嫌いな性格は昔から変わらず、子供の頃には男の子のようだとわれたこともあります。

また、仕事に対しても昔から全力投球をしてきました。私個人としては、多少熱があるからと言って仕事を休むというのは考えられないことで、たとえ熱があっても「歩くことさえ出来れば仕事は出来る」と思っています。何年か前に脳梗塞で倒れて半身がマヒしてしまった時にも、病院から顧客との打ち合わせのアポイントメントのあった喫茶店まで出かけて行ったこともあります。その時はちょうど日本に滞在していた姉が、泣きながら電車で私を喫茶店まで連れて行ってくれました。当時はお金もなく、タクシーを使うこともできませんでした。半身がマヒしているので上手く舌が回らなかったのですが、初めて会う顧客だったので、もともとこういう発音の人なのだと思ってもらえばいいと考えていました。

周囲からは冗談半分で「仕事の鬼」だと言われることもありますが、常にそのくらいの厳しさを持って仕事には望んでいるつもりです。ハングルで「社長」という言葉は“サーザン”と発音します。これは「死葬」という言葉と同じ発音です。「社長」という立場はそのくらい重く、時には死ぬ覚悟で努めなければならない立場だと思っています。

母親として子育てとビジネスに奔走

先にお話したように私はATTO株式会社を2006年に起業しましたが、その2年前に結婚をして2005年には子供

を妊娠していました。子供を出産する時には、ちょうど仕事も非常に忙しかった時期でもあり、出産のぎりぎりまで営業などで走り回っていました。可能な限り早く仕事に復帰できるように、区役所で保育園に入れるためにはどのような手続きが必要なのかを予めしっかりと調べて準備をしました。そして出産から1.5か月たったところで子供を保育園に預けて仕事を再開したのです。これほど早く仕事に戻ることに對して、母親として胸が痛い思いもありましたが、事業の方も重要な時期であったこともあり、苦渋の決断でした。

ただ、保育園に預けたとしても夕方にはお迎えに行かなければならず、仕事の時間を十分に取れないような状況でしたので、区役所で紹介してもらった保育士の資格を持っている60歳台の女性にサポートをしてもらうようになりました。その方が保育園へのお迎えに行ってくれ、時には子供の夕食の世話までしてくれたことで、私自身は仕事に打ち込むことができました。

また子供が小さかった一時期は、四姉妹のうち上から二番目の姉が5年間ほど日本にやってきて、子育てを含む家庭のことを全面的にサポートしてくれました。そして姉が帰国する時には、今後の子育てや家事に関してどうしていくかを夫とじっくりと話し合いました。夫は家政婦を雇うことには前向きではなかったため、夫自身がIT業界でのサラリーマンの仕事を辞めて、家庭に入ってサポートしてくれることになりました。このように、私が子育てをしながらもここまでやってくることが出来たのは、家族を初めとする周囲の方々や区役所などから受けたサポートのおかげだと思っています。

日本と中国・韓国を繋ぐ「架け橋」として

私の会社は現在、日本の製薬会社と中国・韓国のメーカーとを繋ぐ商社として活動していますが、この仕事は中国・吉林省にルーツを持つ私だからこそ出来る仕事だと考えています。言語や文化の異なる環境をまたにかけて仕事をするには、時に非常に苦労が伴います。

例えば中国の協力メーカーの中には、日本企業の意思決定の遅さにしびれを切らして、せっかくのビジネスのチャンスをふいにしてしまうようなケースもあります。そうした時、中国・日本双方の文化を知っている私は、日本企業

の意思決定プロセスは、中国企業や欧米企業とは異なっているということを説明して、双方で良い関係が

築けるように橋渡しをしています。日本企業の中には、一件の新規取引を始めるまでに3年もかかるケースもありますが、一度取引を始めて信頼関係を築くことができれば、その関係は長期的に続くことが多いのです。

こうしたことが出来るのは私ならではのと思っていますので、中国メーカー社長には日本人のコミュニケーションスタイルを教え、日本お客様には中国人のそれを教えることで、双方がより良い関係を築くことが出来るよう心がけています。

次世代へのメッセージ

女性として起業をするには、男性と比べて10倍、100倍のパワーが必要だと思います。いくら夫の協力があっても、子供を持てば母親として、子供のしつけや教育に手を抜くことはできません。私個人の考え方として、いくらビジネス的に成功をしたとしても、母親としては社会の役に立つ子供を育てていかなければだめだと思っています。そういった意味では私自身、今はどちらも中途半端になってしまっていると反省をしています。

女性として家庭も持ちたい、会社も経営したいとなると、並大抵の努力では立ち行きません。欲張る分、人よりも余計に頑張る必要があります。社長をやるからには利益を出して、税金も納めて、社員を養っていくという覚悟が必要です。とても厳しい道ではありますが、日本人は優しいのですごく頑張っている人を見ると、それを応援してくれる人も多いです。私は昔から、そうした応援をしてくれる人達に恩返しをしたいという一心で、人よりも倍の努力をしてきたという思いがあります。

皆さんの中にも事業を起こし経営していきたいという人がいるならば、そうした覚悟を持って、全力投球で仕事に取り組んで欲しいと思います。





ヴァネッサ・ベルさん

キーウィキッチン
創業者／ディレクター

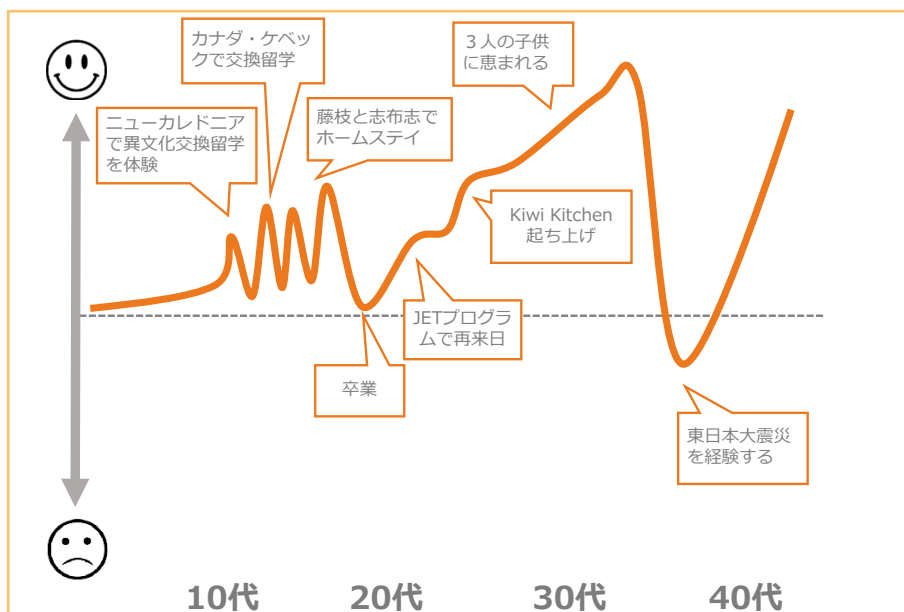
Profile

ニュージーランド出身。大学で日本語を学んだことをきっかけに日本に興味を持ち、大学時代に複数回の訪日経験を持つ。外国語青年招致事業（JETプログラム：The Japan Exchange and Teaching Programme）で英語講師として来日して以来、日本を拠点に活動。1998年にランチのケータリングを行う、キーウィキッチンを設定。

ヴァネッサ・ベルさんの人生ハイライト

1. 学生時代に色々な国を旅する。
2. 会社を起ち上げる。
3. 3人の子供に恵まれる。

私の人生 折れ線グラフ



会社情報

社名	Kiwi Kitchen	業種 活動内容	食品・ケータリングサービス
住所	〒108-0072 東京都港区 白金6-16-22 1F & 3F	URL	https://kiwikitchen.com/japanese/
SNS 連絡先ほか	フェイスブック： https://www.facebook.com/kiwikitchen		

日本との出会い

ニュージーランド出身の私は現在、日本でキーウィキッチンという、ベジタリアンフードのケータリング・サービスの会社を経営しています。私が初めて日本を訪れたのは大学生の時のことでしたが、それ以前にも、いくつかニュージーランド以外の国で暮らしたことがありました。子供の頃からフランス語に興味があり、ずっとそれを学んでいたことから、15歳の時にはニューカレドニアに3か月間、17歳の時にはカナダのケベックに約1年間、留学をしていました。語学と並んで、私が子供の頃から興味を持っていたのが「食べ物」でした。特に食べ物が人間の体にどのような影響を与えるのかといったことに興味を持っていたのです。

そのためニュージーランドで大学にする際にも栄養学を勉強してみたいと考えていましたが、その時は母親の強い勧めもあって、ビジネスを専攻することにしました。そして選択科目の一つとして履修したのが日本語だったのです。当時、ニュージーランドと日本の間では、交流が活発になりつつあり、双方への旅行者も増えていました。そのため多くのニュージーランド人が日本語を勉強していたのです。

私が初めて日本に来るきっかけになったのは、その時の日本語クラスの教授が、日本への交換留学プログラムを紹介してくれたことです。このプログラムに参加して、私は富士山の麓にある静岡県・藤枝市でのホームステイを経験しました。日本での滞在は、これまで住んだことのある場所とは全てが違っていて、本当に素晴らしいものでした。特にホストファミリーのお母さんやおばあさんは、料理がとても上手で、いつもたくさんの料理を出してくれました。その時の経験を通じて、私は日本のことが大好きになったのです。

すっかり日本のことが気に入った私は、大学を卒業する直前にも、再び日本を訪れました。その時は鹿児島県の志布志市に6か月ほど滞在しました。何も無い小さな町でしたが、ニュージーランドの中でも田舎生まれの私にとっては、とてもリラックスできる、良い環境でした。

JETプログラムで再び日本へ

その後、大学を卒業するためにニュージーランドに戻り、卒業後に短期間だけ仕事をしたりしましたが、今度は日本の地方自治体が行う外国語青年招致事業(JETプログラム: The Japan Exchange and Teaching Programme)で、英語の教師として来日を果たしました。その時以来、私はずっと日本に住んでいることになります。

JETプログラムでは、東京の中学校で英語を教えていました。私は人に教えることは大好きですが、ティーンエイジャーともなると、英語の授業でもなかなか話したがい生徒もいて、難しい面もありました。もっと小さな子供達に英語を教えていたこともありますが、彼らは恥ずかしがりませんし、とてもオープンなので、そこでの仕事はとても楽しかったことを覚えています。

JETプログラムが終了した後も、私は日本に残りたいと考えていました。教えるということ自体は好きでしたので、友人から紹介してもらった、企業向けの研修会社に就職をしました。この会社は、日本企業の管理職向けに英語の研修プログラムを提供していました。私はセールス職として採用されたのですが、大学ではビジネス、中でもマーケティングを専攻していたので大丈夫だろうと思っていました。

しかし、実際に仕事を始めてみると、考えていたほど簡単なものではありませんでした。対応しなければいけないお客様の多くは、日本企業の中高年齢の男性社員でした。私はというと、若い、金髪の外国人女性であり、なかなかまともに相手にしてもらうこともできませんでした。頑張っても何度か商談に出かけますが、なかなか契約を取ることができませんでした。最近はだいが変わってきているかもしれませんが、当時はまだ接待なども盛んでしたので、仕事として頻繁にお客様と食事などに出かけなければいけませんでした。

企業向けのケータリング・サービスを起ち上げる

ちょうどその頃、ニュージーランド人が集まるパーティーに参加したところ、東京で外資系企業に対してサンドイッチなどのランチを配達・販売するサービスを始めようとしている女性に出会ったのです。私も昔から食べ物に対する関心が強く、料理も大好きであることなどを話しているうちに、この女性と意気投合して、このビジネスを一緒にスタートすることになりました。

このビジネスを始めようと思ったのは、食べ物や料理が大好きだったことに加え、私がベジタリアンであったことも理由のひとつになっています。日本で生活していく中で、なかなかベジタリアン向けの食事を見つけられないという経験をしていたからです。例えばコンビニエンスストアでサラダを買っても、上に小さなベーコンがのっていたりすることが多いのです。そのため営業の仕事で外に出かける時も、私はいつもランチを持参するようにしていました。ですから、このビジネスを通じてベジタリアン向けのランチなども提供できれば、役に立てるのではないかと思った

のです。

本格的にランチの配達・販売をする会社をスタートするにあたっては、保健所から営業認可を得ることが必要でした。認可を取得するプロセスは少し複雑なものですが、その時の保健所のトップの方が、何度もニュージーランドに行ったことのある人で、私達に親しみを持ったのか、色々なことを親切に教えてくれました。そうしたおかげもあり、無事、営業認可を取得することができたのです。

また、会社をスタートするにあって、もう一つ問題になったのが私の在留資格の変更についてでした。当時、私が持っていた在留資格は英語を教えるためのものでしたので、それを日本で事業が行えるものに切り替える必要があったのです。その在留資格を得るためには、私達のビジネスがきちんとした実態のあるものだということを示すため、一定の資本金を有している必要がありました。幸運にもその時、ある経営者の方が出資をしてくれることとなり、それによって必要な資本金をまかなって、新しい在留資格を得ることができたのです。

Kiwi Kitchenの歩んできた道のり

私達の会社の名前はキーウィキッチン（Kiwi Kitchen）と言います。ご存知の方も多いと思いますが、“キーウィ”とはニュージーランドに生息する飛べない鳥の名前です。ニュージーランドの国を象徴するものとなっていて、英語で“Kiwi”と言えば、「ニュージーランド人」のことを意味します。

私達は1999年に、2人の調理師と2人の配達スタッフという体制で開業し、現在では7人の調理師と12人の配達スタッフで運営をしています。最初は主に、美味しく健康的なランチを、お昼休みに企業に宅配するというサービスから始めました。

キーウィキッチンのサービスエリアは、外資系企業が多く立地している東京の神谷町からスタートしました。その後、徐々に、赤坂、渋谷というように、エリアを拡大していきました。また、サービス面では、企業向けのランチの宅配に加えて、外国人学校へのランチ宅配も手掛けるようになり、現在ではこの二つがビジネスの大きな割合を占めています。また、現在は各種のパーティーや、ビジネス会合へのケータリングなども行っています。

3.11 東日本大震災による危機を乗り越える

一方でこれまで事業を続けてくる中では、様々な困難に直面することもありました。中でも特に会社が厳しい状況

に陥ったのは、3.11 東日本大震災の時のことです。実はちょうどその頃、Kiwi Kitchenでは会社の移転を考えていて、東京の都心で物件を探していました。そして地震の3週間ほど前に、現在の港区白金でぴったりの物件を見つけたのです。そして賃貸の契約を済ませた2日後、地震に見舞われてしまいました。契約をして既に前金も支払っていましたが、それからが大変でした。

それまでよりも都心に近い物件に移転したので賃料の負担は増える一方で、地震の影響で世の中のビジネス自体がスローダウンしたので、売上が大幅に落ち込んでしまいました。特に私達のサービスの主要なお客様でもあった都心の外資系企業では、多くの外国人社員が一時的に日本を離れてしまったケースも多く、そのことはキーウィキッチンの経営も直撃しました。また地震後の混乱もあり、お客様からの代金の回収が予定通りに進まなかったのです。そうしたことが重なり、会社として私自身の給与を支払うことができない状況にも陥ってしまいました。

しかし当時はとにかく「頑張るしかない」と考えて、何とかビジネスを継続する努力を続けました。それと言うのも、当時15名程いた従業員が私のことを頼っていたのです。彼らはこの危機の中で、私が何を言うか、どう行動するかを見ていました。時には資金繰りの悪化から、税金を納めることができないような状況になったこともありました。税務署の職員が税金の徴収のために会社に来て来た時には、経理の担当者が対応し切れなくなって、私のところに「何とかしてほしい」と言ってきました。私は税務署の職員に対して、「このお金を払うことはできるけれども、今これを払ったら私の会社は倒産してしまう。そうなれば社員は収入を失い税金を納められなくなるし、会社として今後納税することもできなくなる。」といった話をして、後日、会社ではなく私個人がその税金を負担することで、手を打ってもらったこともありました。

そのようなこともありつつ、しばらくは非常に厳しい時期が続きましたが、従業員の努力や周囲の方々のサポートのおかげもあり、何とかこの危機を乗り切ることができました。

仕事と家庭を両立させるカギは子供達への信頼

私はJETプログラムで来日した時に会った、アメリカ人である現在の夫との間に3人の子供がいます。夫はグローバル企業に勤務して、海外を飛び回ること多かったのですし、時にはいくつかのスタートアップ事業の手伝いを

したりしていたので、非常に多忙な毎日を過ごしていました。そのため、子供が小さかった頃、私はほとんど「シングルマザー」のような状態で、子育てを担いつつ、キーウィキッチンの事業にも取り組んでいたのです。

そうした中で、日本の行政による子育て支援の仕組みには、随分と助けられました。私が住んでいる東京・大田区では当時、二人のゼロ歳児を一人の保育士さんがケアしてくれるという、非常に手厚いサービスがあり、費用もその多くを区が負担してくれていました。おかげで私は、子供が小さい時にも、何の心配をすることもなく、日中は仕事に集中することができたのです。子供がとても小さかった頃には、時々、職場に連れて行かなければいけないこともありましたが、会社勤めではなく、自分でビジネスをやっている立場ですので、そのような柔軟な対応も可能でした。

もちろん状況は自治体によって異なると思いますが、このように手厚い支援は、ニュージーランドにはありませんでした。ニュージーランドで働きながら子育てをしている私の妹夫婦は、幼い子供の世話をするため、妹が外で働き、夫は家庭に入って家事をするという選択をせざるを得なかったと聞いています。

子供は成長するにつれて、だんだんと独立心を持つようになります。私自身は常に子供のそばにいた訳ではありませんが、私が子供達を信頼することで、子供達はより自由に行動し、成長することができたと思います。これは私の母の教育方針と同じでした。私の母は教師として働いていたので、私達は早くから親離れをする必要があったのです。日本のお母さん達も、もっと子供達のことを信頼し、何から何まで自分で世話をしようと思わず、日本の充実した子育て支援の仕組みを活用しながら、子供達がより自由に行動するのを見守ってみてもよいのではと感じています。それによって自分のキャリアや仕事への熱意を追いかける時間を、もっと作り出せるのではないかと思います。

私達の子供は、日本の保育システムから地元の公立小学校に通い、小学生の途中でインターナショナルスクールに移りました。大きな環境変化もありましたが、日本的な環境にも、欧米的な環境にもしっかりと馴染んで、明るく人を思いやることができる子供達に育ってくれていると思います。

サンフランシスコにキーウィキッチンを開業

私の夫は今年の4月から米国のサンフランシスコに拠点を移して活動をしています。そうしたこともあって、私は将来的には、サンフランシスコでもキーウィキッチンを展開するという夢を持っています。サンフランシスコにある

カリフォルニア州は、食品に関する行政の規制が厳しいので、その辺りをどのようにクリアしていくかが大きな課題になると考えています。また、週の最低賃金もとても高いので、そうした場所でキーウィキッチンをビジネスとして成立させていくことができるか、きちんと検討していくことが必要だと考えています。



将来的な夢を実現するためにも、現在取り組まなければならないと考えている課題が二つあります。一つ目はやはり、ケータリングのメニューの充実です。キーウィキッチンのお客様の中には、毎日注文をしてくださる方々も多くいるので、そうしたお客様を飽きさせないよう、新しいメニューを提供し続けていくことは、このビジネスを続けていく上で、常にチャレンジです。

もう一つは、私自身の課題と言えますが、ITスキルを向上させることです。現在、キーウィキッチンではウェブサイトから注文していただくこともできますが、ITの知識が不足している私は、この辺りのウェブ関連の業務はメンバーの方に頼っている状況です。それどころか、私はパソコンすらもほとんど使わず、仕事関係のやり取りは全てスマートフォンで済ましています。今後の事業のことを考えると、もう少しITスキルを身に付けることが必要だと考えています。

次世代へのメッセージ

これから起業などを考えている方々にお伝えしたいのは、何を始めるにしても、「完璧」なチャンスというものには存在しないということです。ですから、いつまでもチャンス待ち続けていてはだめだと思います。自分自身が熱意を持てるものがあれば、それをビジネスに結びつける方法を考えてみて欲しいと思います。

そしてもう一つは、何をやるにしても、ハードワークが重要だということです。自分がとても好きなこと、得意なことであっても、ビジネスにしていく以上、人並み以上の努力が必要になってきます。私自身、ずっと食べ物や料理が好きで、色々な料理を食べた時にも、すぐにどういった材料が使われているか、見分けることができます。しかし、そうであっても、ビジネスとしてやっていくためには、そうしたレベルを超えた努力が必要だということをお伝えしたいと思います。



李文麗さん

ハイセンスジャパン株式会社
代表取締役社長

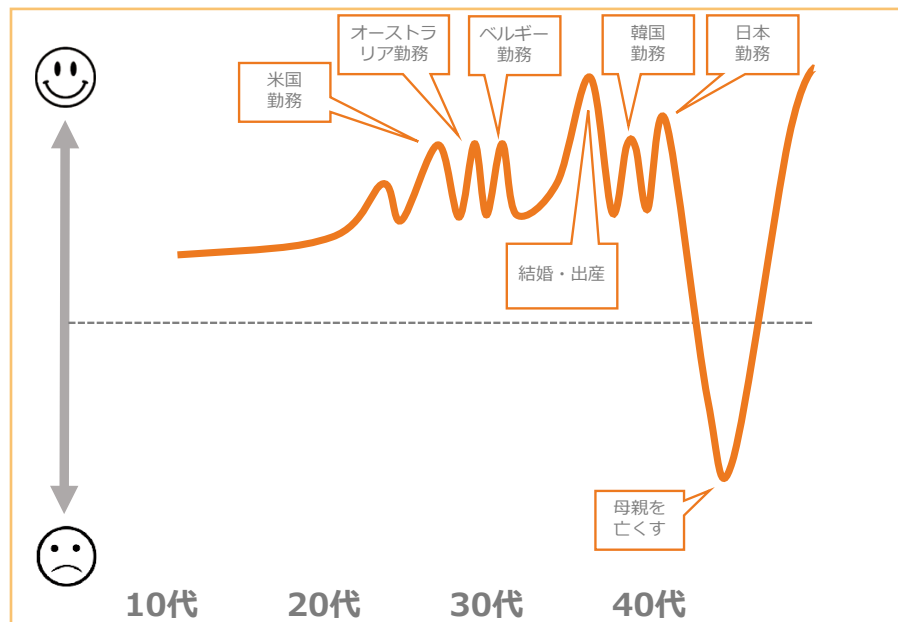
Profile

中国・青島大学卒業後、中国の電機メーカーであるハイセンスに入社。営業を経験後、米国、オーストラリア、ベルギー、韓国に駐在し、一貫して海外事業の起ち上げや拡大に従事する。2011年に日本に赴任、日本法人であるハイセンスジャパン株式会社の代表取締役社長に就任。

李文麗さんの人生ハイライト

1. 2001年から2008年の間に、米国で半年間、オーストラリアで3年間、ベルギーで1年半勤務
2. 2008年に結婚、2009年に長女を出産
3. 2012年以降、会社が順調に成長

私の人生 折れ線グラフ



会社情報

社名	ハイセンスジャパン株式会社	業種 活動内容	家電製品の輸出入、販売及び代理業務
住所	〒101-0051 東京都千代田区神田神保町3丁目10番地 ハイセンスタワー 2F、7F（受付）、8F	URL	https://www.hisense.co.jp/
SNS 連絡先ほか	—		

海外事業展開のため5か国に駐在

私は現在、2010年に設立された中国ハイセンス社の日本法人であるハイセンスジャパン株式会社の代表取締役を務めています。ハイセンスでの勤務は約22年間、日本で勤務も6年を超えますが、ここに至るまで社内では主に海外事業畑を歩み、米国を皮切りに4か国でのビジネスを経験しました。

1995年に中国・青島大学を卒業した私はハイセンス社に入社し、2001年までは中国国内で勤務していました。学生時代は特にビジネスの世界でキャリアを積みたいとは思っておらず、漠然と将来は作家か何かになりたいと考えていました。そんな私が22年間もこの世界で仕事を続けてきたのは、海外事業を起ち上げるという経験をできたことが大きいと思います。中国で勤務していた時は主にセールスを担当していましたが、2001年に初めて米国に駐在をして、そこで海外事業を拡大していくというミッションにチャレンジしました。その後は引き続いて2003年にオーストラリアでの事業起ち上げに参画し、そこからは管理職のポジションに就くことができました。

管理職として事業を起ち上げ、拡大していく仕事の面白さを知った私は、その後2007年からはハイセンス・ヨーロッパのあるベルギーに駐在、2011年には韓国でハイセンス韓国の起ち上げに関わりました。そして韓国に赴任した半年後、今度は日本に赴任し、起ち上げ間もないハイセンスジャパンを引き継ぎ、経営に取り組むという波乱に富んだキャリアを歩んできました。その間、2008年に結婚し、1年後には長女を出産しました。

家電業界における厳しい競争

これまで中国以外の5か国で駐在をしてきましたが、やはり文化や商習慣という面では、欧米諸国とアジア諸国での違いは大きいと感じています。日本、中国、韓国の3か国、時に国家間で難しい問題があったとしても、やはり同じアジアの国々としての生活スタイルなど共通点を感じることが多いです。個人的にはこれまで駐在してきた中で、日本での生活が最もリラックスでき、自分にとっては一番合っている環境だと思っています。

マーケットに目を向けてみると、欧米の家電業界は競争が非常に厳しいです。日本でも家電業界の競争は厳しいと言われていますが、日本や中国の場合はブランドの数はそれほど多くない一方で、非常に有力な「メガブランド」が存在しているという特徴があります。他方、米国やヨーロッ

パではブランド自体が乱立しており、無理をして価格を下げなければ生き残れないような市場環境になっています。特に家電だけでは利益を出せないようなレベルにまで競争が激化しており、大手と言われる企業でも家電事業は赤字のケースがあります。

そうした中で、私達にとって日本は非常に重要な市場であると感じていますし、日本市場でのビジネスを通じて非常に多くのことを学ぶことができました。

日本におけるブランド確立に向けて

一貫して海外事業に関わってきた私ですが、新しい国でビジネスを始める時には、常に難しい問題に直面するものです。2011年に設立間もない日本法人の経営を引き継いだ時にも多くのチャレンジがありました。当時はハイセンスとしてのブランドの信頼度が低く、そもそも製品を量販店に置いてもらうことができませんでした。在庫があるので倉庫代などコストはかかる一方で、売上がほとんど上がらない時期は非常に苦しいものでした。

こうした状況を打破するために、当時日本市場では約20万円で販売されていた50インチの薄型テレビをハイセンスジャパンでは99,800円という低価格で販売しました。ハイセンスはこれで注目を浴びることになり、量販店も私達に門戸を開いてくれるようになりました。とはいえ、99,800円のテレビの販売はきっかけに過ぎなかったと思います。私達のポリシーは低価格の商品を提供することだけではなく、顧客に対する対応のスピードやサービスの質を高めることです。例えば、かつてある家電量販店が、黒色の洗濯機を作るように各メーカーに要望していました。この量販店は3年間、この要望を出し続けましたが、実際に対応したメーカーはありませんでした。そうした中で、私達はその要望にすぐに応えて、黒色の洗濯機を市場に投入したのです。こうした対応のスピード、サービスの質を会社として大切にしています。そして企業としての最終目標は、新しい質の高い商品を産み出して、消費者に良い体験をしてもらうことだと考えています。

日本は私にとっての“最終地点”

これまでの駐在は比較的短期間なものが多かったのですが、日本では赴任以来6年間が経過しました。これまで積み重ねてきたものを活かせる場所であり、またハイセンスにとっても非常に重要な市場であることから、日本は私にとっての“最終地点”だと考えています。腰を据えて、自

社のブランドを日本でますます発展をさせていきたいと考えています。

2012年には社員数は10数名でしたが、現在は50名以上まで拡大しました。売上高も当初6億円程度であったところを、今年度の見込みは100億円程にまで伸びています。現在は2020年をターゲットに更に高い目標を掲げて、社員が一丸となって取り組んでいるところです。

日本は成長しようと思っている企業にとっては非常に有利な市場だと思います。メーカーと量販店の関係など、互いの信頼関係が非常に強く、価格も比較的安定していますし、支払いの滞納などありません。非常に安定している市場と言えるので、企業として事業を展開しやすいという面があります。

信頼関係が全ての礎

家電業界で女性が働く場合、時には男性に比べて不利だと感じることはあります。そもそも「電化製品」には複雑で、技術的で、男性向きというイメージが強くあります。こうした世界ですので、やはり女性が活躍するには多少のハンディキャップはあります。しかしそれは、服飾や化粧品業界で女性が活躍しやすいのと同じことだと思います。一方で私の経験上、こうした業界であっても管理者の立場になってからは、「女性ならでは」の良さを発揮できる場面が増えたように感じています。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ができるといった点です。私自身も常に相手の立場に立って、相手がどのように感じるかを意識しながらコミュニケーションを取るように心がけています。私が日本に来てここまでやっていくことができたのは、一人の力ではなく、同僚のサポートや優れたチームワークがあったからこそだと思っています。

信頼関係という意味では、ハイセンス・ジャパンを起ち上げた当初と一緒に仕事をした副社長との関係も非常に重要でした。その方は日本人の男性でしたが、日本の家電業界に非常に詳しく、日本市場に関しては素人であった私にと



っては非常に心強いパートナーでした。一方、私自身は長年ハイセンスに勤務しており社

内全体のことに詳しくかったので、二人で上手く役割分担をし、お互いに信頼感を持って仕事のできたので、これも起ち上げ当時の難しい時期を乗り切ることができた要因だと思っています。

稲盛和夫さんのような経営者を目指して

社長の立場でどんどんと拡大する組織を率いていく上で目標としているのは、稲盛和夫さん（京セラ創業者）です。稲盛さんは戦争直後で日本が荒廃していた時期から仕事を始めて、80歳を過ぎた現在でも現役で働いておられます。日本にはそうした苦しい時期に事業を起こして、世界的な企業を育て上げた起業家がたくさんいます。残念ながら、それよりも若い世代の起業家の間には、彼らのような貧困の時代を経験していないせいか、どのような困難があっても何かを成し遂げるという姿勢が弱いのではないかと感じています。私自身も稲盛さんのような経営者になりたいと考えていますし、日本の方々も、そうした国家として本当に苦しい時期を経験した名起業家から学ぶことは重要だと思います。

ハイセンス・グループにおいても、以前に稲盛さんの著作を読むように社員に薦めたことがあります。その中で特に私の印象に残っているのは、稲盛さんの「価格を上げることを恐れるな」という考え方です。適正な利益を出さなければ企業として存続していくことはできず、そのためにも製品やサービスに見合った利益を確保すべきという教えです。私達も商品の良さを知ってもらった上で、適正な利益水準が確保できるような経営を目指しています。

周囲のサポートがあってこそその社長業

ワークライフバランスに関する質問は、他の方々からもよく聞かれることがありますが、残念ながら正直なところ私の場合は、仕事と私生活を上手く両立できているとは言えないと思っています。やはり仕事が大きな割合を占めているのが実態です。週末の2日間も、だいたい1.5日くらいは仕事に費やしており、子供との時間は半日程しかありません。それでも平日は毎日夜8時前には帰宅して、子供や家族と接する時間を作るように意識しています。そのためにできるだけ会社の近くに自宅を構えるなど工夫をしています。

実は私の夫は自身の仕事の都合で中国に住んでいます。私の娘は、以前は夫と一緒に中国で暮らしていましたが、日本での教育ということも考えて、5歳の時に日本にやっ

て来ました。その時、私の姉も一緒に来日し、普段は姉が子供の世話をしてくれているので、そのおかげで私は安心して仕事に打ち込むことができています。また、夫のサポートも非常に大きいと言えます。夫は自身の仕事の都合で現在は中国に住んでいますが、私が海外駐在に行くことも受け入れ、積極的に支援もしてくれました。時間がある時にはお互いに中国と日本の間を行き来して、子供と一緒に家族全員で過ごす時間を持つようにしています。

日本人女性にはもっと活躍するポテンシャルがある

今回は光栄にも、内閣府の事業で「架け橋女性」として選定いただきましたが、このような事業には私自身、個人的にも非常に期待をしています。なぜなら、現在の日本の女性は仕事の「主役」になれていないと思うからです。最近は変わりつつあるとは言え、まだまだ多くの女性は結婚して仕事をやめてしまうか、結婚後に仕事を続けたとしても、「主役」ではなくサポート役に留まってしまうことが多いように思います。中国ではもっと多くの女性が「主役」となって仕事をしており、女性の方がよく仕事ができると言われる程です。

日本の女性は非常に教育レベルが高く、仕事をする上での素養も高いと感じています。その意味で、管理職など重要なポジションで活躍する素質を十分に持っていると感じています。一方で、女性自身が第一線で仕事を続けたり、管理職になりたいという意識がそれ程強くないように思います。そうした意識の裏には、歴史的な背景もあるのかもしれません。日本では長い間、女性は結婚と出産を経て専業主婦になる人生が一般的であり、それでも子供のいる家庭が十分にやっていくことができていました。一方、中国では夫一人の収入で家庭を支えていくのが難しい環境にあったこともあり、女性が結婚・出産を経ても第一線で働き続けることが一般的であり続けました。

常に野心的な目標を掲げることが大切

私が自身のキャリアを通じて実践してきたのは、常に高い目標を掲げるということです。個人の考えですが、仕事において上を目指していこうとするなら、常に真面目に仕事をして、何事にも誠実に対応し、高い目標を持つことが大事だと思います。それを意識することで、仕事へのモチベーションが高まるし、仕事の精度も上がってきます。ハイセンスジャパンでは、来年は200億円、2020年には

700億円の目標という高い目標を設定していますが、これは本社から言われたから決めた数字ではありません。日本法人が独自に決めたものです。本社はもっと低い水準でも満足すると言っていますが、私達日本法人では、自ら高い目標を掲げています。もちろん、成長が頭打ちになった時には目標を変える必要があると思いますが、現在はまだまだ発展途上であり、実現不可能な数字とは思っていません。

最近は高い目標を設定しながら人々や組織を目にすることがありますが、これでは自ら成長の速度を緩めてしまうと思います。自分の力量から見て100%の目標を設定して、結果として50%の達成に留まるのと、最初から50%の目標を達成しておいて目標通りに50%の達成をするのでは、明らかに前者の方が成長速度は速くなります。

次世代へのメッセージ

働く女性に対しては、とにかく自分自身の職業に自信を持って欲しいと思います。自分のやっていることに自信を持って、自分に高い目標を課してください。それに向かって真面目に誠実に努力を続けることが何よりも大切だと思います。そうした自信を持つためには、他の分野で活躍している女性を実際に見てみるのが大切です。実際に彼女達の話聞いてみれば、自分にもできるかもしれないという思いが湧いてきて、自信につながるのではないのでしょうか。

私は自分が決して頭が良いとも思っていませんし、学歴だってそれほど高くありません。そもそも大学で学んだことは、今の仕事とは方向性が違うことです。一方で繰り返しになりますが、私は、真面目に仕事に取り組むこと、何事にも誠実に対応すること、そして高い目標を掲げることが常に実践してきました。それらの積み重ねで、それなりに成功している女性という風に思われているのではないかと考えています。泥臭くても自分の決めた道で、そうした小さなことを積み重ねることを、皆さんには意識して欲しいと思います。





丸山 恵子 さん

ウーマンネット株式会社
代表

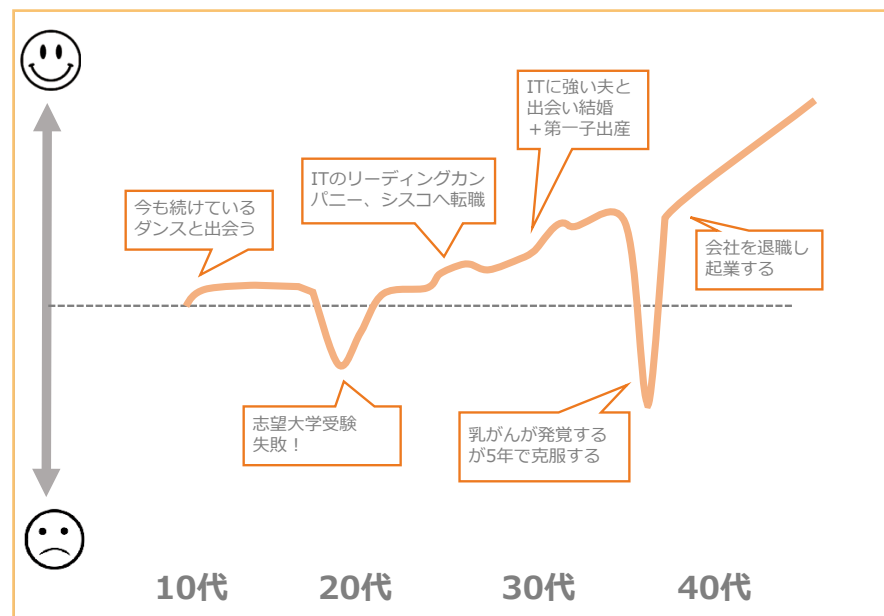
Profile

外資系グローバル企業で15年間キャリアを積んだ後、2011年の東日本大震災がきっかけになり、会社を退職。自らのビジネス・スキルを生かして、女性起業家や中小企業の支援を行うため、2012年にウーマンネットアカデミー&コンサルティングを立ち上げる。スタートアップや中小企業を対象としたセミナー事業や営業・マーケティングのコンサルティング事業を展開。2016年には、代表を務めるウーマンネットアカデミー&コンサルティングが内閣府の実施している女性のチャレンジ賞特別部門賞を受賞。第3回一般社団法人日本起業アイデア実現プロジェクト グランプリ受賞（平成29年度）。

丸山恵子さんの人生ハイライト

1. ITのリーディングカンパニー、シスコシステムズへ転職。グローバルプロジェクト等に携わり、世界中の人と楽しく働く。
2. 社内結婚で夫に会い結婚。出産も経験する。
3. 周りの女性の「あったらいいな!」を拾い、起業をする。ワークライフインテグレーション（仕事、家庭、育児、自己実現の場を統一した働き方）を実践し、楽しく、充実した日々を過ごしている。

私の人生 折れ線グラフ



会社情報

社名	ウーマンネット株式会社	業種 活動内容	スタートアップや中小企業を対象としたセミナー事業、営業・マーケティングのコンサルティング事業
住所	〒222-0037 神奈川県横浜市港南区大倉山3-1-27 2F	URL	https://www.womanetacademy.com/
SNS 連絡先ほか	フェイスブック： https://www.facebook.com/womanetacademy インスタグラム：@womanet.academy		

外資系グローバル企業でのキャリア

私が現在のウーマンネットアカデミー&コンサルティングを起ち上げたのは2012年5月のことでした。それまでの私は英文科を卒業後から一貫して外資系のグローバル企業でのキャリアを積んできました。フランステレコム社で4年間、その後シスコシステム社で11年間の計15年間、グローバルビジネスの現場で働いてきました。インターナショナルな環境で、英語で仕事をし、海外出張に行ったり、様々なバックグラウンドを持つ人達と一緒に働くというスタイルが大好きでした。

シスコシステム社の営業部に在籍していた時は、上司はシンガポール人であり、頻繁にアセアン諸国や中国、米国への出張をこなしていました。外国人と働くには非常にパワーが必要です。相手を納得させるための資料を作り、落としどころを想定しながら英語で交渉するといった経験は非常にタフですが、そうしたことを通じて今に繋がる自身のベースが鍛えられたと思っています。

転機は東日本大震災

しかし、日々のビジネスに没頭する一方で、そうした環境で「サラリーウーマン」であり続けることに少し疲れを感じ始めていたことも事実です。そのような中、私がキャリアを大きく考え直すきっかけとなったのが、2011年3月11日の東日本大震災でした。

地震発生時、オフィスのあった東京ミッドタウンにいた私は、多くの方々と同じようにその日は帰宅することができず、そこで一晩を過ごすことになりました。子供のもとにも帰ることができず、オフィスで不安な時間を過ごす中、私は無意識のうちに普段の自分の生活を振り返っていました。自分の人生がフラッシュバックのように思い返され、「私は仕事しかしてこなかったのではないか」、「子供と良い関係を築けていなかったのではないか」など、いろいろな思いが駆け巡りました。こうした出来事が直接的なきっかけとなり、私は15年間の外資系企業でのキャリアに終止符をうち、2011年のうちに会社を退職したのです。

「もっと子供の近くで働こう！！」

会社を退職したものの、当時は特にこの後何をするか、はっきりとした考えを持っていたわけではありませんでした。前の職場で現在の夫と出会って結婚をしていましたし、当時6歳だった息子ともっと一緒に過ごしたいと思っていました。それまでは自宅のある横浜市から東京都心まで、通勤に時間を取られていたこともあったので、漠然と「し

ばらくしたら自宅の近くの会社に入って事務の仕事でもしよう」と考えていました。

そうした時、何の気なしに応募してみた横浜市の「社会起業スクール」に偶然にも合格し、そこで3か月間、社会起業家を目指すクラスメートと一緒に学ぶ機会を得ました。私自身は当時それほど起業を意識していた訳ではないのですが、クラスメートの中には、子供が障がいを持っており、将来その子の生活が心配なので、障がい者でも安心して暮らせる社会を作りたいと考えている女性や、自分自身が感じた女性の働きにくさを解消したいと考えている女性など、様々な意識を持った方がいて、とても刺激を受けました。



自分のスキルを起業家支援に活かす

ちょうどその頃、あるNPOが経営しているカフェの店長から、お店をフェイスブックでもアピールしていきたいのでやり方を教えてくれないかと相談を受けて、簡単なセミナーを行いました。それがとても好評で、その時、自分がこれまで培ってきたビジネス・スキルをもっと世の中のために役立てることができないのではないかと考えたのです。起業を通じて社会を変えていきたいという高い意識を持つ方々に対して、それを実現するためのツールとしてのビジネス・スキルを提供するという、現在の事業の原点となった出来事でした。実際、起業を目指している方々やスモールビジネス（中小企業）を経営している方々の中には、営業やマーケティング、IT、プレゼンテーションあるいは英語といったビジネス・スキルが十分でないために苦労をされている人が多くいました。こうした方々に対して、私が外資系グローバル企業の中で身に付けてきたスキルを提供するため、2012年5月に主に女性起業家をターゲットとして、ビジネス・スキル・ITセミナーとコンサルティングを提供する会社を起ち上げました。



起業によって変わった働き方

起業した当初、夫はどちらかというとネガティブな反応でした。しばらくの間は「(起業が)俺と子供のためになくてくない?」といったことを言っていました。ビジネスが徐々に軌道に乗って、会社の活動が内閣府からの表彰*



を受けたりするようになってからは、何も言わなくなりました。

しかし、やはりそうしたことに、起業によって働き方が変わって、子供との時間もこれまでよりも取れるようになってきたことが良かったのかもしれません。現在のオフィスは自宅や子供の学校にも近い場所にあります。今は「一人社長」でやっていることもあり、子供が学校帰りに気軽にオフィスに立ち寄りたりもしています。仕事に内容にも興味を持って、「今日のセミナーにはお客さんはたくさん来たの？」と聞いて来たり、「ママの仕事を僕も応援する」と言ってくれたりしています。

企業に勤めていた時は、会社支給のモバイル端末を持っていたので、帰宅後の夜でも土日でも、時間や曜日を問わず24時間仕事をしている状態でした。休職中に自分のポジションが無くなるのではという不安もあって、子供を産んだ後も1年ほどで早めに育休から復職しました。子供の保育園への送り迎えは夫が分担してくれていましたが、女性の家事育児の負担は少なくなく、子供との普段の距離が



※平成28年度 女性のチャレンジ賞特別部門賞

ぐっと近くなって、通勤がなくなった今の働き方は、子供にとっても私にとっても家族にとってもハッピーなものになっています。

女性インストラクターによるセミナー&コンサルティング事業を展開

現在当社では5～6名の女性インストラクターと契約して、ホームページ作成やSNS活用、各種ソフトウェアでの画像やチラシ作成といったITに関連したセミナー事業と、スモールビジネス向けのウェブマーケティングや販売戦略・売上計画策定のコンサルティング事業を展開しています。インストラクターの方々はみなビジネス経験や専門知識が豊富な皆さんで、それを生かして活躍いただいています。またセミナーの参加者の中には、子育て中の女性も多いことから、彼女達が安心して受講していただけるよう、

子供を預かるためチャイルド minder 保育士と契約し付き添い保育も提供しています。

当社では、結婚や出産を機に社会から離れてしまったけれども、もう一度外で活躍したいという30～40代の女性を支援したいと思っています。企業に勤務する場合、子育てしながら都心に通勤することが難しいケースもあるのではないでしょうか。また、パートで働こうと思っても、週何日以上からという制限があって、子育て中の女性にとっては難しい場合もあります。当社のインストラクターのように、「雇用」ではなく「フリーランス」の立場で活躍することも、子育てと仕事を両立していくための一つの選択肢ではないでしょうか。

同じ立場のロールモデルに励まされる

私の場合、すぐ起業に興味が強かったわけではありません。社会人になってから、「一度くらいは自分で会社を起こしてみるのも面白いかもしれない」と思ったりもしましたが、実際のところは、その時々の流れに身を任せてきた結果が、今のビジネスに繋がっているという形です。

それでも時には様々な苦勞に直面することもありました。現在は主にスモールビジネスを顧客として仕事をしています。そもそもそういった世界で活躍している女性が少ないために、時には男性側からのバイアス（偏見）を感じることもあります。女性のセミナー講師も多くはないので、男性の受講者からのアンケートではセミナーの中身についてではなく、服装や髪形などについてネガティブなコメントをもらうこともありました。それでも私自身は、困難に直面して1日悩んだとしても、次の日には必ず解決策を見つけて前に進んでいるようなポジティブな性格なので、そうしたことも含めて乗り越えてこられたのだと思います。

また、起業家としては、同じ横浜市を拠点に活躍されている株式会社AsMama（アズママ）の甲田恵子さんがロールモデルの1人になっています。地域やコミュニティで子育てを支援する仕組みをビジネス化した方で、私が起業した当初からいろいろな苦勞話などもお聞きしてきました。「甲田さんでもこれだけ苦勞して、これだけ頑張ってきているんだ」ということを感じ、自分が事業を続けるための励みになっています。

働きたいのに働けない女性をなくしたい

現在、日本では結婚出産を機に社会から離れ、再び働きたいと考えているのに働けない女性が300万人いると言われています。私の事業を通じてこうした女性達を支援して

いきたいと考えています。現在のビジネス展開は関東圏内のみなのですが、平成29年7月にはビジネス・コンテストで賞金をいただいたので、それを元手にサービスを全国展開していきたいという野望は持っています。

今のビジネス・セミナー事業を、フランチャイズ運営をしている学習塾のような形で幅広く全国に展開できたら面白いのではないかと考えています。結婚や出産で仕事を離れてしまった女性が、ご自身の得意なスキルを生かして、学習塾の先生のようにどこでも働けるようになれば素晴らしいですね。ITを上手く活用すれば、場所や時間に捕らわれず柔軟な働き方を実現することができます。

また、日本のスモールビジネスはITや営業、マーケティングの力が弱いので、そこを支援していく事業には継続的に取り組んでいきたいと思っています。私自身、ウーマンネットアカデミー&コンサルティングの代表という肩書のほかに、独立行政法人中小企業整備基盤機構の「海外販路開拓支援アドバイザー」という役割も拝命し、中小企業向けに英語資料の作成サポートや海外との電話会議へのアテンドといった支援活動も続けています。

誠実な仕事をして信頼関係を築く

このように将来に向けて事業の拡大も図っていきたくて考えていますが、一度に大きな投資をするよりも、少しずつできる範囲で広げていきたいと思っています。いろいろな方々と仕事をしていると、中にはビジネスパーソンとして必ずしも当たり前のことを当たり前でできていない起業家も、実は少なくないのではないかと感じる場合があります。自社の目先の利益に囚われて小さな仕事をないがしろにする、あるいは自分の仕事の品質に妥協するといった姿勢です。

私は常々、たとえ5,000円の仕事であっても手抜きはせず、お客様の視点に立って自分の良い仕事を届けることを意識しています。そのようにして目の前のお客様に満足してもらうことで、口コミで評判が広がってプラスのスパイラルが回り始めるのではないかと思います。お金ばかりを追いかけては、お客様はついてきてくれません。相手の目線で良い仕事をして信頼関係を築くことが第一だと思っています。

No challenge, No life

この言葉は私自身の座右の銘です。私が行うセミナーや女性達とのランチ会でも、「もっと自分でやりたいことをやろう、挑戦しよう」と伝えています。「旦那さんが何か言っ

ても気にしないでいいじゃないですか」と。女性達には、家で家事や育児だけこなしているだけではなく、

どんどん外に出て好きなことをして欲しいと考えています。たとえそれが仕事でなくても、趣味の活動でもいいと思います。

仕事をするという意味では、起業家という働き方は、通勤の負担も軽減できるし、タイムマネジメントを自分でできるので、子育てや介護のある人にとっては良い働き方だと思います。一方で会社員とは違い、待っていても仕事はやってこないの、自らの頭で考え、積極的に情報発信・行動をしなくてはなりません。自由な反面、自分で仕事を作り出さなければならない厳しさ、自らモチベーションを高く保って動き続けなければならない厳しさもあります。



次世代へのメッセージ

私自身の経験から、女性にとっても起業はキャリアオプションの一つになり得ると考えています。皆さんの友人や知り合いの女性の中にも、組織の中でフレキシビリティのない男性マネージャーの下で働く悩みを抱えている方も多いのではないのでしょうか。自分で事業を起こせば、自分のアイデアを実現すべく自由に企画し、実行していくことができます。自由がある一方、先に話したような厳しさもありますが、もし失敗したら、その事業を止めて他に方向転換すればいいのです。

また、起業はクリエイティブに働く練習にもなると思います。これからもAI（人工知能）の技術が発達が続けると、既存の仕事の70%がAIに置き換えられてしまうとされています。そうした中で、私達は右から左の単純な仕事ではなく、クリエイティブ（創造性豊かに）に働いて自分の仕事を自ら創り出す力が必要です。それは競争の激しい企業中の会社員であっても同じだと思います。自分でビジネスを回すという経験は、まさにクリエイティブな働き方の実地トレーニングだと思います。

結婚が「永久就職」と言われていた時代はとうの昔に過ぎ、家庭に入っている女性もいつ一人になるかわからない時代です。女性も夫の収入に頼らず、自立心を持って自分で稼ぐ力をつけることが必要だと思います。



小安 美和 さん

株式会社Will Lab
代表取締役

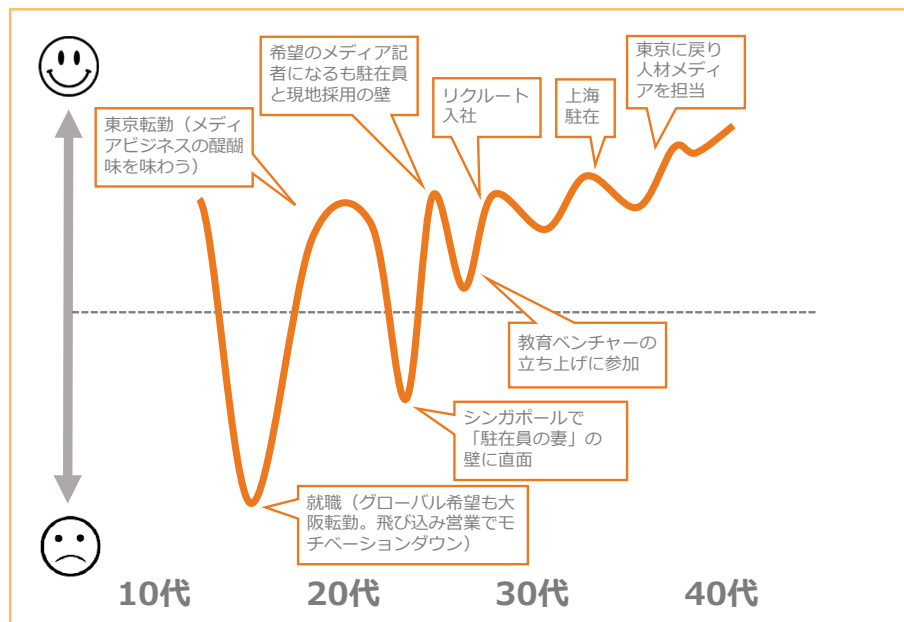
Profile

東京外国語大学卒業後、日本経済新聞社入社。2005年株式会社リクルート（現・株式会社リクルートホールディングス）入社。エイビーロードnet編集長、上海駐在などを経て、2013年株式会社リクルートジョブズ執行役員 経営統括室長 兼 経営企画部長。2015年より、リクルートホールディングスにて、「子育てしながら働きやすい世の中を共に創るAiction!」プロジェクト推進事務局長。2016年3月 同社退社、6月 スイス IMD Strategies for Leadership女性の戦略的リーダーシッププログラム修了、10月 WILL GALLERYオープン、2017年3月 株式会社Will Lab設立。

小安美和さんの人生ハイライト

1. 配偶者のシンガポール転勤に同行。駐在員の妻の壁と葛藤しながらも、夢だった「海外で働く」を実現
2. シンガポールから帰国後の再就職でまた、壁にぶつかるも、リクルート入社後、上海駐在を実現。
1では実現できなかったことに再チャレンジ
3. 自身のキャリアを通して、社会において課題だと感じてきた女性のキャリア形成や就労をテーマに起業

私の人生 折れ線グラフ



会社情報

社名	株式会社Will Lab	業種 活動内容	「女性×はたらく」をテーマにコンサルティング・アドバイザリー事業、各種研修・ワークショップ事業、ハンディクラフトの輸入・販売事業
住所	〒108-0071 東京都港区白金台4-13-10	URL	https://www.willlab.tokyo/
SNS 連絡先ほか	オウンドメディア： http://soratohito.jp/ フェイスブック： https://www.facebook.com/willlabtokyo/ オンラインショップ： http://www.ubukorikori.jp/ https://www.facebook.com/willgallery/		

ライフワークとしての“マイノリティ”との出会い

私は2016年の3月に11年間勤務したリクルートを退職して、現在の株式会社Will Labを起ち上げました。多くの起業家の皆さんもそうなのではないかと思うのですが、起業に至るプロセスは単線ではありません。私の場合も、子供の頃からの様々な経験を通じて、人生の中で実現していきたいことが固まってきて、それを実現するための手段として、このタイミングでの起業に至りました。その私のテーマのひとつが“マイノリティ”です。

その根っこは幼少期の経験にあります。私は帰国子女で小学校4年～中学1年生で日本に戻ってくるまで、ドイツで育ちました。ドイツで生活しているときには、子供ながらに自分達はアジア人で、この土地ではマイノリティであるという自己認識を持ちながら生きていました。そのような経験を通じて、社会における“マイノリティ”という存在に興味を持つようになったのです。

マイノリティはどの社会にも存在していますが、日本社会においても、マイノリティとして例えば、在日韓国朝鮮人の存在があります。社会におけるマイノリティの課題が気になり、大学は東京外国語大学の朝鮮語学科に進学しました。

“メディア”を通じて社会を動かす

大学で韓国・朝鮮研究をする中で、特に日本と韓国のように隣国同士の場合、相互のバイアス（偏見）が強くあるため、問題解決のハードルが特に高いと感じました。そのバイアスは歴史的にマスメディアを通じて作られてきた側面もあると感じたため、逆にメディアを通じて正しい情報を発信することで、社会問題を解決できるのではないかと考えるようになりました。

そうした思いもあり、就職活動では大手のマスメディアを志望します。そして日本経済新聞社に入社することになりました。

日経新聞ではもともと報道ではなく、広告の仕事をしたと考えていました。広告というメディアを使って世の中にインパクトを与えたいと思っていたからです。ただ、最初の配属は大阪で、主に飛び込み営業の仕事でした。人形屋さんから仏壇屋さんまで、様々な企業や商店への飛び込み営業を経験しました。

その後、東京に戻り、「金融広告」の分野を担当することになりました。内容としては金融機関の企業ブランド構築、商品ブランド構築の支援や、当時がちょうど「金融ビッグバン」と呼ばれていた時期でしたので、それに関連するセミナーの企画・運営などを行いました。広告というメディアを使って人や世の中を動かしていくという当初の希望に近い仕事に就くことができ、その醍醐味を感じていた時期でした。

シンガポールで感じた「駐在員の妻」としての壁

日経新聞での仕事は充実していましたし、メディアを使って発信し、世の中に影響を与えるということに関して、一定の手応えも得ることができました。自分でもこういったことができるということが分かってくると、今度はよりクロスカルチュラル（Crosscultural: 多文化）な環境の中

で自分の力を試してみたいという気持ちが強くなりました。そうした時たまたま当時のパートナーがシンガポールに赴任することが決まったので、それに同行することを決意し、28歳の時に日経新聞を退職しました。

夫の赴任に同行という形であったものの、シンガポールで自分の力を試したいという思いを持っていた私でしたが、ここでいわゆる「駐在員の妻」としての壁にぶつかります。そもそも駐在員の妻は働くものではない、働いたとしても中枢の仕事は任せられない、といった考え方が当たり前のコミュニティで、その壁を超えて仕事に就くということに非常に苦勞をしました。

とにかくをまずは仕事をしたかったので、日系メーカーのマーケティング部門に就職しました。しかしすぐに、日系企業の現地法人で現地採用社員としてできることの限界を感じて半年程で退職をしました。そして今度は現地の出版社に就職をしたのです。そこでしばらく勤務をしていましたが、ちょうど9.11同時多発テロの影響でシンガポールのITバブルがはじけ、ビジネスが停滞してしまいました。紙メディアからネットサービスへの移行するプロジェクトを担当していたのですが、また紙メディアに後戻りする流れになってしまったこともあり、再度の転職を決意します。

シンガポールで3社目に入ったのは日本の時事通信社で、現地採用の社員という立場でした。そこではウェブを使ってニュース配信をしていくサービスを担当していました。メディアで社会課題を解決するという仕事の一端を担うことができ学び多い経験でした。

女性のキャリア継続の難しさや起業への意識

しかし現地採用の社員ができることには権限上の制約があり、もどかしい思いをすることも多々ありました。そこでやはりもう一度、大手企業の正社員として権限を持った立場でのビジネス経験をしたいと思い、日本に帰る決断をしました。

2004年に日本に帰国しましたが、そこで女性がキャリアを継続していくことの難しさを痛感することになりました。私は帰国をした時32歳でしたが、当時この年齢で女性・既婚という条件では、まず転職は難しいと言われていました。それでも自分の人生は自分で作っていくべきという信念を持っている私は、帰国して就職活動に臨んだのです。しかし、やはり希望に沿うような就職先を見つけることは難しく、しかも夫をシンガポールに残して先に帰国していたため、某大手企業の社長面接では「夫よりも自分の仕事の方が大事なのか」と嫌味を言われるようなこともありました。

こうした状況を見て「日本での再就労はもう難しいのではないかな」と思うようなこともありましたが、ご縁あってベンチャー企業立ち上げのお手伝いを始めることができました。起業をされる方に接して、私もちょうどその頃から少しずつ起業というものを意識するようになっていたように思います。ただし、当時は前向きな起業の意識というよりは、一度、正社員の枠から外れた女性が日本でキャリアを継続していくためには、起業しか道はないのではないかなというネガティブな起業志向でした。

起業のためのスキルを学ぶためリクルート入社

ベンチャー企業の立ち上げの際に気が付いたのは、私には起業に関する知識が全くなく、何の戦力にもならないということでした。そこでもう一度、自分自身で起業ができるようなビジネススキルを磨こうと入ったのがリクルートでした。実際に起業をした後、「なぜリクルートを辞めたのですか」といろいろな方から聞かれるのですが、そもそもいつか辞める前提で入社をしたのです。本当は1～2年で退職して起業を考えていましたが、想定外に11年という長い期間、お世話になることになりました。

これまでの経験から、マイノリティの声なき声を拾って、それをメディアを通じて発信していくことで社会課題を解決するような起業をしたいと考えていましたので、リクルートではビジネスとしてきちんと利益を上げ、持続可能なメディアを作り上げていくためのスキルを身に付けたいという意識を持っていました。当時はまだ紙のメディアが中心でしたがメディア分野で持続可能なビジネスモデルを実現しているのは、リクルートだけではないかと当時思っていました。

自分の実力を試すべく上海へ

最初は「住宅情報ナビ（現：Suumo）」や海外旅行情報の「エイビーロード.net」を、「メディアプロデューサー（MP）」と呼ばれる商品企画として担当をしました。これらを通じてメディアを作るスキルを身に付けることができました。その後、シンガポールに渡った時には実現できなかった、「海外のマーケットで自分の実力を試す」ということを、意思決定権のある本社からの駐在員という立場でチャレンジしてみたいと考えて、上海に行かせてもらうことになりました。

上海では当時、紙メディアで展開をしていた結婚情報の「ゼクシィ」のネット化などのミッションに取り組みしました。しかし、このタイミングでリーマン・ショックが起こって一時プロジェクトが凍結されるような事態になったのです。そうしたこともあり、私は一つのメディアを立ち上げる立場だけではなく、中国における事業ポートフォリオ自体を見直し、中国事業全体を黒字化するというミッションも担うことになりました。事業としてのメディアをいかに維持・拡大していくのかという、非常に経営に近い立場で仕事できたことは、後々にも非常に役立っています。

企業内での「会社設立」を経験

この上海での仕事が一段落した段階で、私は一度リクルートに対して辞表を提出しました。ここから先は途上国



支援のビジネスを自分で立ち上げていこうと考えていたためです。しかし一度、日本に帰任して人材系のメディアを経験することになりました。



その頃、リクルートではホールディングス化し、事業毎に分社化するという動きが進んでいました。上海から帰国して2年程経った時、私は新しく設立される人材関連サービスの会社の経営企画部長という新たなミッションをいただき、会社の新設の最前線を経験することができました。実は日本に帰国後も、1年程勤めたら退職して起業しようと考えていたため、このお話をいただいた時には迷いもありました。しかし、大きな会社を立ち上げる経験は将来自分が起業する時にも役立つはずだと考えて、会社に残るという選択をしました。

一つの会社を立ち上げて軌道に乗せるまでには3年かかると言われています。結果的に私もちょうど3年、この新会社設立というミッションに関わらせていただいた後、リクルートを「卒業」することになりました。

「日本の女性就労支援」をテーマにWill Labを起業 ～キーワードは「地方」と「中小企業」～

リクルートを退職後、主に女性の就労を支援することをテーマに2016年、株式会社Will Labを設立しました。実は私が女性の就労というテーマに関心を持ち始めたのは比較的に最近のことです。そしてその理由というのは、女性、特に子育て世代の女性が、労働市場や人材サービスの世界では、マイノリティの立場にあることでした。

良く知られているように、日本の労働市場においては、女性の就業率のM字カーブ（子育て世代の女性の就業率が、前後の世代に比べて低下している現象）が大きな問題になっています。日本全体の生産年齢人口が減少する中で、子育て世代の女性はシニア世代と並んで、今後更なる労働市場への参画が期待されています。子育て世代の女性で働きたいと思っている人は約300万人いるとのデータがありますが、残念ながら彼女達と仕事をマッチングするという仕組みはあまりない状況でした。当時の人材情報/就職情報に関するメディアは、フルタイムで働ける正社員がメイン・ターゲットになっていました。そうした状況を受け、社内で日本の労働市場において、意欲のある女性の就労を促していくためのプロジェクトを立ち上げました。そして、このプロジェクトの時の問題意識が、株式会社Will Labのテーマの原点になっています。

株式会社Will Labが焦点を当てているのは、大企業のサービス網から取り残されてしまう可能性のある方々です。それが「地方」と「中小企業」の女性達です。地方に関しては、例えば岩手県釜石市において、外部のアドバイザーとして女性の就労支援に関するコンサルティングを展開しています。また、多くの中小企業においては女性社員

の育成やキャリア開発にも十分な取り組みがなされていないのが実態です。そのため、例えば横浜市が中小企業向けの支援をするにあたり、当社で女性向けの「リーダーシップ・プログラム」の企画・運営を請け負うといったことを行っています。

Will Labのもう一つのテーマ 「発展途上国の女性自立支援」

Will Labでは日本の女性の就労支援に加えてもう一つ、主に発展途上国の女性の自立支援をテーマにした事業も行っています。これは元々、私がシンガポールに住んでいた時に周辺の東南アジアの発展途上国を見て回る機会があり、そこで女性達の貧困問題を目にしたことが原点となっています。貧しさから十分に教育を受けられなかった女性が、それが故に就労機会を得られず、貧困から抜け出すことができないという問題です。

こうした状況に対しては、既に現地の社会起業家などがこのような女性の自立支援のために様々な活動を行っています。その多くの部分の占めるのが「ハンディクラフトモデル」（主に工芸品を製作する工房等を起ち上げ、そこで女性が現金収入を得られる職を提供することで自立支援を図る取り組み）です。そこでこうした意欲のある現地の社会起業家とパートナーシップを結び、彼女達の商品を日本に輸入してWill Labのギャラリーで販売する事業を行っています。日本で得られた利益が発展途上国に還流して、現地での雇用が維持・拡大されるというサイクルが構築できればと考えています。

一方でこの取り組みを進める中で、日本の女性達にも発展途上国の女性の実態を知っていただき、自分自身の働き方や人生を考えるきっかけにしてもらいたいとも考えるようになりました。ギャラリーには様々な女性が訪れます。「会社を辞めたいと思っているんですけど」、「この先キャリアをどうしたらいいでしょうか」といった相談を受けることも多いです。しかし日本の女性は当たり前のように教育を受けることができる環境にあります。世界を見渡せば、もっと過酷な環境の中で子供を育てるために必死で働いている女性達がいます。同じような年代でも生まれた場所が違うだけで、日本とは全く違うレベルの困難に直面せざるを得ない女性も多いのです。そうした実態を日本の女性達にも知ってもらい、与えられた環境の中で自分の能力を最大化して欲しいという思いから、ギャラリーを使ってワークショップ等も開催しています。

30年間のビジョン ～人生で本当にやりたいことは何か～

このようにWill Labの二つの柱は日本の女性の就労支援と発展途上国の女性の自立支援であり、それを通じたジェンダーギャップの解消です。これらは私が人生の中で成し遂げたいと考えるミッション（私は「ビジョン」という呼び方をしています）につながっています。私はリクルート勤務時代、上海から日本に戻った後の時期に、自分の人生における「ビジョン」を一人で考えるための「合宿」を行いました。そこで今後30年間で成し遂げたいことを書き出したのです。

そこで掲げたビジョンは、男性であれ女性であれ世界中の全ての人達が、それぞれが生まれ持った能力を活かして

働き、働くことで生活・人生を主体的に築くことができる社会を実現することです。この背景の一つには、夫の赴任に同行してシンガポールに渡った時期、「駐在員の妻」というレッテルを張られ、自分の持っている能力を発揮できなかったという経験があります。またこうした思いを持つに至った遠い要因としては、子供時代の経験もあるように思います。私が12歳の時、父親が大きな交通事故に会い、一時は命も危ないという状況に陥ってしまったことがありました。その時、母親が「私は専業主婦なのでお父さんの代わりに働くことができないし、あなた達のことまで育てられなくなってしまう」ということを話したのです。その時に子供ながらに女性であっても働くことで自立することが重要だという意識を持ったのではないかと思います。

ビジョンについて考えた「合宿」では、それを実現するために40～60歳台まで、向こう30年間にいつ頃、何をするかといったマイルストーンを、「キャリア」の面と「ライフ」（私生活）の面に分けて設定しました。実現の時期に多少の変更は加えつつも、今後もこのビジョン実現に向けて活動をしていくつもりです。

次世代へのメッセージ

起業家の中には、目の前にある問題を解決をしたくて、いてもたってもいられなくて起業をするというタイプの人達も多いように思います。もちろんそういったアプローチも良いのですが、私としてはやはりビジョンを大切にしたいと思っています。自分自身がこの先5年間や10年間で何を成し遂げたいのかを徹底的に考え抜いて欲しいと思います。それができているのとできていないのとでは、起業をした後に大きな違いとなってきます。自分は何を軸にして生きていくのか、自分は どうありたいのかを日々考え、ビジョンを明確にした上で、それを実現するために起業が最良のオプションであるかどうかまで考えて欲しいと思います。オプションは一つではないので、メリット・デメリットあるいは自分の強み・弱みを踏まえて、最良のものを選び取ることが大切です。

また、自分がやりたいことは「言語化」することが重要です。文字にして、あるいは言葉にして周囲の人達に「発信」をしてみることです。これは私自身も実践をしていることですが、思考を言語化し発信することで、それに関心のある人達からの反応が得られ繋がりが生まれることで、実現可能性が高まります。人は誰でも「こうしたい」というWill（意志）を持っていると思います。それを実現するためにも、自らのビジョンを考え抜き、言語化し発信するところからスタートして欲しいと思います。





沖野 真紀 さん

株式会社ブルームス
代表取締役

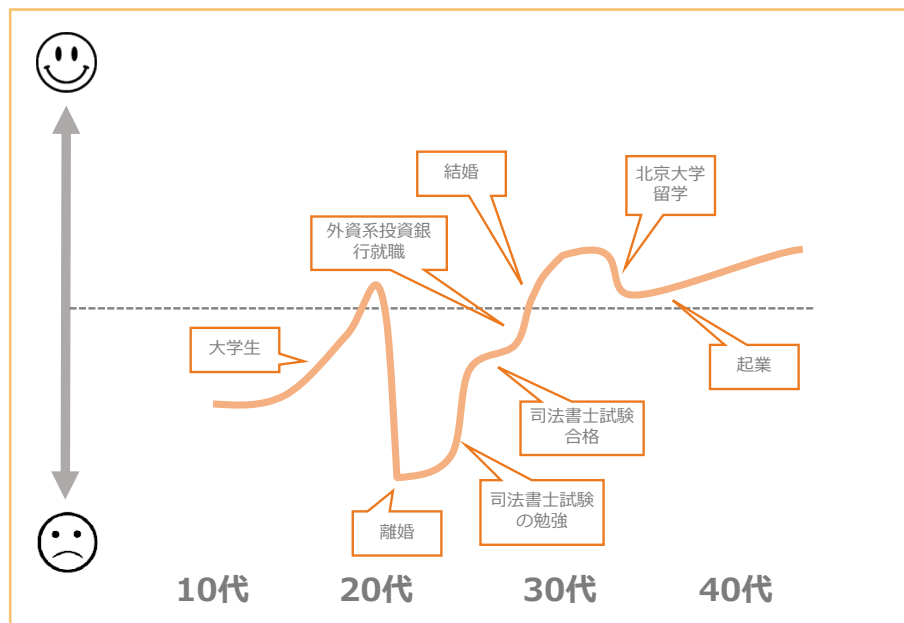
Profile

兵庫県宝塚市生まれ。大学卒業後、司法書士資格を取得。外資系投資銀行で7年間、不良債権処理や投資関係の業務に携わる。在職当時から美容・ファッション系雑誌の読者モデルや美容ライターとしても活動。その後、北京大学留学を経て株式会社ブルームスを設立。大手化粧品・製薬会社をクライアントに中国向け越境EC事業や消費者調査などを手掛ける。著書に『中国経済を牽引する女性消費者のリアル』（沖野真紀著、カナリア書房）がある。

沖野真紀さんの人生ハイライト

1. 司法書士試験に合格してやっと社会に出ることができた時
2. 北京大学に留学して中国の人とコミュニケーションがとれるようになった時
3. (起業して) ベンチャーキャピタルから出資してもらい、事業を大きくできる可能性を得た時

私の人生 折れ線グラフ



会社情報

社名	株式会社ブルームス	業種 活動内容	大手化粧品・製薬会社をクライアントに中国向け越境EC事業や消費者調査
住所	〒103-0006 東京都中央区日本橋富沢町6-5 アソルティ人形町ビル2階	URL	blooms.jp.net/
SNS 連絡先ほか	—		

厳しい父と優しい母

私は現在2014年に設立した株式会社ブルームスで、日本の化粧品をはじめとする美容関連商品を中国向けに販売するビジネスを展開していますが、昔からこのような道を志していた訳ではありませんでした。いろいろな仕事を経験して現在に至っていますが、日本と中国の架け橋になるビジネスを広げたいという今の思いは、振り返れば両親の教えにその根っこがあるような気がしています。

私の父親は非常に厳格で、私達子供に対しては、何か世の中の役に立つことをする人間になることを教育の基本とする人でした。子供の頃から我が家では「挫折」ということが許されず、たとえ何かに失敗したとしても慰めてもらえる訳ではなく、「成功するまで頑張れ！」と父親から叱咤されました。これまでいろいろな困難にも直面してきましたが、私が諦めずに今まで頑張ってきたのも、妹が念願の司法試験に合格し弁護士として活躍しているのも、この父の厳しいしつけや教育があったからに他なりません。一方、母はごく普通の専業主婦でしたが、いつも明るく朗らかで優しく私達を見守ってくれていました。この両親に育てられたからこそ今の自分があると思います。両親には感謝の気持ちでいっぱいです。

官僚志望からミーハー女子大生に

このような父の影響もあってか、私は子供の頃から将来は官僚になって、日本のために重要な仕事がしたいとずっと考えていました。「そのために東大か京大に入らなければ」と考え、高校時代は部活もせず、毎日勉強に打ち込みました。自分なりに手応えを持って臨んだ入試ですが、センター試験の当日に発熱して起き上がることができず散々な結果となり猛烈なショックを受けました。しかし、浪人はできなかったため関西の私立大学に入学しました。

志望大学に入れなかったことで、すっかり「ぐれて」しまい、学生時代はあまり勉強もしていませんでした。ちょうどバブルの時代にあたり、かなり遊んでいたと思います。学生時代から、地元のテレビ局でレポーターのアルバイトをしたりもしていました。卒業後も、しっかりと就職する考えもなく、当時お付き合いをしていた男性と若くして結婚したのです。

司法書士資格を取得、外資系投資銀行へ

大学卒業直後に結婚して家庭に入った私でしたが、その男性が特殊な家庭出身であったこともあり、いろいろな事情から1年ほどで離婚をしてしまいました。実家に戻った私は、父親からのプレッシャーを受けながら身の振り方を考えなくてはなりません。大学での成績も悪く、ともに働いたこともなかった私は「資格試験しかない」と考えました。今までの他力本願な生き方を反省し、これからは自力で生きようと決意し、猛勉強をしました。そして、やっとのことで司法書士試験に合格しましたが、その時すでに28歳、大学を卒業してから6年も経っていたのでした。

資格を取得した後、東京に出てきて司法書士としての仕

事を始めましたが、もともとすごく興味があつた仕事でもなかったもので、それほど面白みはありませんでした。更に次のステップを見据えて、英語や会計の勉強を続けていましたが、29歳の時に運良く外資系投資銀行のゴールドマンサックスに入社することになりました。もともと、そこで私が期待されていた業務は住宅ローンの不良債権処理の仕事でした。不動産担保の問題に対応するため、司法書士のような資格を持った人を募集していたのですが、百数十名の候補者の中からたまたま1名として選ばれて、新しい道に進むことになったのです。

「美容」の道に踏み入れる

転職を果たした当初は有頂天で、最初の2年間ほどは澁刺と働いていました。やがて不良債権処理の仕事も山を越えて、ゴールドマンサックスでの務めた7年間のうち、後半の4年ほどはこれまで経験のないファイナンス関係の仕事をしていました。ただ、そこでの仕事は想像以上に忙しく、自分が本当は何をやりたいのか見えなくなってしまうような状態でした。また、人材の層が非常に厚く優秀な人も多いので、このままここで働いていても「ある程度より上には行けないだろうな」と感じ、次は何をすべきかの模索を始めていました。

ちょうどその頃、あるファッション雑誌で、美容に詳しい読者モデルを選ぶコンテストの企画があり、私はその読者モデルに選ばれたのです。そこから毎月のようにその雑誌に登場するようになり、「美容」の世界に足を踏み入れることになりました。例えば、メーカーから化粧品の試供品がたくさん送られてきて私がそのモニターとなった記事が載ったり、美肌や痩身の施術を体験した記事が載ったり、といった具合です。当時はまだゴールドマンサックスで仕事を続けていた時期でしたが、同時に「美容家」のような活動もするようになりました。

運命の国「中国」との出会い

美容の世界への関心が高まっていたものの、日本でこのフィールドで戦うのは難しいだろうと感じていました。読者モデルとして、化粧品メーカーのイベントなどに呼ばれることもあったのですが、そこで出会う人達は本当に「キラキラ」していて、自分とは違う達世界の人達のように感じたのです。ですから当初は、美容の世界の仕事を自分の「本業」にしようとは考えていませんでした。

しかし、ちょうどその頃、上海に何度か行く機会があったのですが、その時に中国に強く心惹かれました。2010年頃の話ですが、上海でのインフラ投資が非常に盛り上がり、行くたびに新しい高層ビルが建っている状態で「この熱気は何なんだ！」と強い衝撃を受けました。しかし当時は都市開発やインフラ整備など「ハード」の進歩は目覚ましい反面、飲食店やホテルでのサービスなど「ソフト」面がまだまだ追いついていない状態でした。例えば高級レストランなのにウエイトレスがおしぼりをボンと投げ渡してきたり、マッサージ店の着替えパジャマがいかに

も洗濯されていない、といったような状態でした。そのような中国の実態を知るに連れ、ここで何か美容に関わるサービス業をやりたいという気持ちが日に日に強くなり、日本での仕事を辞めるという決断に至ったのです。そして、中国と関わるビジネスを始めるにあたっては、まずはひと通り中国語を話せるようになりたいと考え、北京大学に半年ほど留学、言語の習得や情報収集に励みました。

ビジネスモデルを模索

中国で美容に関わる仕事をしようと思った当初は、日本式の美容サロンを現地で展開しようと考えていました。しかし、人件費や家賃の高騰、ターゲットとして考えていた日本人駐在員の配偶者がお金を使わなくなってきた現状や、中国人富裕層の日系サロン離れ（欧米系の高級サロンに移り始めた）等の逆風もあり、この構想は断念して一旦、日本に帰国することにしました。帰国後は、日本企業を相手に、中国の女性消費者に関するマーケティング調査やコンサルティングを行う仕事を始めました。徐々にクライアントがつくようになり、2011年には中国人女性の消費意識に関する書籍も刊行しました。

その後、日本において中国人旅行者による「爆買い」に象徴されるようなインバウンド消費が盛り上がりを見せるようになったため、私はそれをビジネスに結び付けようと、銀座で免税販売所を開設して、化粧品の販売業をスタートしました。しかし、初めてまもなくして中国からの個人旅行者といえど、一人がそう何度も日本を訪問する訳ではないのでリピート客がつかず、この事業は苦しいということに気付きました。しかし、その中で例外的に何度も日本を訪れている中国人旅行者達に出会いました。「ソーシャルショッパー」と呼ばれる彼女達（＝女性に限りませんが、私の関わる美容関連のビジネスでは女性が大半なので、そのように呼びます）こそが、私が現在のビジネスモデルを築き上げるきっかけをくれた存在でした。

「ソーシャルショッパー」をネットワーク化した越境EC事業

日本ではあまりなじみがないかもしれませんが、中国におけるソーシャルショッパーは消費の世界で非常に大きな存在となっています。彼女達は繰り返し日本を訪問して、様々な商品を買ってそれを中国の消費者向けにインターネットで販売しているのです。日本で「爆買い」が話題になっていた当時も、実はその担い手の多くは普通の旅行者ではなく、こうしたソー



シャルショッパーであったとも言われています。

そこで私は、販売力のある有力なソーシャル

ショッパー約2,000名を「微信（ウェイシン、英語名：ウィーチャット）」（中国のソーシャル・ネットワーキング・サービス）上でネットワーク化（グループ化）して、この方々向けに当社から商品を守る仕組みを構築したのです。いわば国境をまたいだeコマース（EC）事業です。当社は日本のメーカーから販売の委託を受けて、割引価格で商品を卸してもらい、それを中国人のソーシャルショッパーへ販売します。そして彼女達が中国国内で最終消費者へ商品を届けるのです。

日本の化粧品メーカーは早くから中国市場への進出に熱心ですが、多くのメーカーの中国事業の収支は赤字で、その大きな理由は高すぎる広告宣伝費にあると言われていいます。私にはこの点を何とか改善できないだろうか、という問題意識があったので、当社が販売委託を受ける際には、メーカーからの広告宣伝費を一切受け取っていません。販促素材の作成なども含め、全て当社で請け負う代わりに、メーカーからの卸値を低く抑えてもらっています。

自分の名前でビジネスができる存在になる

現在ネットワーク化しているソーシャルショッパーは全員が中国人で、7割ほどが中国在住、3割は日本在住です。彼女達を対象に当社では、ビューティーアドバイザー制度と呼ばれるものを設けて、オンラインで様々な商品知識を身に付け、それを会社として認定する仕組みも運用しています。そうすることで最終消費者がより当社を通じて販売される商品にも信頼感を持っていただけるのではないかと考えています。

現在、消費の世界では、不特定多数の消費者を対象とした「マス広告」が全くと言ってよいほど、効かなくなってきました。テレビ・コマーシャルよりも「信頼できる誰か」からの口コミの方が、個人の消費行動に対して強い影響を与えるのです。とはいえ世の中に数ある「ブログ」のようなメディアでは、どういった素性の人が発信している情報が分からないことも多く、今ひとつ信頼感を持ってない消費者がいます。「マス広告」と「ブログ」のようなメディアの中間にある存在として、一定の信頼感を得られていると考えています。

販売する商品の目利きは私が責任を持って行い、あまり有名でなくても品質の高い商品を紹介するようにしています。これまでの経験も生かして、商品の宣伝においても「この商品は『沖野老師』（中国での敬称）が選んだモノです」といった打ち出し方をすることもあります。

そうした結果、当社のビジネスは順調に成長し、2016年にはベンチャーキャピタルからの出資を受けることもできました。そうした資金も活用して、現在はソーシャルショッパーのための自社サイトを立ち上げるなど、新しい取組みも始めています。将来的には当社を上場させることを本気で考えています。

日本と中国の架け橋となるという「志」

私は初めて中国を訪れた時に、なぜか懐かしみを感じ、

中国の人達に対しても他人とは感じられない特別な思いを持ちました。その時以来、私は人生をかけて日本と中国の架け橋になりたいと考えています。両国の間にはいろいろと難しい問題も横たわっていますが、中国は世界最大の人口を抱える大国であり、日本にとって重要なパートナーのひとつであることには間違いなく、民間レベルでその絆を深めていきたいと考えています。

学生の頃から、自分の人生では何らかの形で国に貢献をしたい、何かを成し遂げたいと強く考えてきました。その思いは今も変わっていません。現在の当社のビジネスは、自分が人生をかけて成し遂げたいと考えていることと、方向性が完全に合致しているので、どんなに大変なことがあっても絶対にやめようとは思わないですし、必ずやり遂げられると信じています。

私の誕生日は、両国が国交樹立に向けて発表した「日中共同声明」(1972年)の調印日である9月29日、そして調印日から2年後の私が生まれた日は、戦後初めて羽田から北京までの直行便が飛んだ日でもあります。そういった点でも何か縁を感じるところがあります。

最後に差が出るのは「気合」

起業を考えている方々にはいろいろと不安なことも多いのではないかと思います。ひとつずつ自分で学ぶしか方法はありせん。スタートアップの頃は、専任の経理担当を置くことなどはできないので、自分自身で財務諸表を読むような基本的な会計の知識や税金の知識は、どのような業種であれ勉強しておく必要があります。ビジネスの成長に注力するため、バックオフィス系の業務をいかに効率よく進めるかが大切になっています。

また今の時代は、インターネットやITの知識も重要です。私もITの教室に通うなどして、簡単なプログラミングなどもできるようになりました。こうしたスキルがあると、テスト販売などで簡単なホームページを自分で素早く立ち上げて試してみるといったことができるので、非常に役立っています。

ただ、こうした最低限必要な知識やスキルは意識しさえすればすぐに身に付けられるものなので、それだけでは事業として差別化はできません。また、頭の良い人、優秀な人は大勢いるので、例えば良いアイデアが思いついて「こんなことを思いつく人はいない!」と思っても、世界中で10人ぐらいの人が同時に同じアイデアを思いついていると思った方が賢明です。また、思いついたアイデアを事業として立ち上げるなり、仕事に生かす場合はまた違う能力が必要となります。そして最後に必要になってくるのは「気合」、絶対に諦めないという「気合」の部分で差が付いてくるのではないかと考えています。

仕事に生きる人生もあり

ワークライフバランスという言葉に対して、私は昔から違和感を持っています。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」もあるのではないかと思います。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のではないのでしょうか。

私の会社では現在5名のスタッフがいますが、基本的に残業もなく、持ち帰り仕事もありません。お子さんのいるスタッフは時短勤務をしています。一方で私はというと、24時間365日仕事をしている状況ですが、それは私が仕事を通じて自身の志を遂げたいと考えていて好きでやっていることなので、働き方が違って良いと思っています。実際、私自身も起業をして初めて意識が変わりました。例えば日曜日の夜、会社員の時は「また明日から仕事か」と憂鬱な気分になっていましたが、今では今週の仕事の流れを頭でイメージしたり、スタッフへの指示事項をまとめたりと月曜日に来るのが待ち遠しくて仕方がありません。

もちろんこうした私の働き方は周囲の理解やサポートがあってできることでもあります。前職時代に再婚した夫はとて理解ある人で私の仕事を応援してくれています。夫には本当に感謝しています。

次世代へのメッセージ

起業を目指すにしても、組織で働くにしても、皆さんには自分にしかできないものを追求して欲しいと思います。誰にでもできる仕事は近い将来、人工知能で置き換わってしまうでしょう。特に起業を目指すのであれば、自分にしかできないものを見つけることが重要になります。私自身、当社で扱う商品の目利きや紹介を手がけ、「沖野老師」の名前で商売をしています。このビジネスは私にしかできないことだと自負しています。

また、女性の場合、日本社会においては仕事やキャリアで何かを成し遂げたいと思っても、そこから逸れていくための「逃げ道」が多くあります。結婚を理由に負荷の低い仕事に移ったり、出産を機に仕事から離れてしまったりすることは、世間的にも自分に対しても言い訳が立ちやすいと思います。もちろん、仕事も家庭も子育ても全部できるに越したことがないかもしれませんが、その自信がなければ自分で取捨選択をするしかありません。一番良いのは、やりたいことがあるのに何かを言い訳にして諦め、そしてそれを誰かのせいにする事です。

何も仕事ばかりが人生ではありません。自分はどのように生きていきたいのかをまずしっかり自分に問いかけてみて下さい。そしてもし、事業を起こしチャレンジする気持ちがあるなら覚悟を決めて進み続けましょう。

私はこれからも「気合十分!」で生きていくつもりです。





功能 聡子 さん

ARUN合同会社 代表

認定NPO法人ARUN Seed 代表理事

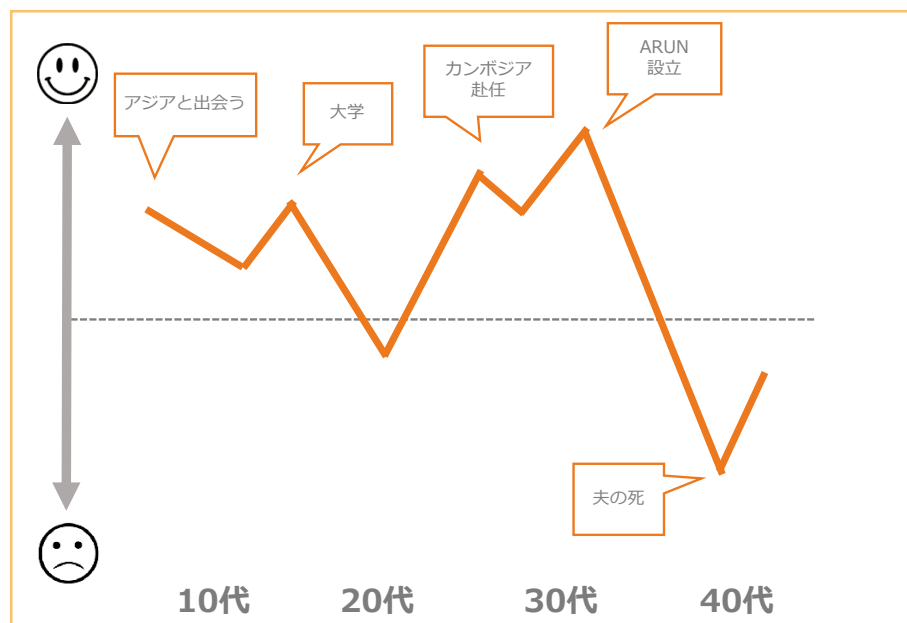
Profile

国際基督教大学（ICU）を卒業後、民間企業、アジア学院勤務を経て、1995年より保健医療NGO団体のシェア＝国際保健協力市民の会、独立行政法人国際協力機構（JICA）を通じてカンボジアの復興と開発支援に携わる。カンボジア人の社会起業家との出会いから社会的投資の必要性和可能性を確信し、2009年にARUN合同会社を設立。

功能聡子さんの人生ハイライト

1. カンボジアでの10年間
2. ARUN設立
3. 夫の病と死

私の人生 折れ線グラフ



会社情報

社名	ARUN合同会社（ARUN LLC.） 認定NPO法人ARUN Seed	業種 活動内容	社会的投資、起業家・投資家の育成活動
住所	〒104-0028 東京都中央区八重洲2-11-7 一新ビル8F	URL	http://www.arunllc.jp/
SNS 連絡先ほか	フェイスブック： https://www.facebook.com/ARUNLLC/		

発展途上国の支援活動への思い

中学生の時にネパールで医療活動をされている岩村晃先生の講演を聞いて、「私も将来はアジアの人々の役に立つような仕事がしたい」という思いを持つようになりました。岩村先生はご自身の家族と共に、現地の子供を養子に迎え、ネパールの社会に溶け込んで医療支援をされていました。講演では当時のネパールの医療の状況や暮らしについてお話され、その話を聞いた私は、発展途上国の人達を支援し、現地で共に生活する生き方に強く魅かれました。しかし、当時は具体的にそれを実現する方法について、はっきりした考えはなく、ましてや起業したいという思いはありませんでした。

その後、大学に進学した私は生物学を専攻して、卒業後は医薬品会社の研究開発職として働き始めましたが、子供の頃から持ち続けてきた、アジアで国際協力の仕事がしたいという思いが消えることはありませんでした。結局、最初の会社は2年で退職し、保健医療NGO団体のシェア＝国際保健協力市民の会に参画し駐在員として5年間、その後、独立行政法人国際協力機構（JICA）の専門家として5年間の計10年間でカンボジアを過ごすことになりました。

戦後復興のカンボジア

私が過ごしたカンボジアでの10年間は、ちょうどカンボジアが復興から開発への道のりを歩んでいた時期でした。その変化を現地で、カンボジアの人々と共に体験することができたのは、私にとって非常に大きな経験となりました。1995年に初めてカンボジアに行った時は、現地の治安はまだ不安定だったため、国際機関やNGO職員を対象とした安全対策会議が毎日開催されていました。最初に関与した保健医療の分野では、医師や看護師は十分におらず、医薬品なども援助に頼っている状況でした。また、現地で支援事業に関わっていた人達も、いつまた戦争が起るかわからないと不安を抱えながら過ごしていて、社会面・経済面のみならず、人々にとって心理的にも不安定な状況でした。長期的な展望を持てないまま、海外からの援助に頼っているカンボジアの人たちを見て、この国はこのまま「援助依存」になってしまうのではないかと、人々の自立を促すもっと良い支援の方法はないかと考えながら日々

を過ごしていました。

ところが、2000年頃から少しずつ変化のきざしが見え始めたのです。特に印象に残っているのは、若い人達の変化です。それまでは海外の援助機関からの資金に頼っていた状態でしたが、若者を中心にもっと自分たちの力で社会を変えていきたいという考えを持つ人々が増えてきました。

そして、農村でも変化が起きました。農村には何も無い、と考えていた農民たちが、自信を持って農業に取り組むようになり、収穫した農産物を市場に流通させるために、農民組合組織を強くしたいと動き出しました。彼ら自身が、「誰かに助けてもらおうとする」農民から、「自ら考え行動する」農業起業家へと変化し、農業ビジネスを起こして「稼ごう」という動きが活発になってきたのです。リーダーの中には女性も含まれていました。また、ビジネスで儲けるだけでなく、コミュニティの中の特に貧しい人たちに配慮しようというリーダーもいたのです。こうしたポジティブな動きを広めていきたいと考えた私は、彼らのビジネスの成長を長期的な視点で支援するためには社会的投資が有効であると考え、ARUNを起ち上げることにしたのです。

夜明けと共に新しい社会を作っていく—ARUN

ARUNを起ち上げたのは2009年のことです。ARUNとはカンボジア語で「夜明け」という意味を持ちます。私達が支援していこうと考えていたカンボジアの起業家達が持つ、新しい社会を作っていこうという希望やエネルギーを、「夜明け」という言葉に重ね合わせて、この社名を付けました。

ARUNはアジアの社会起業家を投資で応援する社会的投資機関です。事業内容は、起業家の発掘、社会的企業への投資、ハンズオン支援、社会的インパクト評価、などです。その中で私達が大切にしているのは、社会的なインパクトを与えることができる事業、持続的なビジネスを成長させていける起業家を、きちんと見極めて投資をすることです。投資先としては、農村の





貧困問題や環境問題に取り組んでいる事業が多くなっています。教育、保健、衛生といった基本的なサービスをこれまで受けられなかった人達に届ける事業、あるいはそういったサービスへのアクセスに問題がある状態を改善する事業などがあります。また、農業や畜産といった生産活動の非効率的な部分を改善していく事業も支援しています。

ARUNの社会的投資活動

最近、ARUNが投資した企業を紹介したいと思います。この企業は、IoT技術を活用してインドの酪農セクターの課題を解決しようとしています。インドは、世界最大の酪農生産国で、2017年の世界の市場規模が約269億ドル、うちインドは73億ドルを占めています。しかし、牛一頭当たりの生産量は、他国に比べ圧倒的に低いのです。なぜでしょうか？

インドの生産者の多くは零細農家です。農業の傍ら、2〜4頭の牛を庭先で飼育し、搾乳した生乳を仲介人や集乳業者に販売して生計の足しにしています。農家にとって酪農収入は、副収入とはいえ非常に重要で、農家の自殺率との間に相関関係もあるといわれるほどです。しかし、その生産、流通方法には様々な課題を抱えています。この企業は、独自のIoT技術とサービスにより、零細農家と酪農事業者、消費者をつなぐサプライチェーンの問題を解決し、生乳から製品化されるまでの製造過程のロスを防ぎ、品質管理、買取り価格の適正化などを可能にするシステムを開発、販売、導入しています。これにより農家と業者の間の信頼性、透明性が高まり、生産性や品質向上を通して収入増に結びつく、農家と酪農セクター全体への大きなインパクトが期待されています。



起業直後に訪れた夫との闘病生活

2009年にARUNを起ち上げ、社会起

業家の支援に乗り出した私でしたが、私生活においては今後ビジネスを継続するべきかどうか、決断を迫ら



れる出来事が起きました。ARUNを起ち上げた翌年、夫ががんの宣告を受けたのです。1年生きられないかもしれないという、病気がかなり進行した状況から、夫の闘病生活が始まりました。

その時、私はARUNの代表を続けていてもよいのだろうか、仕事を辞めて夫を支えるべきなのではないかと、とても悩みました。当時ARUNはスタートしたばかりでビジネスモデルも確立しておらず、「社会的投資」という概念自体が十分に認知されていない状況の中で、社会的インパクトと経済的リターンを両立させる投資、という非常にチャレンジングな事業を進めようとしていたところでした。私には代表としての仕事と、夫の看病との両立が本当に可能なのか、想像できなかったのです。しかしその時、夫から「やってみたら」という一言をもらったことで、自分の事業も続けていくことにしました。

幸いにも、夫は治療が奏功して1年半後には復職することができました。そして、勤務先の出版社で「がんと就労」をテーマとした仕事に取り組むようになりました。自分自身の体調が悪い時にも、私の事業のことを心配し、応援してくれました。看病をしていた時期には、夫や私自身の職場の仲間達、友人など、本当にたくさんの方々に支えて頂きました。現在のARUNがあるのは、こうした周囲の人達の応援・支援があってこそで、とても感謝しています。

ターゲットをアジア全域に拡大

ARUNでは現在、カンボジアだけに留まらず、インドにおいても社会起業家に対する支援と投資を行っています。また、昨年にはコンペ形式のプログラムも始めました。これまでは、私達のネットワークや現地スタッフを通じて、投資先となり得るような事業を発掘していました。また、起業家から、直接、提案書が持ち込まれることもあり、それらを投資委員会で審査して投資先を決定していま



した。

昨年からは私が代表理事を務めている、認定NPO法人ARUN Seedで、アジア全体にターゲットを拡大して、ス

タートアップの社会起業家を支援していく方針を掲げ、社会起業家コンペティション「CSIチャレンジ」という新たな活動を展開しています。こちらでは、一定の応募期間を設けて、社会的企業の事業案を募集し、審査員によって事業を選定するスタイルをとっています。コンペ形式にすることで、より幅広く、良い投資先を発掘すると共に、社会起業家同士のコミュニティを形成し交流を深めていくことも目的としています。前回のコンペティションではアジアの10か国から、50社以上の応募があり、大きくネットワークが広がりました。

転換期となった今

ARUNにとって、現在は事業拡大に向けた大きなチャンスだと思っています。起業した頃は「社会的投資」という概念がほとんど知られていなかったのですが、それが徐々に認知されるようになった今、自分たちの事業をどのように次のステージに持っていったら良いのかを模索しています。より社会のためになるような事業展開につなげていくための大事な転換期だと考えています。「CSIチャレンジ」をはじめ、今までやったことのない新しいプログラムに、どんどんチャレンジしていきたいと思っています。

ネガティブだと思っているところに宝がある

私がこれまでの経験を通して言えることは、人は誰でも大きな可能性を持っていて、普段私達がネガティブなこととして捉えがちなのところにこそ、「宝」（可能性）が隠されているということです。発展途上国、という一見遅れているとみられる国も大きな可能性を持っています。彼らを支援するという仕事は、まだ見えていない可能性を一つ一つ丁寧に掘り起こしていく作業であると感じています。日本から見ると、発展途上国の貧しさに目が向きがちになりま

すが、そこにはビジネスを通じてより良い「未来」を創り出そうとしている多くの起業家がいることを、日本の皆さんにも知っていただきたいと思います。

途上国に比べると、日本は、ある意味で全てのものが「出来上がっている」状態だと思います。そういった環境では、なかなか「ネガティブに見えるものの中にポジティブなものがある」といってもピンとこないかもしれません。しかし、発展途上国でゼロから新しいものを生み出している状況を知ることで、日本人自身も「誰でも宝を持っている、良いものを生み出す力がある」ということに気付くことができるのではないかと思います。ARUNの事業を通して高い志を持ち行動する起業家を日本に紹介することで、逆に日本の人々が、気づきや勇気を与えられる機会を、もっと作っていきたいと考えています。

次世代へのメッセージ

私の好きな言葉の一つに「凡てのこと相働きて益となる」があります。出典は聖書にあるローマの信徒への手紙です。この世の中には良いことも悪いこともあり、私たちには理解できないような理不尽なこと、できれば避けて通りたい苦しみがあります。しかし、この言葉は、おそらく、私たちの想像を超えたところで苦しみにも意味があること、そして希望を持つことの力を教えてくれているのではないかと思います。

起業したいという志が与えられたなら、その志を大切に、失敗を恐れずに一歩踏み出してみてもいいのでしょうか。事業を起こして、続けて行く過程では、辛いことや失敗することもあると思います。しかし、そうした経験も含めて、全てが私たちの糧になると信じています。





村田 早耶香 さん

特定非営利活動法人かものはしプロジェクト
共同代表

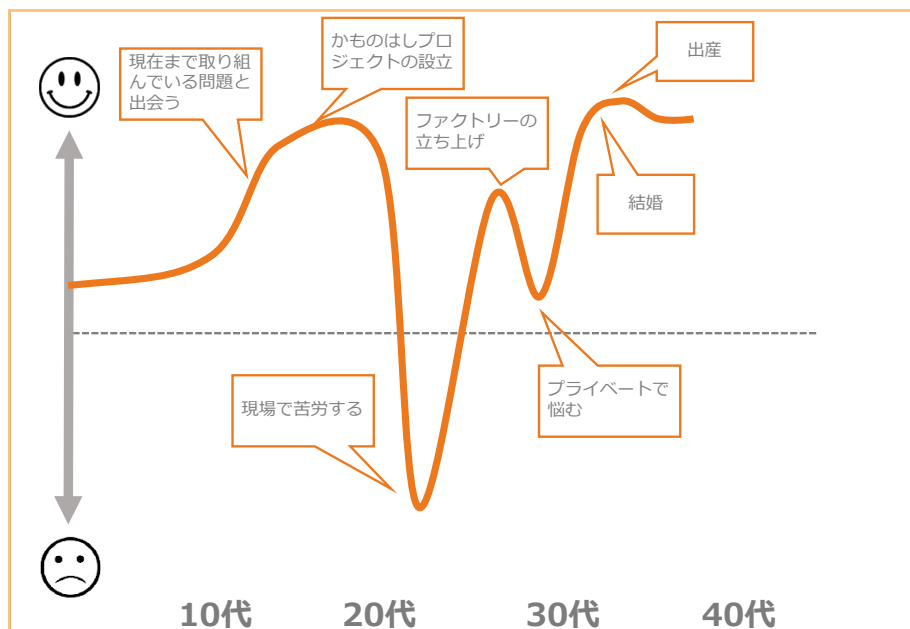
Profile

大学在学中の2001年、東南アジア訪問時に子どもが売られる問題の深刻さを知り、2002年二十歳の時に仲間と共にかものはしプロジェクトを創業。10歳未満の子どもまでもが被害にあっていたカンボジアで、児童買春などの子どもが売られる問題を防止する為、職業訓練と雇用により家庭の収入を向上させる雑貨工房を運営。また、加害者を取り締まるための警察訓練の支援も行う。現在はインドにも活動を広げている。2006年日経WOMAN主催「ウーマン・オブ・ザ・イヤー2006」リーダーシップ部門を史上最年少で受賞。2011年 社団法人日本看護協会とジョンソン・エンド・ジョンソン グループ日本法人各社主催、ヘルシー・ソサエティー賞を受賞し、皇太子殿下と謁見。2012年 全国日本商工会議所女性会連合会主催 第11回女性起業家大賞優秀賞受賞。

村田早耶香さんの人生ハイライト

1. かものはしプロジェクトの
2. 現場での苦労
3. コミュニティファクトリーの立ち上げ

私の人生 折れ線グラフ



会社情報

社名	特定非営利活動法人かものはしプロジェクト	業種 活動内容	認定NPO法人
住所	〒150-0012 東京都渋谷区広尾5-23-5 長谷部第一ビル402号室	URL	http://www.kamonohashi-project.net/
SNS 連絡先ほか	—		

児童買春の撲滅を志す

ごく普通の家庭環境に育ち、大学に入学した頃の頃は普通に一般企業に就職した後、家庭を持つものと漠然と考えていました。実際に母親が専業主婦だったこともあり、家庭を持つのは早い方がいいのだろうと考えていて、今のような立場で仕事をするのは全く頭にありませんでした。

そんな私が今の道に進むきっかけとなったのが、大学生の時に訪れたカンボジアで、人身売買による児童買春問題の実態を知ったことです。12歳の子どもが1万円という、当時私が来ていたワンピースと同じ値段で売り買いされているのを見て、「子どもが売られない世界を作る」という強い思いを持ちました。それを実現するために在学中に「かものはしプロジェクト」を立ち上げて、活動を開始しました。

就職か、NPO活動か？ ～人生の選択～

最初は学生団体としてやっていたので大きな苦労もなく、また、だんだんと多くの仲間が加わってくれました。社会人の方々からもサポートを受けられるようになり、当時学生であった自分とは違う「できる人達」が加わってくれることで、自分が実現したいことも案外早く形にできるのではないかという「わくわく」の中で過ごしていました。

しかし大学も4年生になると進路選択が迫ってきて、本当にこのままこれを仕事として続けていくのか、あるいは一度企業に就職するなどして「修行」した上で、改めて挑戦をするのか、選択肢が出てきたときに非常に迷いました。悩んだ末に、せっかく心血を注いで作ってきた組織からここで離れてしまうと、これまで一緒にやってきたような仲間は二度と得られないと思い、半ば「賭け」をする思いで就職活動をせずに、かものはしプロジェクトでの活動に専念することを決意したのです。

カンボジアにいざ飛び込む

日本での就職という道を選ばなかった私は、支援事業立ち上げのため大学卒業後、22歳の時にカンボジアに渡りました。しかし、ここからは想像もしていなかった苦労の連続でした。

カンボジアに渡った当初、貧困家庭から子どもが売られるのを防ぐため、子ども達への教育支援を考えました。そこで貧困層の子どもを受け入れてパソコン教室を始めたのです。当初10人ほどの生徒で始めた教室も、最終的には

3年間で120名程の卒業生を送り出すことができました。

しかし、カンボジアでも治安が一番良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てしまったり、住んでいる場所の近くで爆竹の音がすると思っていたらそれが銃声だったり、想定外の苦労がいろいろとありました。当時のカンボジア国内の状況は、22歳の外国人の女性が事業を立ち上げるには、かなり過酷なものだと思います。



子どもを「売らせないとりくみ」 ～コミュニティファクトリー経営～

かものはしプロジェクトでは、人身売買の根本的な解決のためには、「子どもを売らせないためのとりくみ」と「子どもを買わせないためのとりくみ」のふたつのアプローチが大切だと考えています。そのため現在、かものはしプロジェクトの事業のふたつの大きな柱として、売らせないためのとりくみとしてのコミュニティファクトリー経営と、買わせないためのとりくみとしての警察支援を実施していました。

売らせないための取り組みとして、当初は都市部でのパソコン教室からスタートしたのですが、被害者は農村の貧困層が多くを占めていることが徐々に分かってきたため、現在は農村での雑貨工場の経営をしています。この工房では、最貧困層の家庭の母親や女性を雇って雑貨を製作・販売しています。これらの売り上げで彼女達の収入を増やすことで、子どもがきちんと食事を摂り、教育を受け、貧困から脱するというサイクルを作ることを目指しています。

2016年3月からは「Susu（スースー）」というブランドを展開しています。カンボジアの名産でもある「いぐさ」を取り入れた雑貨のブランドで、世界遺産アンコールワットで有名な町、カンボジア・シェムリアップの工房で約60名の女性手作り



として働いています。ブランド名の「Susu」は友だちが何か新しいことにチャレンジしようとしているときや、自分自身を上げますときに、カンボジア人がかけあう温かい言葉に由来しています。

子どもを「買わせないとりくみ」 ～警察支援～

また、ある特定の地域で貧困が解消され売られてしまう子どもいなくなっても、買おうとする人がある限り、別の地域から子ども達が売られてきてしまうので、「需要」を減らすための活動を2016年まで実施していました。実施当初の一番の問題点は、子どもを雇っている売春宿や子どもを買春目的で買った人達が全く逮捕されていないことでした。大きな理由は警察官がそういった犯罪が起きていること自体を認識していなかったり、知っていても逮捕する能力が不足しているといったものでした。そうした警察の意識や能力を上げるため、警察を統括している内務省と共同で警察官向けのトレーニングに取り組んでいます。

こうした取り組みの成果は徐々に現れていて、逮捕の実績が上がってきたため海外から買春目的でやってくる客が減少し、子どもを働かせている売春宿自体も減ってきています。2000年前後では児童買春被害者の30%が18歳未満でしたが、2015年の調査では2%未満になったと言われています。新しい法律ができて加害者が逮捕されやすくなったこと、また経済成長も相まって貧困世帯が減ってきたことで、需要と供給の両方が減少し、カンボジアでは短期間で被害者を減らすことができたと言えます。

2012年からインドでも人身売買の被害者支援の活動を始めています。当時最も人身売買の状況がひどかった国がインドで、被害にあった人達が人生を取り戻すためのサポートを進めています。

活動から1年で直面した最大の挫折

カンボジアでの活動の立ち上げ時期にあたる最初の1年



ほどは、誘拐されそうになったり、空き巣に入られたりと、治安面も含めて非常に苦労が多い時期でした。そうした半ば心が折れてし

まいそうな時、私はもう一度自分自身の原点に帰ろうと思い、この活動をはじめのきっかけとなった児童買春被害者の保護施設を改めて訪れてみました。私が「こんな被害者を二度と出さないための活動をしよう」と決意した時に出会った被害者の少女にもう一度会おうと思ったのです。そうすれば情熱が復活するのではないかと考えていました。

そして実際にその施設を訪れてみると、私が出会った人身売買被害者の少女は施設から逃げ出してしまったのです。その少女は、自分が売春宿から保護されて施設に移ったことで、少女を売春宿に売った実の親が、売春宿の人間から殴られているという話をどこからか聞きつけて、自ら施設から逃げ出して売春宿に戻ったというのです。

その話を聞いた時、私はこの1年間何をやってきたのだろうと、非常に大きなショックを受けました。苦勞して事務所を立ち上げ、頑張ってきたものの、一番助けたいと思っていた少女の力に全くなっていなかったのではないかと思います。打ちのめされてしまいました。日々のストレスで気持ちが減入っているところに、この出来事が決定打となり、本当に気持ちが落ち込んでいた時期でした。

私を救ってくれた母親の言葉とパートナーの支え

ちょうどその時期は、都市部で始めたパソコン教室の事業だけでは本当の問題解決はできないということが分かってきて、農村で最貧困層に向けた雇用を創出していかなければいけないということを考え始めた時期でもありました。今後の方向性を巡って団体の中でも意見が割れて、非常に辛く悩んだ時期で、1週間くらい眠れない日が続くなどしました。

そのような状況の中、一番大変な時期を私が乗り越えられた理由の一つは家族、中でも母親の存在です。いろいろな出来事が重なって疲弊していた私を見て、母親が「そんなことはもうしないでいい、自分の大事な娘だから、ただ存在しているだけでいい」といった言葉をかけてくれたのです。その言葉を聞いたとき、ずっと肩の荷が下りた気持ちになりました。

二つ目にこの時期の私を支えてくれたものとしては、団体の立ち



上げ時からずっと一緒に働いてきたパートナー（共同代表者）の二人の存在がありました。共同代表である本木と青木は、いつも「問題はきっと解決できる」と考え、起業家的なマインドに溢れた二人で、自分自身もこの二人と一緒にあればいつか問題は解決できると思いながら活動をしていました。20歳の頃からずっと一緒に活動をしてきたこの二人は、今でもかけがえのないパートナーです。

“Ordinary people can change the world. You can change the world.”

立ち上げ時期の荒波を乗り越えて、これまで活動をしてる中で、私自身が「このようにありたい」と心に抱き続けてきた人物が、対人地雷禁止の国際キャンペーンをリードして、ノーベル平和賞も受賞したジョディ・ウィリアムズさんです。私は大学1年生の時、学校で来日した彼女の講演を聞く機会がありました。講演ではものすごくエネルギーのある人のように感じたのですが、彼女の話ではもともと非常に引っ込み思案で、人前に出て話をするのも苦手だったと言うのです。テレビの取材などでも、他人から無理やり背中を押されないと、カメラの前で話も出来ないような性格だった、と話していたことが印象に残っています。

もともと人前に出ることや、自らリーダーシップを取ることも嫌だったという普通の人々が、短期間で世界的な問題を解決していった事実に感銘を受けました。特にその方が外交官でも政治家でもない一介の民間人であったという点が当時の私の心に響きました。率直に彼女のような人物になりたいと思い、それ以来、彼女の言葉である“Ordinary people can change the world. You can change the world.”（「普通の人間でも世界は変えられる。あなたにも世界は変えられる」）という言葉は大切にしています。

母親としての「働き方」の工夫

学生時代から現在まで、かものしプロジェクトでの活動を約16年間続けてきましたが、一昨年に子どもが生まれて、初めて長い期間、団体の活動から離れるという経験をしました。他のメンバーに申し訳なく思ったり、自分が動く時間が減ることで寄附が減ってしまうのではないかと不安を感じたりもしましたが、子どもが生まれてからは働き方を変えざるを得ないと考えて、新たなチャレンジ

をしている状況です。

子どもが生まれるまでは、能力が足りない分は長く働くことでカバーすると思って仕事をしてきましたが、現在はそういう訳にはいきません。保育園には預けていますが、生活はだいぶ変わってきました。今は物理的に18時になったらとにかくオフィスを出ることに決めていて、仕事が終わらない時には夜子どもを寝かしつけてから自宅で仕事をするようにしています。時間に制限ができた分、自分がやるべきことと、そうでないことの優先順位付けが非常に大切だと感じています。

かものしプロジェクトのオフィスにも子どものいる職員が増えてきました。団体では在宅勤務を認めていますし、リモートワーク、テレワークも活用して、ワークライフバランスがかなり両立しやすい環境が整ってきたと思っています。フレックスタイム制をとっており、子どもがいる職員の中には朝8時から仕事を始めてに早めに帰宅する人もいれば、夜講演がある人は遅めに出勤したりしています。

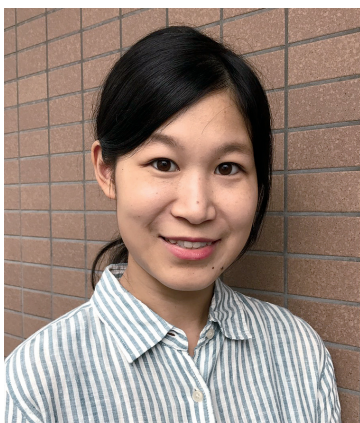
次世代へのメッセージ

「自分がこれまで知らなかった世界を知ることができる」ことこそが、日本から飛び出して海外というフィールドで活動することの面白さだと思います。私自身、日本国内だけで仕事をしていたら出会わないような人々や考え方にも出会うことができ、そうしたことを通じて人間としての幅が広がったと思っています。

私は大学生時代から就職することなく、現在の活動を続けていますが、そのためにすごく苦勞をしている部分もあります。学生の方々にアドバイスするならば、個人的には一度、「修行」のつもりで企業等に入り、いろいろなことを学び、訓練を受けた上で、自分のやりたいことを始めるというアプローチでも、決して遅くはないと思います。

一方で本当にやりたい、すぐにでも始めたいという思いを強く持てるテーマがあるのであれば、実際活動する中で必要なことを身に付けて行くこともできると思います。そのような強い思いを持った方であれば、今すぐにでもチャレンジして、失敗したり、傷ついたりする中で前に進んで行って欲しいと思います。





加藤 彩菜 さん

Borderless Link
副社長

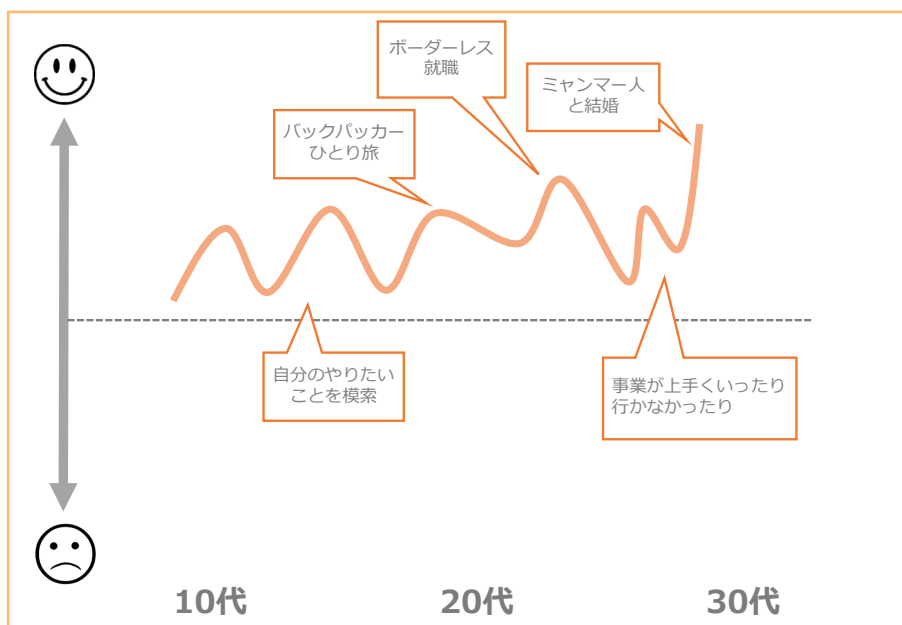
Profile

大学在学中に1年間休学をして発展途上国を旅する中で、貧困問題の解決に取り組むことを決意。帰国後、社会起業家を支援するプラットフォーム企業である株式会社ボーダレス・ジャパンに就職。入社後はミャンマーに渡り、農村地域における社会問題解決に取り組むBorderless Link社を起ち上げ、現在は副社長。

加藤彩菜さんの人生ハイライト

1. 発展途上国へバックパッカーひとり旅。NPOインターンや孤児院・小学校でボランティア。
2. ボーダレスジャパン就職。入社8ヶ月後、ミャンマーで起業。
3. ミャンマー人と結婚。育児と仕事の両立。

私の人生 折れ線グラフ



会社情報

社名	Borderless Link	業種 活動内容	流通、マイクロファイナンス、農業支援
住所	Home No.12, Nandawon Qrt. Part 1, Nyaungshwe Township, Southern Shan State, MYANMAR	URL	https://www.borderless-japan.com/social-business/borderlesslink/
SNS 連絡先ほか	—		

バックパッカーとして世界を巡る

学生の頃から発展途上国の社会に貢献できる仕事をしたいと考えていましたが、振り返ってみると、もっと幼い頃からそういった領域に興味を持ち始めていたように思います。子供の頃に、貧しい国々では自分と同じような小さな子供が満足に三度の食事を摂ることができず、幼くして病気で亡くなってしまうことも多いといった内容のドキュメンタリー番組を見た記憶があります。そういったこともあってか、小学校の卒業文集では「幸せとは何か」、「福祉とは何か」というテーマで作文を書いていた。

大学生になってからは、哲学を専攻しました。「自分が『善く』生きるとはどういうことなのか?」、「自分の善悪の判断の軸は何なのか?」を突き詰めた다고考えての選択でした。大学3年生の後半に入ると、多くの友人はどんどんと就職活動に邁進するようになってきます。そのような中、私自身は将来本当にやりたいことは何なのか、分からないままでした。そこで、幼い頃にテレビを通じて知り、ずっと心の片隅で気にかけていた発展途上国の子供達に実際に会ってみる必要があると考えました。そうした思いから、就職活動を途中で止め、大学を1年間休学して旅に出たのです。発展途上国の子供達を支援するといった仕事が、本当に自分が生涯をかけて進んでいきたい道なのかどうか、確認をするための旅でした。

“ソーシャルビジネス” との出会い

この旅の中では、東南アジア諸国やインドといった国々の孤児院や小学校を訪れて、NPOの職員と一緒に働いたり、教師のお手伝いをしてみたりと、実際に子供達と触れ合う機会を多く持ちました。そうした中で感じたのは、私のような大学生が一度ボランティアにやって来ただけでは、目の前の問題は根本的には解決されないといった事実でした。子供達と触れ合うこと自体は楽しかったのですが、問題を根本的に解決するためのアプローチを考える必要があると強く感じました。

日本に帰ってからも発展途上国の子供達を巡る問題を解決するためのアプローチはどうあるべきかを考え続けていました。当時の私の目からは、主要なNPO団体の活動は「資金集め」のための広報活動に重きが置かれているように思えました。もちろん、教育や福祉を充実させるためには資金が必要であり、広報も重要な活動ではあるのですが、私個人としては寄付だけに頼ることなく、事業/ビジネスとして継続性を持った仕組みを作ること、発展途上国の子供達を支援していきたいと考えていました。

そうした時に出会ったのが“ソーシャルビジネス”という考え方です。ビジネスとして利益を生み、それを社会問題の解決に還元していくというアプローチは、まさに私が思い描いていたものでした。その時から私はソーシャルビジネスに関する勉強を始め、大学卒業後の進路もソーシャルビジネスを展開している「株式会社ボーダレス・ジャパン」の一本に絞り込んで就職活動をし、そこに入社することになりました。

ミャンマーでの活動をスタート

大学時代の旅の中で最も長く滞在したのはインドで、半年くらいはそこで様々な場所を見て回りました。そうしたこともあり、ボーダレス・ジャパンに入社後、最初に事業を始めるのはインドが良いかと漠然と考えていました。しかし、当時偶然、ミャンマーでの活動で苦勞をしていたメンバーがいて、ひとまず私はそのサポートに入りたいというお話があり、そこから私のミャンマーでの活動がスタートしたのです。当初はミャンマーで農村支援の形を確立して、それを将来的にはインドをはじめとする、他の国々も横展開していければと考えていました。ただその後、ミャンマー人である夫と結婚し、子供も持ったことで、現在はミャンマーに腰を据えて活動していきたいと考えています。

ボーダレス・ジャパンは社会起業家のためのプラットフォームのため、メンバーは世界各地で様々な事業を立ち上げて、発展途上国における問題解決に向けた活動をしています。私自身も入社1年目の時に、現地でBorderless Link社を立ち上げ、現在は副社長としてミャンマーを拠点に活動をしています。Borderless Linkはミャンマーにおいて独立して事業運営を行っています。ボーダレス・ジャパンのグループ会社という位置付けとなるため、経営管理上の報告などはボーダレス・ジャパンに対して行っています。

Borderless Linkの三本柱

私がミャンマーで展開している事業の三本柱は「マイクロ・フランチャイズ」、「マイクロ・ファイナンス」、「有機農業支援」です。

ミャンマーに限らず、発展途上国における問題の一つとして、僻地における物流・交通網が未発達であることが挙げられます。物流網が十分でないために必要



な物資が手に入らなかったり、交通網が未熟なため病気になるっても医療体制の整った病院にアクセスできない、あるいは学校に通うことが難しいといった状況は、発展途上国において多くみられます。こうした問題に対処するために、**Borderless Link**では僻地の村々でフランチャイズ形式の商店を開き、生活用品や農業用資材を届ける事業を行っています。これら一本目の柱の「マイクロ・フランチャイズ」です。日本で言うところのコンビニエンスストアのようなものですが、僻地の貧困層の人達が、貧困の連鎖から抜け出すためには、必要なモノやサービスへのアクセスを確保することが必須であり、重要なインフラになると考えています。現在では農村部を中心に20拠点以上を展開しています。

また、二本目の柱である「マイクロ・ファイナンス」は、物流の事業を行う中で、村の人達から「自分達は新たに農業を始めようと思ってもその『元手』がない」といった声をよく聞いていたので、そこに対する支援も行うべきだと考えてスタートをしたものです。

三本目の柱は有機農業支援です。私達の活動エリアの中には、農業汚染地域と呼ばれている地域があります。外国から輸入された農薬を、パッケージの注意書きが読めないために用法容量などを守らず適当に使用したことで、土壌が汚染されてしまっているのです。それによって、健康被害が出たり、年々農産物の収穫量が減るなど深刻な問題となっています。このような状況を見て、私達のメンバーの中にいた有機農業の専門家達が中心となって、過度に農薬に依存しない有機農業支援の活動を始めました。現在は有機肥料の販売と有機農法の指導を行っています。

ミャンマー社会に溶け込んで

ミャンマーでは仏教の思想が根付いているためか、嘘をついたり人をだましたりということが比較的少なく、活動のしやすい国だと感じています。学生時代の旅の間にボランティア活動をしたいいくつかの国々においては、同じ組織のスタッフのことを信じられない、あるいはお客さんのことを信じられないといった状況があったことも事実です。スタッフが組織のお金を持って逃げてしまうといった事件も時々起きていました。一方、ミャンマーではそういったことがないので、事業に100%集中することができます。私達が現地の人達と同じ気持ちで頑張っていくという姿勢を示せば、比較的信頼関係を築きやすいので、結果的に事業に集中できる環境になっています。

現在、スタッフは6名で日本人は私ひとりだけですが、い

つもスタッフを含めた周りの人達に助けをもらいながら、事業を進めています。しかしこれまでに、2名のスタッフが私の責任で辞めてしまったことがありました。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のですが、私自身にそういった点への配慮が足りず、結果的に大切なスタッフが会社を去るという事態になったのです。文化や慣習が異なる外国で、組織をマネジメントするのは本当に難しいことですが、ミャンマー人である夫も含め、いつも周囲の人達に「ミャンマーで上手く進めるにはどうすればいい？」と聞きながら、事業に取り組んでいます。

母親としてミャンマーでの子育て

2015年に**Borderless Link**を立ち上げて活動を開始し、常に仕事中心の生活を送ってきました。いわゆる「プライベート」はなく、仕事が生きていいといった生活でしたが、昨年子供が生まれてからは、その意識が少し変わったと思います。

現在1歳の娘を抱えて事業を進めて行く難しさは、常々感じています。今は自分ができる限りのことをやるしかないと割り切って仕事と子育ての両立を図っています。仕事中はベビーシッターを頼んで仕事に集中していますが、仕事が終わればそこでパッと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ます。

母親になって、村で出会うお母さん達の気持ち少し分かるようになってきました。娘を村に連れて行くこともありませんが、ミャンマーの人達は本当に子供が好きで、とても可愛がってくれます。会社には男性スタッフしかいませんが、彼らが私の娘をあやしてくれたり、近所の子供達が遊んでくれることもあります。そういった面ではとても子育てをしやすいですし、助けをもらうことも多いです。

社会起業家とのネットワークを活かす

先ほどもお話しした通り、ミャンマーでの活動を通じて、



周囲のサポートを受けることは非常に大切だということを実感しています。そういった意味で、社会起業家のプラットフォームであるボーダレス・ジャパンのネットワークは貴重な場になっています。ミャンマーでは、現地の日本人の99%はヤンゴンにいられていて、私が主に活動している農村地域にはほとんど日本人はいない状況です。そのため現地で他の日本人社会起業家と繋がりを持つのは難しい状況です。そうした中で、ボーダレス・ジャパンでは定期的に所属している社会起業家が集まっての情報交換の機会を持っています。そうした場では他の国々や団体での成功事例・ノウハウを共有してもらったり、お互いに悩み相談をしたりと、普段ネットワークの限られた中で事業を進めている私にとって、学びの場になっています。一方で、グループ会社であるBorderless Link事業の最終決定権がボーダレス・ジャパンにあり、現地の農家を助けたいBorderless Linkの方針と度々食い違う部分があることも事実です。そういった葛藤もありますが、本質的な「本当にミャンマーの貧困問題解決になること」をやっていきたいと思っています。

発展途上国にソーシャルビジネスを根付かせるために

現在の事業の三本柱のうち、「マイクロ・フランチャイズ」に関わる物流網の整備に関しては、現在ミャンマー政府も非常に力を入れています。農村部と都市部の間のアクセスも急速に改善しているため、今後農村部においても必要なモノやサービスが浸透してくのではないかと考えています。そのため、中長期的には「マイクロ・フランチャイズ」よりも、「有機農業支援」の方に力点を置いていこうと考えているところです。先ほどの農業汚染の問題を含め、ミャンマーにおける農業は「発展のひずみ」が一番に現れてしまっている領域であり、今後、Borderless Linkの問題解決力を発揮していくべきポイントだと考えています。

そうした中で特に難しさを感じているのは、ミャンマーの人達にとって比較的に新しい考え方であるソーシャルビジネスという存在を、いかに理解してもらい協力を得るかという点です。ミャンマーの農村部では国連やNPOによる支援が多く入っているため、それらは「援助をしてくれる団体/人々」という形で認知されています。一方、ビジネスという面では農村部においても中国資本を中心に進出が進んでいるので、「お金儲けをしている団体/人々」という形で理解されています。その中間にある私達ソーシャルビジネスに対しては、未だに「いったい何者なのか？」と

いう意識が強いように思います。これまでも農村部を訪れた時には、あなた達はお金（援助）をくれるのか、お金儲けをするために来たのか、という質問を頻繁に受けてきました。



その度に、私達は社会の問題解決をするために、私達自身もお金を稼いで持続可能な存在にならなければならないし、あなた達にも自立して生活の質を向上させられるだけのお金を稼げるようになって欲しい、ということを丁寧に説明してきました。活動への協力を得るためには、何事も包み隠さず、誠実にコミュニケーションしていくことが最も重要だと考えています。

次世代へのメッセージ

将来起業をしたいと考えていて、やりたいことも既に決まっているのであれば、すぐに取り組んでみるのが良いのではないのでしょうか。社会人経験を積んでから起業するという考え方もありますが、私個人としては社会人として企業などで働いているうちに、やりたいことが遠のいてしまうのではないかと感じています。時間が経つと環境も変わりますし、自分の中の「熱量」も変わってくるのではないのでしょうか。まずは飛び込んでみて、社会人として必要なことは取り組みながら学んでいけばいいと思います。私は新卒でボーダレス・ジャパンという企業に入りましたが、今振り返ってみれば、なんとなく企業に入ることによって時間を無駄にしたり、様々な制約に苦しむよりも、自分で道を切り拓いていくのが一番後悔しない生き方だと思います。

私自身はこれからも、「自分の欲しい未来は自分で作っていく」という気持ちを持って取り組んでいきたいと思っています。行動をすれば必ず世界が広がります。何事も「案ずるより産むが易し」で、実際行動に移してみると「案外自分でもできる」という発見も多いはず。どんな困難に直面しても、自分の人生を歩んでいくんだという覚悟を持てば、道は開けると思います。





ラドクリフ 小林 敦子 さん

Small Forest オーナー／ワインメーカー

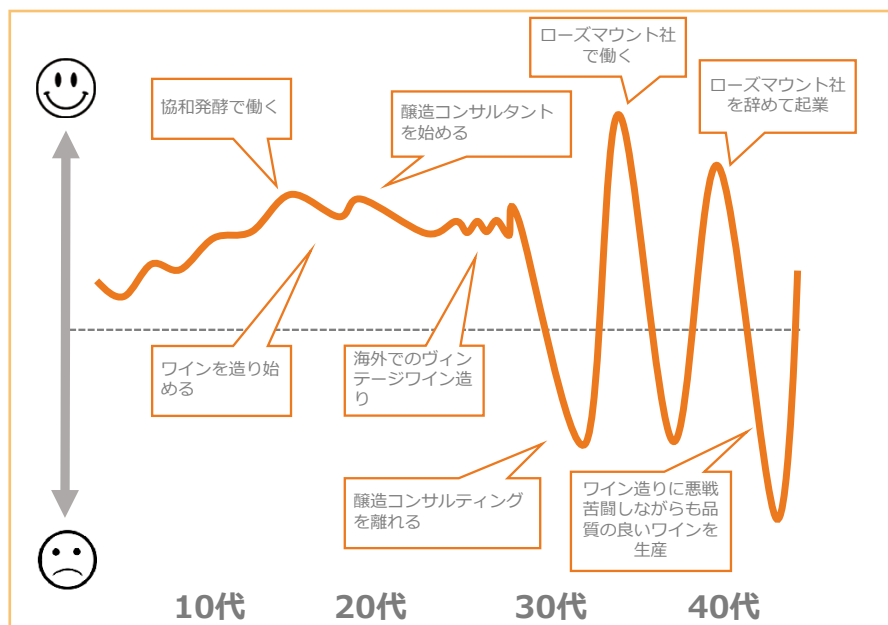
Profile

農業大学時代に出会った日本酒に惹かれ、醸造に興味を持つ。卒業後、協和発酵（現 協和発酵キリン株式会社）に就職し、商品の品質管理や分析に従事。友人が経営している栃木県のワイナリーに転職したことを機に、ワイン醸造家としての道を歩み始める。その後、醸造コンサルティング会社の起ち上げ、フランス、オーストラリアでのヴィンテージワイン造りの修行を経て、オーストラリアの大手酒造メーカーであるローズマウント社に7年間勤務。2013年にオーストラリア・アッパーハンターバレーにおいて自らのワイナリーである「スモール・フォレスト」を起ち上げた。

ラドクリフ 小林敦子さんの人生ハイライト

1. ワイン造りを始めた
2. オーストラリアに残ることを決めた
3. Small Forestを起ち上げた

私の人生 折れ線グラフ



会社情報

社名	Small Forest	業種 活動内容	ワイナリー
住所	5052 Jerrys Plains Road Denman, NSW 2328	URL	http://smallforest.com.au/
SNS 連絡先ほか	フェイスブック：Small Forest by Atsuko インスタグラム：small_forest_by_atsuko ツイッター：@smallforest_by	https://www.facebook.com/SmallForestbyAtsuko/ https://www.instagram.com/small_forest_by_atsuko/ https://twitter.com/smallforest_by	

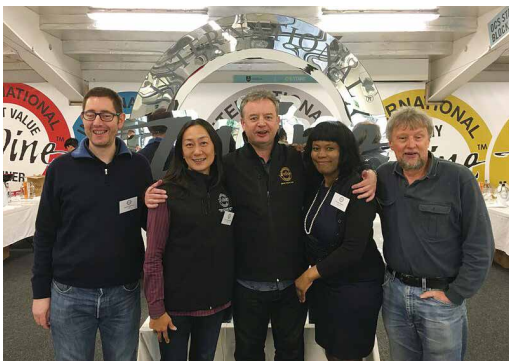
「醸造」の道を志す

私は現在、オーストラリアのアップーハンターバレーと呼ばれる地域で、小さなワイナリーを経営しています。しかし、幼い頃も社会人になってからも、自分の会社を持ちたいという気持ちが強くあったわけではありませんでした。学生時代に農業大学で学んでいた私は、何となく、「生物学的なアプローチ」ができる領域や、「伝統のあるもの」に興味を持つ傾向がありました。そうした中で、日本において長い伝統があり、米と水を原料に、発酵という生物学的作用で生み出される日本酒に対して、自然と深い関心を抱くようになったのです。

大学卒業後は日本酒醸造の道に進みたいと考えましたが、当時の日本酒業界は今よりもずっと保守的で、女性がその道に進むのは非常に難しいのが実態でした。いろいろと悩んだ末、それでも醸造に携わる仕事をしたかったので、日本酒の醸造の経験ができる協和発酵に就職しました。そこで本当は研究開発部門である酒類研究室に入りたいかったのですが希望が通らず、商品の品質管理や分析を行う部署に配属となり、様々な分析業務にあたっていました。

「日本発の女性ワイン醸造家」

初めての就職先での分析業務の経験は、その後の仕事にとても役に立ちましたし、仕事も充実していたのですが、希望の部署に行けなかったことが心残りでした。そのような中、当時ちょうど日本でワイナリーを営んでいた友人が規模を拡大するため、一緒にやっていく仲間を探していたこともあり、栃木県のワイナリー、ココ・ファームに転職をしました。ここで私は、同じ醸造によって産み出されるワイン造りに本格的に携わるようになったのです。当時はワインの世界においても、まだまだ女性の存在は小さかったこともあり、私は次第に「日本初の女性ワイン醸造家」としてメディアなどで取り上げられるようになりました。しかし、女性であるという外面にばかり注目が集まり、仕事の中身を見てもらえないことに関しては、理解に苦しみ



ましたし、フラストレーションを感じていたことも事実です。

転職して3年後、同業の友人達と「業界を変えていこう!」という話で盛り上がったことをきっかけに、一緒に醸造コンサルティングを行う会社を立ち上げたのです。醸造コンサルティングという仕事は世界的にはよく知られており、より良いワイン造りのために現場でのアドバイス提供を行うのが主な仕事です。私達の場合は、ワイン造りのための機器選定やテストラン、新しいワイナリーの立ち上げの支援なども行っていました。

しかし当時、日本では私達が先駆けであったこともあり、周囲にはなかなか理解してもらえませんでした。私達もその頃はまだまだ若かったこと、あるいは「女性だから」という理由もあり、顧客にもまともに相手をしてもらえないようなこともありました。コンサルタントという立場で日本のワイン業界を変えたいと思って始めた仕事でしたが、その道は険しいものでした。

フランスでのワイン造り修行

そうしたこともあり、もっと自分の視野を広げ、経験や知識を深めていく必要性を感じたことから、ワインの本場ヨーロッパで修行をしたいと思うようになりました。そして、周囲の知り合いに相談した結果、取引先のワイナリーを紹介してもらったことをきっかけに、1990年にフランスに渡り、海外でのワイン造りの修行をスタートしたのです。修行先としてフランスを選んだのは、尊敬する醸造家から、せっかく行くなら「あの底抜けに明るいワイン造りを見てきたら良いと思う」と言われてフランスのボジョレーに行きました。

フランスでの修行中は、ワイン造りの技術はもちろんですが、それ以外にもっと大切なことがあることを学ぶことができました。それは、ワインはフランスの人々の生活の一部に溶け込んでいること一だからこそ、子供を育てるのと同じように、愛情をかけて造ることで飲み手にもその想いが伝わるということです。

オーストラリアへの移住と新しい出会い

フランスでの修行を終え、一旦は日本のワインコンサルティング会社に戻った私でしたが、更に海外でのワイン造りを経験したいと思いから、今度はオーストラリアでヴィンテージワイン造りのスタッフとして働きました。オーストラリアを選んだのは、ワイン造りに関して世界の先端を行っており、これまで経験してきた国とは季節が逆だからです。オーストラリアでは、1995、1996、1997、1999年の計4回、ワイン造りの季節に現地に渡り、経験を積み

ました。

そうした中、**1999年**、私のもとにオーストラリアのローズマウント社から入社のお誘いがあったのです。同社はオーストラリアでは業界を代表するワインの製造会社です。突然のことに、私は驚くと同時に、やっていけるかどうかという不安の方が大きかったですが、貴重な経験を機会であると考え、そのオファーを受けることにしました。当初は1年間のオーストラリア研修という形をとって、コンサルティング会社には籍を残したまま、ローズマウント社で働くことにしたのです。

しかし、実際にローズマウント社での勤務が始まると、ずっとこの会社で働きたいという気持ちが徐々に強くなっていきました。同社はとにかく規模が大きく、日本のワイナリーでは経験できないスケールの仕事に携わることができましたし、**300人**を超える従業員とチーム一丸となってワインを造ることの楽しさを覚えたのです。しかし、日本で仲間と始めた醸造コンサルティングの仕事もあったため、引き続き日本を拠点に頑張るか、本格的にオーストラリアに拠点を移して新しいチャレンジをするか、二つの選択肢の間で非常に迷いました。結果的には日本の会社には戻らないという決断をして、同社で7年間働きました。勤務年数が長くなるにつれて、責任のある仕事を任されるようにもなり、そのことは私にとって大きな自信につながりました。

日本の仲間と始めたコンサルティング会社を辞めてしまったことで、日本で帰れる場所がなくなってしまうしたが、「何かあっても戻る場所はない」という覚悟を持った決断でした。しかし、ローズマウント社で学んだことは大変多く、今振り返ると良い決断だったと思います。

アップパーハンターバレーで自らのワイナリーを起ち上げ

当時、ローズマウント社の拠点があった「アップパーハンターバレー」と言えば、オーストラリアでは誰が聞いても分かるくらい有名なワインの産地でした。しかし、ローズマウント社が、**2001年**に他社と合併したことで、アップパーハンターバレーから撤退をしてしまったのです。それに伴い、関係会社やブドウ栽培農家も大きな打撃を受けました。ローズマウント社の撤退を皮切りに、その後、他の数社も撤退や閉鎖を余儀なくされました。最盛期にはこの地域でワイン造りを行っていたのは8社程ありましたが、現在では私のワイナリーも含めて3社程になっています。撤退するワイナリーの土地を買い上げて、この地域の新たな

な地主になったのは、オーストラリアの鉱山会社でした。この辺りは昔から石炭が採れる地域ですので、この鉱山会社も新たな炭田を開発するためワイナリーの跡地を取得したのです。この鉱山会社は景観や環境への影響を考慮して、大規模な「露天掘り」ではなく「地下掘り」での炭田開発を検討していましたが、環境への影響調査、地元住民や産業との調整といった課題があり、まだ開発のための免許が下りるのを待っている段階でした。この会社が検討しているのは「地下掘り」ですので、当然その地表にある、元ワイナリーであった土地は何らかの形で活用が可能ということになります。そうした事情で、ある日、この鉱山会社から私のところに、ワイナリー起ち上げてみないかという話がやって来たのです。

最初にこのお話をいただいた時は大変驚きました。しかし同時に、たくさんの学びをくれたアップパーハンターバレー地域、そしてローズマウント社での7年間を振り返ると、この場所から何か発信していかなければ、という使命感も感じました。そこでこのオファーを受けて、自分のワイナリーを起ち上げることを決意したのです。

丁寧、誠実にワイン造りと向き合う

ローズマウント社を退社した後、更に別の会社でのワイン造りや、日本に一時帰国して日本酒造りなどの経験を積んでいた私でしたが、その鉱山会社からのオファーを受け、**2013年**暮れに自身のワイナリーである「スモール・フォレスト」を起ち上げました。社名は私の旧姓である「小林」に由来しています。当初は前のオーナーが土地を売却して残していっ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、起ち上げることができました。しかし、初年度は肝心なブドウが収穫直前に、山火事を広げなくするために行った焚火の煙害により汚染されてしまったため、オレンジ地方（シドニーから車で西に4時間のところにあるワインの産地）のブドウを購入してワイン造りをスタートしたのです。この時に仕入れたブドウの質がとても高かったこともあり、以後、私の畑でブドウが育たなかった際の仕入れ先として、今でもその農家とは良い関係を保っています。

私のワイナリーでは、ブランド名を会社名に自分のファーストネーム（Atsuko）を加えた「Small Forest by Atsuko」とし、少量ですが質の高いワイン造りを心がけています。ワイン造りをしていて感じることは、生産の過程で少しでも雑な扱いをすると、それが味の質という形で必ず跳ね返ってくるということです。そのため常に丁寧に、

誠実にワイン造りと向き合うことが大切だと思っています。

私にとって働くモチベーションは、お客様からもらう「美味しい」の一言に尽きます。複雑な言葉でワインの味を表現する人もいますが、それよりも心の底から素直に出る言葉がとてうれしいのです。私のワイナリーは小規模なものですので、お客さんとの距離が近く、本当に美味しいと思ってくれている人からは、それが伝わってきます。

一方で、ワイン造りは品質の高いブドウを育てくれる土地に根差した産業でもあります。その意味で、アッパーハンターバレーという土地の歴史を踏まえて、この地方から質の高いワインを生産し続けるという使命感も持ってワイン造りに取り組んでいます。

“By Atsuko” の本当の意味

現在のワイナリーを起ち上げた頃、私は周囲から、「彼女は本当に美味しいワインが造れるのだろうか？」という疑問の目で見られているのではないかという不安を常に感じていました。自分自身でも、これまで勤めていた大手企業とは全く異なる、限られた設備と環境の下で、どこまで納得のいくワインを造れるのかという不安を抱えてのスタートでした。

それでも常に丁寧・誠実を心がけ、「いいもの」を造ってきたつもりです。しかし、いくら自分のワインに自信があったとしても、最終的に判断をするのは消費者ですし、その判断の基準は「品質」であり、「味」でしかないのです。ローズマウント社でのワイン造りにおいても当然、「品質」や「味」で評価をされる訳ですが、ローズマウント社に限らず既存のワイナリーには、これまでの実績や、ネームバリュー、あるいはそれまでに培ってきた「スタイル」というものがあります。私の場合、そうした「スタイル」が全くないところからスタートしたため、それをどのように作り上げていくかは常に課題でした。しかし、4期に渡りワイン造りを続けてくる中で、何となくですが自分の進む方向性ができ始めてきたと思っています。

これからも「品質」と「味」で評価される厳しいワイン造りの世界において、「By Atsuko」という自らの名を冠したブランドを背負いながら、ワイナリーの「スタイル」を確立していきたいと考えています。それと同時に、私達のワイン造りを支えてくれる地元の人達に対する還元や、プロモーション活動にも取り組んでいきたいと思っています。

次世代へのメッセージ

私が現在の事業を始めるということを、日本にいる古くからの友人に話した時、彼からは「アッチャーンね、絶対に

他人の言うことを聞きちゃだめだよ」と言われたことがあります。その時はあまり真剣に聞いてはいなかったのですが、その話の意味は実際に事業を始めてから実感をするようになりました。事業を行っていると、時々失敗をすることもあります。しかもそうした失敗の中には、自分自身のミスが引き金になったものだけではなく、他の人に頼んだ仕事が上手くいかなかったこと、あるいは他の人とした約束が果たされなかったことが原因になっていることも多々あるのです。そしてこうした失敗というのは、だれのせいにすることもできません。ですから、事業をやっていく立場にある以上、自分自身で「100%これだ」と思える選択をしなければいけませんし、その選択をした以上は、その結果について自分で全ての責任を負う必要があります。そうしたことをその友人はアドバイスしてくれたのだと思います。

仕事の厳しさはワイン業界に限らず、どの業界でも変わりはないと思います。しかも、どのような世界においても、先のことを明確に見通せることは少なく、やってみなければ分からないことだらけです。私はいつも選択を迫られた時は、学ぶことが多いと思われる道を選びました。当然ながら、そちらの方が難易度も高いですし、時には「こんな大変な事になるとは思わなかった」と痛感することもあります。しかし、後から考えてみるとその方が、断然、自分のためになっている経験が多かったように思います。

私のこれまでの経験から言えるのは、人間は時には自分を「窮地」に追い込まなければいけないということです。中には最初からきちんと計画を立てて物事を成し遂げられる人もいますが、私の場合には元々が「怠け者」なので、やらざるを得ない状況に自分を持っていくことで、自分の中に推進力を生み出すことが大切だと思っています。最初は「こんなことはとてもできない」と思えるような環境に身を置いてみて、「頑張ってみたら何とかできた」という体験を積み重ねていくことが、自信につながるのではないのでしょうか。





青木 薫さん

ブータン日本語学校
校長

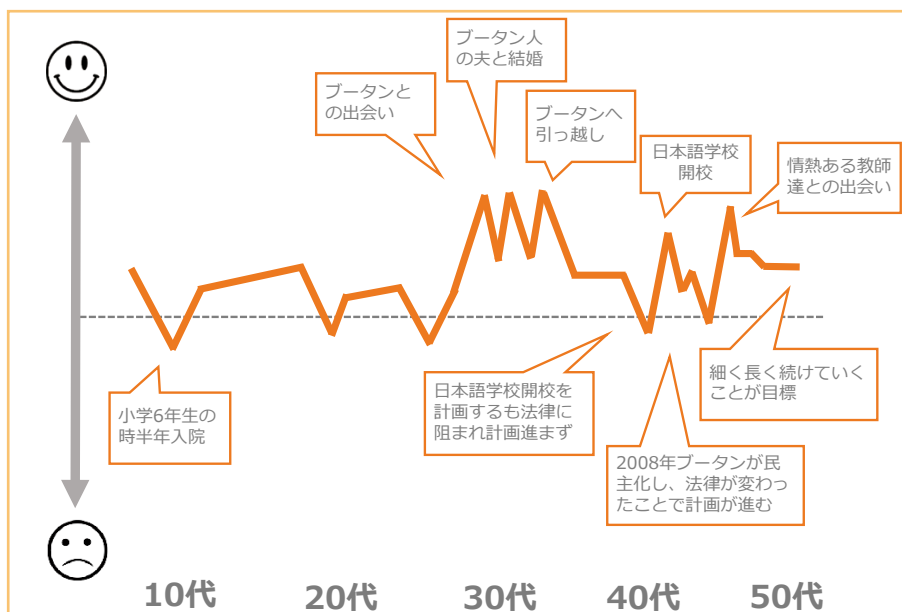
Profile

広島県出身。美術大学を卒業後、東京で企画デザインの会社に勤務。その後、看護学校に入学し直し、看護師となる。1992年に初めてブータンを訪問、看護師として東京の病院勤務を経て、2000年にブータン人の夫と共に旅行会社、シデ・ブータン・ツアー・アンド・トレックを起ち上げ、2011年4月にブータン日本語学校を開校、現在校長を務める。

青木薫さんの人生ハイライト

1. 「ブータン」との出会い
2. サポートしてくれるスタッフに恵まれる
3. ブータン日本語学校の開校と成長

私の人生 折れ線グラフ



会社情報

社名	ブータン日本語学校	業種 活動内容	教育
住所	—	URL	—
SNS 連絡先ほか	—		

「何かが違う」と感じたバブル時代

広島の外郊都市に生まれた私は、もともと英語がとても苦手で、将来海外に移住するとは思っていませんでした。美術大学を出て、東京で企画デザインの会社に就職して仕事をしていたが、当時はバブルの時代ということもあり、3,000円位するランチを普通に食べられるような時代でした。

不自由のない生活を送りながら毎日楽しく過ごしていた反面、自分の中で「何かが違う」と感じる部分もありました。バブルの恩恵を受けて、時代の波に流されてなんとなく生きていた自分に気がつき、このままでは将来ダメになってしまうのではないかと焦る自分との間に葛藤があったのです。今の生活が果たして本当に自分が望んでいるものなのか、もっと他にやりたい事、やるべき事があるのではないかと模索をする日々を過ごしました。

そうした中、ある時ふと、自分が本当にやりたい仕事は「困っている人を手伝えること」なのではないかと思うようになったのです。元々、人とコミュニケーションを取ることが好きだったので、人助けができて、かつ人とも密に接することができる、看護師の仕事を目指すことにしました。そう思い立った私は、企画デザインの会社を退職、看護学校に入学し直すことにしました。

ブータンとの出会い

看護学校を卒業、国家試験に合格して、晴れて看護師免許を取得した私は、東京の病院で勤務しました。私の勤務病棟は神経内科で、先天性の疾患を持つ患者さん達の病棟でした。小脳変性症や筋萎縮側索硬化症、パーキンソン氏病といった、いわゆる難病の患者さん達は、一日一日、運動能力が落ちていき自分でできることが少なくなっていく。そういう人達の日常を支える仕事は、決して簡単ではありませんでした。首から下の体は動かないが、感覚だけは鋭敏に残っている患者さんの介護は特に大変で、精神的にもきついものでした。しかし、実際に一番つらいのは患者さんだったのです。この病棟での体験は、現在も私の仕事の上での考え方の基盤となっています。相手がどう感じているのか、自分の視点でなく、相手側の視点で物事を考えてみるという姿勢は、異文化の中で働く上では非常に大切です。

そんな看護師として働いていた私が、現在ブータンに住んでいるのは、当時観光で訪れたブータンで、夫と知り合ったからです。初めて訪れたブータンの印象は「緑豊かでなんと不思議な国」というものでした。しかし、なぜか同時に、ここに住んでみたい、ここで働いてみたいと思ったのです。その後、東京での勤務中に看護師として高山病学会に出席した際に会ったブータンの医師から、日本の看護師免許でもブータンで仕事ができるという話を聞き、ブータンで働きたいという気持ちが更に強くなりました。そして、二人で話し合った結果、私がブータンに移住することにしました。

夫と日本人向け旅行代理店を起ち上げ

移住後、半年ほどした頃、当時ブータンで旅行ガイドの仕事をしていた夫が、自分の旅行会社を始めたいと言いつたのです。夫は元々、日本語を勉強しており、日本語力を生かしてブータン国内で通訳や翻訳の仕事も請け負っておりしていました。そうしたことから、ブータンにやって来る日本人旅行者のサポート業務をしたいという思いを持っていたのです。

私も、日本の看護師生活を支えてくれた夫の希望ならばと思い、また日本人としてできることもあるのではないかと考え、2000年に二人で、シデ・ブータン・ツアー・アンド・トレックという旅行代理店を起ち上げました。旅行代理店を始めた当時は、まだブータンという国は世界にさほど知られておらず、観光客にとっては近づきにくい国でした。しかしその後、近代化や民主化に伴い、徐々に観光振興にも力を入れるようになりました。海外からの観光客には1日あたり200～290ドル程度の公定料金を定め、旅行者にはガイド付きで旅行してもらうといった条件付きながら、少しずつ旅行者を受け入れるようになったのです。そういった国の政策に合わせて、私達も日本からの旅行者のサポート業務として、ビザ発給代行や国内ガイドの手配などを行っていました。

若者に「選択肢」を ～日本語学校開校～

夫と二人三脚で旅行代理店の業務を行いながら、私は別の領域にもビジネスを拡大できないかと考えていました。その時に考えついたのが、ブータンで初めての日本語学校

というアイデアでした。私の夫は日本語が話せたことで、ガイドとして仕事の幅が広がり、自分の旅行代理店を起業することができました。そのような夫の例は、これからのブータンの若者にとってロールモデルになるのではないかと思います。

当時私がそのように思ったのは、以前にブータンの教育システムにおける選択肢が少なさを知りショックを受けていて、何とかそうした現状を変えたいと考えていたからです。そもそもブータンでは日本と比べて教育の格差が大きく、家庭の事情で満足な教育を受けられない子供達が大勢います。また、たとうまく教育システムに乗ったとしても、上の学校に進学ができなかった学生には浪人という道はなく、その時点で教育システムからもドロップアウトしてしまいます。

そのような実態を見たことで、私は日本語学校での若者達への教育を通じて、少しでも彼らに将来の選択肢を増やしていきたいと考え、2010年に「ブータン日本語学校」を開校しました。開校にあたっては銀行からの融資を利用しました。ただし、ブータンでは外国人の起業は認められていませんので、実際に学校を運営しているのは私自身ですが、形式上、融資は夫の名義で受けることになりました。私達の学校では、若者達の選択肢を増やすということに加え、小さい頃から満足のいく教育を受けられなかった若者達への支援もミッションの一つと考えていることから、入学には敢えて条件を付けずにしています。たとえ入学時点で全く文字が読めなくとも、ゼロからサポートをするようにしています。

ブータン社会の変容と私達の役割

日本語学校を始めた当初は、周囲の人々から、なぜわざわざブータンの人々に日本語を教える必要があるのかと、ネガティブに捉えられることも少なくありませんでした。多くの外国人にとって、ブータンという国は、エキゾチックかつミステリアスなシャングリラ（理想郷）なのです。そのようなブータンを「一般化」させたくない考える人々からは、日本語学校の開校に関して様々な批判を受けることもありました。

しかし、そんなブータン社会にも少しずつ変化が見え始めてきました。民間交流が活発になり、少しずつ日本も含

めた外国の情報が入ってくるようになったのです。インターネットから情報が得られるようになっただけでなく、旅行ガイドがお客様に招待されて日本を訪れるようなケースもあって、海外の「生」の情報に触れる人々も増えてきました。そうした流れの中で、日本を代表するアニメなどに興味を持ち、それがきっかけで日本語を学びたいと考える若者も増えてきていました。私は日本語学校を始めることで、このような声にも応えていきたいと思っていました。

昨今ではブータン政府も教育政策に力を入れるようになりました。その結果、子供達の進学率は高まり、国内では多くの私立学校が設立されました。また、余裕のある家庭の学生は隣国インドやタイに留学するようなケースが増えましたし、更に裕福な家庭では子供を米国、カナダ、英国やオーストラリアなどの学校に進学させたりしています。しかし現在、皮肉にもこうした教育政策が、逆に社会不安につながりかねない状況にあります。元々、農業以外にこれといった産業がないブータンですので、高校や大学といった中等・高等教育受けた若者、ましてや海外の学校を卒業した若者達を受け入れられるような仕事は、十分ないのが実態です。そうした若者達は農業はやりたくないと考えている人が多いですし、彼らの親達も、子供に農業を継がせることを望まない人が多い状況です。首都には、そうした考えの人達が集まり、若年層の失業率が高止まりする一方、農業では人手不足が生じています。

しかし長年、王政の下で、階級的な社会に慣れてきたブータンの人々は、上から何かを与えられることに慣れていて、自らアクションを起こすことが少ないのが実態です。一方、若者達の間では少しずつ考え方も変わりつつあり、外国で身に付けた能力・スキルを活かして、母国で起業をするようなケースも増えつつあります。このような起業家的なメンタリティを培っていくことも、教育機関としてのブータン日本語学校の役割の一つであると考えています。

ブータンにおける女性の活躍

私は現在、校長として学校運営にあたっていますが、ブータンでは教育業界における女性の存在感は非常に大きいと言えます。教育機関の経営者やそこで働く従業員は圧倒的に女性が多く、女性の上司に男性の部下という関係も一般的です。根気や細やかさなど、女性特有の強みを生かした

優れた女性教育者が多いように見受けられます。

このように教育業界の第一線で、大勢の女性が活躍できるのは、家事や育児といった家庭の仕事も、当たり前のように男女で役割分担することが根付いているからかもしれません。教育業界に限らず、ブータンでは、女性が外で仕事を持っていることも珍しいことではなく、それに対して男性がとても協力的なのです。日本ではまだまだ家事や育児は実質的に女性の仕事と捉えられているところがありますが、ブータンでは男女の間で「できる方がやる」という考え方が浸透しています。そのため、女性だけがワークライフバランスで悩むといった問題はあまり起こらないのではないかと思います。

私も、夫のサポートにずいぶんと助けられています。料理・掃除などの家事は分担ですし、できない日があっても彼は私にプレッシャーをかけてきません。現在、私自身は少し「ワーカホリック」気味かなと感じるくらい、仕事優先の生活をしていますが、それが実現できているのは、好きなことを仕事にしていることに加えて、夫との間で家庭の仕事の分担が上手く行えているからこそだと思います。

ブータンと日本の架け橋として

現在、ブータン日本語学校には13のクラスがあり、約300人の学生を受け入れています。また、ブータンは2017年に約500人の留学生を日本へ送り出しました。今後、そうした学生達が留学先で就職をしたり、起業するようなケースも増えてくるのではないかと思います。私の事業の将来的な可能性としては、ブータン日本語学校を巢立ち、日本に渡った若者達を支援していくようなシステムを作ることです。ブータンの若者が日本で起業する際の、融資を受けるためのサポートや、従業員を採用するためのサポートなどでは、役に立てる可能性があるのではないかと考えています。

また、日本企業などが、ブータンの若者を採用したいケースもあるかもしれませんので、人と企業のマッチングなども実現できるかもしれません。そのためにも、近い将来、ブータン日本語学校の日本事務所を整備できればと考えて



います。そしてその日本事務所の運営を学生達に任せつつ、ブータンと日本の両国にまたがる情報のハブとして、架け橋になれるような活動を進めて行きたいと考えています。

次世代へのメッセージ

どんな時でも、やらずに後悔するよりも、やって失敗した方が良いと考えています。皆さんには、思い立ったことは、まず試してみたいと思います。失敗しても命を取られるわけではないので、いくらでもやり直しはききます。「失敗は成功のもと」と言われるように、私自身も山ほど失敗をしてきましたが、何事も継続し続けることが大切です。

また、困ったことがあったら周りから得られるサポートは最大限に生かすことです。そのためにも、一人で抱え込むことなく、「あれが大変、これが大変」と口に出して騒いでもみることも一つの手です。ブータンでは、まだまだ物流が未発達なので物資の調達がとても大変で、学校で使うホワイトボードひとつとってみても、なかなか手に入れないことがあります。そんな時、私はいろいろな場面、場所で、「こういうものが欲しい」と声に出して発信するようにしています。そうすると、どこからか話を聞いた人達から、思わぬ支援をいただくことがよくあります。テクノロジーを通じて、多くの人達と簡単につながることができる時代になっていますが、皆さんにはこのような直接的な人とのつながりも、大切にしたいと思っています。



向田 麻衣 さん

株式会社Lalitpur（ラリトプール）
代表取締役

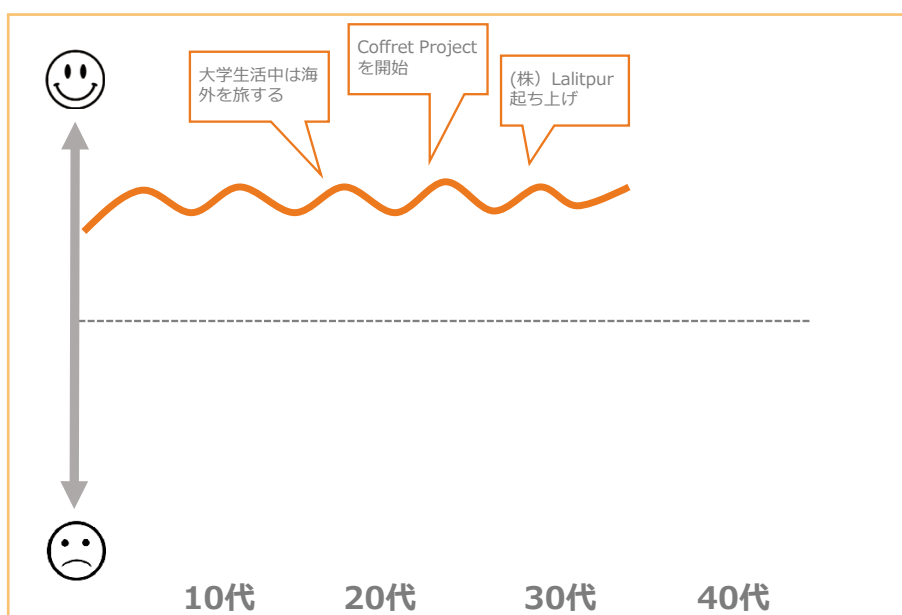
Profile

1982年宮城県仙台市生まれ。慶應義塾大学総合政策学部卒業。化粧品メーカーのマーケティング部門を経て、2009年に一般財団法人Coffret Project（コフレ・プロジェクト）の活動を開始。代表理事として、発展途上国で女性達に「化粧」を通じて自信を持って生きていくサポートをする取組を行う。メイクアップのワークショップなどを各地で展開。2013年、ヒマラヤ産の原料を用いたオーガニック化粧品会社、Lalitpur（ラリトプール）を立ち上げる。

向田麻衣さんの人生ハイライト

1. 大学生活では自由な時間をおおいに使って海外を旅する
2. Coffret Projectをスタート
3. 株式会社Lalitpurをスタート

私の人生 折れ線グラフ



会社情報

社名	株式会社Lalitpur	業種 活動内容	自然化粧品の企画・販売
住所	—	URL	http://lalitpur.jp/
SNS 連絡先ほか	—		

大きなきっかけより小さな出会いの積み重ね

私は現在、株式会社Lalitpurというオーガニックの化粧品会社を経営していますが、初めから経営者になりたいという思いを持っていたわけではありませんでした。大学では総合政策学部という学際的な学部に進んだので、あまり分野の垣根を意識せずいろいろなことを学びました。在学中には様々なバックグラウンドや専門性を持った人達に出会えたことで、視野が大きく広がると共に、幅広く友人や知人を作ることができ、そのつながりは現在でも、私にとって貴重な財産になっています。

大学卒業後は、周りと同じように就職活動を経て化粧品メーカーのマーケティング部門に就職しました。就職にあたっては、今後、自分は社会とどう関わっていきたいのかを真剣に考え、「自分の好きなことをして生計を立てたい」という思いから、興味のあった化粧品に関わることができる会社を選びました。ここでの経験を通じて、今の私の仕事にもつながる多くのことを学ぶことができましたし、私自身がその後、化粧品の分野において起業するきっかけにもなったと思います。

振り返ってみると、現在、自分が起ち上げた会社の経営者として仕事をしているのもの、何か大きなきっかけがあつてこの道を志したというよりは、小さな出会いが積み重なって、結果的に今の自分にたどり着いたのだと思います。

メイクアップを通じて発展途上国の女性達を支援

そういった意味で、もう一つ、今の仕事につながっている過去の経験としては、高校生の時に参加したNGO活動が挙げられるかもしれません。ネパールで識字教育を行うNGOでの仕事を体験し、そこで出会ったNGOや国連の職員とお話したことがきっかけで、発展途上国を支援する仕事にも興味を持つようになりました。

そうしたこともあり、私は新卒で就職した化粧品会社を退職、もっと自分らしく社会に貢献できることをしたいという思いから、2009年に一般財団法人Coffret Project（コフレプロジェクト）を起ち上げました（「コフレ」とはフランス語で宝箱の意味です）。コフレプロジェクトは「女



性が尊厳を持ち、自信を持って生きていく社会を作る」とことをビジョンとして掲げ、アジア圏の発展途上国で人身売買により傷ついた女性達を対象に、化粧品を提供したり、メイクアップのワークショップを開催するなどの社会貢献活動を展開しています。メイクアップを通じて、被害に遭った女性達のメンタルケアを行い、自分の可能性に気付いてもらえるようなきっかけ作りが、私達の役割だと考えています。

世界に誇るヒマラヤの自然から化粧品を

コフレプロジェクトの活動を通じて発展途上国との関わりを深めた私は、学生時代に緑のあったネパールが世界に誇る自然を生かせば、もっと社会にインパクトのあることができるのではないかと考えるようになりました。そう思った思いと、私のこれまでの経験が結びついて生まれたのが、2012年に起ち上げた、ヒマラヤ産の原材料を用いたオーガニック化粧品会社である、株式会社Lalitpur（ラリトプール）です。

ネパールの自然を生かして何かをやりたいと考えた時、例えば高山植物を使ってお茶やスパイスを作って販売するなど、化粧品以外のビジネスもいろいろと検討しました。ただ、これまでの自分の経験や人とのつながりを考えた時、一番自分に合っているのは化粧品だと思ったのです。そして、周囲の方々の助言やサポートを受けながら、ヒマラヤ

オーストラリア

パングラディシュ

ブータン

インド

ネパール

パキスタン

カンボジア

マレーシア

ミャンマー

シンガポール

タイ

中国

韓国

モンゴル

日本



の原材料を使った化粧品開発を行うことにしたのです。

現在はスキンケアやバスソルトといったヒマラヤの原材料を使った商品を、通信販売で日本向けに販売しています。これまでは主に、日本にいる知人や友人からの口コミを通じて販売を拡大することができました。地道ですが、ビジネスの起ち上げ期においては、このように商品の良さを人づてに知ってもらうことは、とても重要だと思います。最近では、SNSなども積極的に活用しています。また、百貨店やセレクトショップなどに商品を置かせてもらうことで、いろいろな人に自社の商品を実際に手に取って試していただく機会を作るようにしています。そうした取組を通じて、比較的早いペースで事業の拡大ができたと考えています。

「枠」に掬われない生き方

起業家として仕事をしていると、よく人から「仕事をやる上でのモチベーションをどう保っていますか？」といったことを聞かれることがあります。しかし、私は、モチベーションを保つための努力をしなければならないのは、自分にとって積極的にやりたくないことや、辛いと感じられることをやらざるを得ない時の話だと思っています。現在の私自身もそうですが、本当に興味を持って、面白いと感じながら仕事に取り組んでいれば、敢えて「モチベーションを維持する」といった考え方は要らないのではないかと思います。

私の周囲には、学生時代の友人をはじめ、起業をしている人達が多くいます。そのため、同じ起業家としてお手本にしたり、参考にさせてもらっている人も多くいます。一方、一人の人間としての生き方の面で、自分にとってロー

ルモデルのような存在になっているのは、学生時代の恩師でもある社会学者の小熊英二先生です。先生は、学者の枠に囚われることなく、様々なことにチャレンジをされており、そうした生き方は私にとっても目指すところだと考えています。学生時代のみならず、卒業後も、起業を考えていた時にも、様々なアドバイス、サポートをいただきました。

一つ一つ着実に課題と向き合うことの大切さ

会社を経営することは、決して楽なことではありません。どんなに難しい課題であっても、それに対する決断は、自分自身が最終責任者として意思決定をしていかないとけません。周りに相談することはありますが、最後は自分で決めるという意思の強さが起業家には求められると思います。

また、起業家として仕事をしていると、毎日様々な壁に直面します。ただ、そうしたことは起業家でなくても、多かれ少なかれ、誰にでも起こりうることだと思います。私は、そういった壁に直面した時、一つ一つ着実に解決していくことを大切にしています。それは仕事でも私生活でも同じです。会社を経営するからと言って、肩肘を張る必要はありませんが、どんな壁に直面しても冷静に対処できるように、日々の生活の中でそういった精神力を鍛えていくことは必要ではないかと思います。

一方で、経営者の立場であっても全てを自分で対処しなければならないと気を張ることはありません。その時々に関自分で対処すべきことを見極め、それ以外については周囲のサポートを得るなど、柔軟に対応できるように仕事をす

ることが大切です。

私の場合は家庭の心配などがなく身軽な状態ですから、特に何かに縛られたり、根を詰めて仕事をするということはありません。そのため、わざわざ「オフ」の時間を作るという感覚もないのです。「オンとオフをどのようにして分けていますか？」と聞かれることもあります。私の場合は自然体で、特に切り替えを意識したことがありません。

変化する時代の波に乗れる取組

私がこれまで日本で学んできたことは、ネパールの地で事業を行う上でも、とても役に立っています。特に異文化の中で暮らしていくことになった今、大学生の頃に受けた社会学や人類学の授業での学びを、身を持って感じることもあります。私は外国人として外国で暮らす訳ですから、その文化や風習を理解した上で、それに寄り添って暮らしていかなければなりません。ビジネスだからといって、自分達の文化や慣習を無理に押し付けたり、自分が培ってきた考えを相手に無理やり理解させようとしては、空回りしてしまうかもしれません。私の仕事はネパールの女性達をハッピーにする仕事だからこそ、彼女達の考えや進みたい道を尊重しながら、それを「化粧品」というツールを使ってサポートすることを意識して、事業に取り組んでいます。

モノ作り以外の分野においては、発展途上国における芸術関係の財団の起ち上げを検討しています。まだ漠然とした思いではありますが、将来は、芸術の分野で活躍していきたい発展途上国の人達に、奨学金サポートなどをしていきたいと考えています。

これまで、ネパールとは足かけ8年ほど関わってきました。現在のビジネスを継続しつつ、新たに見えてきたもの、興味の出たものを受け入れて、かつ変化する時代の流れにも乗っていけるような取組を、今後も進めていきたいと思っています。

次世代へのメッセージ

私の場合、大学時代から起業していた友人が周りにいたので、起業することは特別なことではありませんでした。実際に起業した際にも、特に勇気が必要だったかと言われると、そのような感覚もありませんでした。たまたま「化粧品」という興味のある分野があり、それに起業という形



で関わり続けていくことになったのです。そういった意味では、もし将来、起業してみたいものの、そうした勇気が持てないと考えている方がいるとすれば、まずは起業を身近に感じられる「輪」に入って、精神的な障壁をなくすることが大切だと思います。

私は、「キャリア形成」や「キャリアパス」といった言葉を聞くと、非常に直線的で窮屈な考え方だと思っています。個人的には、あまりそういった考えを持たず、もっと自分自身がその瞬間に「できること」や「やりたいこと」に心を傾けると良いのではないかと思います。いわゆる「キャリア」を積むという考え方は、本当に自分のやりたいことに対して、正直に向き合えていない可能性もあるのではないのでしょうか。逆に、わが道は自分で切り開いていくというくらいの考えを持っていた方が、どこへ行っても自由な発想で生きていけるような気がします。これは私自身の経験からも言えることです。

楽しいことや自分自身が夢中になれることを見つけることができると、心も自然と前向きになり、それらを通じて社会とつながる接点が生まれてくるのです。そして社会と自分がどのようにフィットして仕事ができるかを考えられるようになると、新しいものを作り出す原動力にもつながるのではないのでしょうか。





繁田 奈歩 さん

インフォブリッジグループ
代表

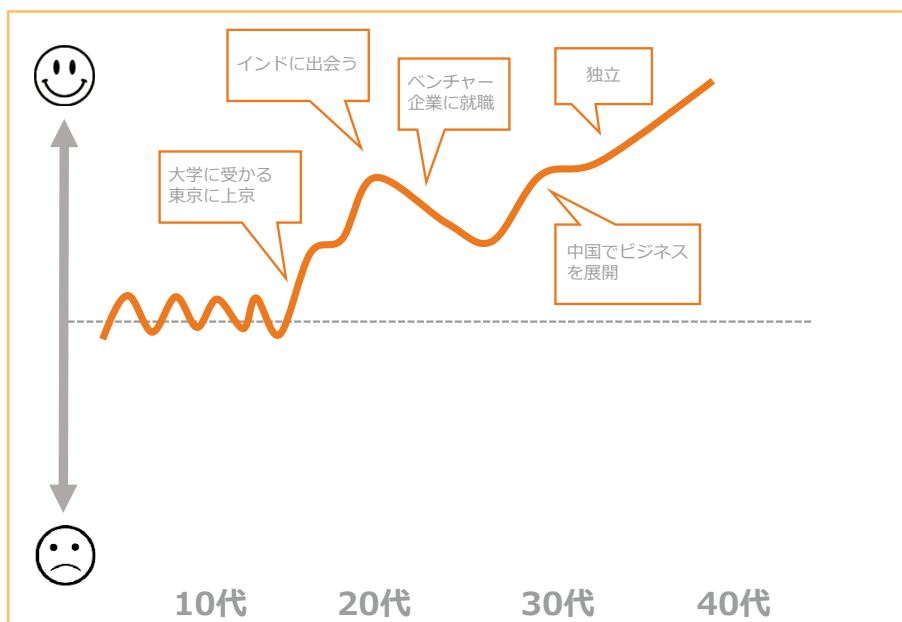
Profile

1975年愛知県岡崎市生まれ。東京大学教育学部卒業。大学在学中にインド・ニューデリーで個人事業として旅行会社を設立。1999年 インフォプラント（現マクロミル）入社、2002年 同社取締役就任。2004年同社初の海外子会社である Info Plant China Co.,Ltd.の起ち上げと中国・韓国・台湾企業とのアライアンスを担当。2006年 インフォプラント退職後、INFOBRIDGE HOLDINGS GROUP Ltd.を設立、代表就任。2007年 日本企業の中国・インドにおける営業をサポートする株式会社インフォブリッジマーケティング&プロモーションズを設立。2008年 韓国のインターネットリサーチ最大手のEmbrain社と中国子会社であるINFOBRIDGE CHINA CO.,LTD.を合併化。その後、インドマーケティングリサーチ会社Market Xcel Data Matrix Pvt. Ltd.との合併事業開始。現在、インドを中心にアジアのスタートアップ支援をはじめとする、新たな投資事業を展開している。

繁田奈歩さんの人生ハイライト

1. インドという今までの常識では測れない国と出会う
2. 上海という世界でも右肩上がりの成長をしている都市に移住
3. 独立後、インドに移り、紆余曲折がありつつも様々なチャンスを得る

私の人生 折れ線グラフ



会社情報

社名	INFOBRIDGE HOLDINGS GROUP Ltd.	業種 活動内容	ビジネスコンサルティング／マーケティング／事業開発
住所	東京都港区六本木4-8-7-5F	URL	http://www.infobridgeasia.com/company/
SNS 連絡先ほか	フェイスブック： https://www.facebook.com/naho.shigeta ツイッター： https://twitter.com/nshigeta		

その後の人生につながったインドとの出会い

私は愛知県岡崎市で育ちましたが、私の育った地域は人々の考え方が保守的な場所でした。そのため、子供の頃に周りの大人達からの期待されていた将来は、大企業に入るか、学校の先生になるか、または研究者などになるといったものに限られ、他の選択肢を意識できる環境ではありませんでした。高校時代はやりたいことがあって大学に入るというよりは、進学校に通っていたので、私も将来についてはそこまで深く考えることなくなんとなく良い大学に進学しました。理系に進んだので、進路としては研究者か官僚になるか位の選択肢しか思いつかず、それこそ起業ということは一切考えていませんでした。

人生の最初の転機となったのが大学時代に海外旅行としていったインドでした。そこで半分遊びのような感覚で、現地で旅行会社を始めて、そこから毎年のようにインドに行くようになりました。当時は本格的に起業しようという感覚はなく、たまたまそのようなチャンスがあったので、「面白そうなので始めてみよう！」と思ったのがきっかけでした。日本とインドを行き来しながら、インドに行く日本の旅行者を支援するような形で始めた旅行会社でしたが、インドでのビジネスのノウハウや知見を得ながら自分のやりたいことを大学生の段階で経験できたことは非常に有意義なものでした。そして、その時に生まれた私とインドとの関係が、その後の人生にも大きくつながっていったのです。

社員3名の会社に就職

大学生生活も終盤に近づき、インドでの会社をたたんで日本に帰ってきました。そして大学を卒業する前にインフォプラントという日本のIT系スタートアップ企業で3人目

の社員として働くことになったのです。もともと日本で働くことを考えていなかった私は、海外でどのような事業が展開できるのか、今後について考えていたところ、当時のインフォプラントの代表が「あいつは馬力はあるだろうし暇だろうから」ということで、私に「一緒にやらないか」と声をかけてくれたのです。インフォプラント起ち上げ当初は、社員はCEO、COOと自分の3人だけだったこともあり、様々な経験を積むことができました。また、会社をゼロからの成長させていく過程を身近で見ることができたのも非常に大きく、後に私が起業した際には、この時の経験が非常に役に立ちました。

実際に起業を意識し始めたのは2005～2006年頃、同社がヤフー・ジャパンに売却されることになったのがきっかけでした。その少し前から、私はインフォプラント社の仕事で上海に駐在をしていました。当時は日本企業の中国進出ブームの時期であり、そうした企業をターゲットにしたマーケティング事業を展開していたのです。その後、会社売却の話が持ち上がり、インフォプラントの起ち上げ当初から関わってきた私は、そろそろ自分の役割も終わりかなと考え、独立を考えるようになりました。

当時はまだ中国でやり切れていないことがあるという感覚を持っていたことと、そして自分が仕事をする上では、日本よりも海外の水の方が合っていると感じていたことから、そのまま上海に残り、現地で会社を起ち上げることにしました。ただ、日本の大企業をターゲットにしようとする、日本に口座を持っていないと、なかなか取引を始めるのが難しいという事情もあり、新たに東京にも会社を設立することになったのです。

インドでの事業を開始 ～No.1でないと絶対ダメ～

インフォプラントを離れ、新たに起ち上げた会社がインフォブリッジです。社名には、国と国との情報の架け橋になるという意味を込めています。インフォブリッジ起ち上げにあたっては、インフォプラントのCEOからもサポートをいただきました。インフォブリッジでは当初、上海を拠点に日本企業の中国進出に向けた調査業務やマーケティング支援を行っていましたが、中国においては同業他社も多く、決して「先発」と言えるポジションではありませんでした。



このまま中国にいても一番になるのは難しそうだと感じた私は、**2006年**にインドでの事業を開始しました。学生時代からインドに縁があったことに加え、当時インドの人口が**10億人以上**で、進出している日系企業がまだ**200社**程度（中国はその**100倍**の**2社**万以上）という現実を目の当たりにして、これからインドで「バブル」が起きると考えて進出しました。「今しかない!」と思ったのです。振り返ってみると、インドでの事業展開が**2003年頃**だと、まだ日系企業の進出数が少ないため、早過ぎましたし、逆に**2008年以降**ですと競争が激しくなっていたので今のポジションは作り辛かったと思います。結果的にその間の**2006年頃**に始められたのは、ちょうど良かったのかもしれません。

私が一番になるということにこだわったのは、亡くなられたヤフー・ジャパンの井上社長の言葉が心に残っていたからです。井上社長とはインフォブラント時代に何度かお話しをする機会があったのですが、「**No.1**を目指しなさい」とおっしゃっていたことがとても心に残っています。その言葉の影響もあり、結果的に良いタイミングでインドでの再スタートを切ることができたと考えています。

日本企業の「情報武装」を支援する

インフォブリッジのインドでのビジネスは、当初、上海で行っていたような日系企業向けの調査業務からスタートしました。中国での事業を横展開することで、中国市場に進出した日本企業が、次にインド市場に進出しようという時に、同じフレームでサービスの提供ができると考えたのです。但し、自社単独で調査を行うのは難しいということを感じていたので、インドにおいてはローカルのパートナーと組むことを考えました。とはいえ、インフォブリッジも駆け出しで大きな資金がある訳ではありませんでしたので、現地のスタートアップ企業でやる気がある数十社と面談をしました。そしてその中から一社を選んで、**2008年**にその会社に出資をしました。現地での調査はこの会社



と共同で行う形をとっています。この会社は、出資時は**3～40名**の規模でしたが、現在では**250名**位にまで拡大し、自立的に運営ができるような状態にまで成長しています。

我々外国人が、インド等の海外で仕事をしようとした時に、最も大切になるのが現地の情報です。私達は「情報武装」という言葉を使いますが、どれだけ現地の（相手方の）情報を持っているかが大事なのです。情報というインプットがあるからこそ、様々な打ち手を考えることができますし、アウトプットを作っていけるのです。そうした意味で、我々の事業の入り口としては、やはり現地での調査に軸足を置いています。

一方で、調査を行ったものの、日本企業の多くは調査結果を的確に読み解けないケースも多々あるため、サービスの領域を広げて、日系企業向けのコンサルティングにも取り組むようになりました。当時はインドにおけるこのような調査業務を、日本語で行うことができる企業は、インフォブリッジのみという状況でしたので、ありとあらゆる業界の日系企業の調査を担当し、その中で幅広い知見を蓄えることができました。業界を問わず、インドにおいてはどの辺りビジネスチャンスがありそうかということが見えてきたので、コンサルタントの立場から日系企業に対して、様々な提案ができるようになりました。私自身、インドで**10年以上**ビジネスをしているため、こちらのビジネスの仕方や、普段日本では入手が難しい情報等を、日本の顧客に提供することができています。

エコシステムの構築を通じて日本とインドの架け橋に

昨年位からは、より意思決定が早い日本のスタートアップ企業によるインド事業の起ち上げの支援にも取り組むようになっていきます。大企業の場合にはどうしても意思決定が遅くなりがちで、私達のお付き合いの中でも、何年もインドの調査を行っているにも関わらず、まだ進出するかどうかの意思決定ができずにいる企業もあります。そうしたこともあり、もっと意思決定の早い企業とのビジネスを拡大し、伸びる市場のパイを掴もうと考えています。しかし、スタートアップの場合、事業を展開するための人材が不足しがちですので、インフォブリッジから必要な人材も提供し、ハンズオンでインド進出を支援するというプロジェクトを展開しています。最近ではインド政府自体が特定の業



種の企業ではなく、スタートアップを誘致するという方針も打ち出しています。そのため、最近ではインフォブリッジに対して、インド各地の州政府からも声がかかるようになりました。

現在、インドのある州政府では、FinTechのエコシステムを構築しようという動きがあります。ここにはシンガポールや欧米のステークホルダーが多く関与しており、欧米の金融機関を積極的に誘致しようとしています。残念ながら日本の方にはほとんど目線が向いていないのが実態です。しかし、こういった新しい取組には最初の段階から関与することでより良いポジションが取れることもあり、我々もこの新しい場づくりに積極的に関与して、そこからチャンスを見出し、日本企業を巻き込むことが大切だと考えています。

社会や歴史の転換点に関わる仕事をする楽しさ

インフォブリッジは中国・上海から始まり、インドに展開しました。かつては将来アフリカにビジネスを展開するといったことも考えていたのですが、現時点ではインドで腰を据えて、引き続き事業を行っていきたいと考えています。インド国内だけでも29の州があり、それぞれが全然違う国のようで、まだまだ奥が深いと感じています。また、最近では有り難いことに、日本人でインドのビジネスといえば「インフォブリッジの繁田さん」という評価を頂いているので、その強みを活かさない手はないと思っています。ただ、絶対にインドだけと決めているわけでもないのので、将来的に突如どこかの国に行くこともあるかもしれません。それもタイミング次第だと思います。

5年後、10年後は特にインドのような新興国を取り巻く環境は大きく変わっていると思います。そして、私達を含む企業にとっては、こうした環境変化に着実に適応していくことがまず必要不可欠だと考えます。5～10年の間には、今ではまったく想像もできない未来がやって来る可能性もあります。例えば「現金」を全く使わなくてもいいような生活がやって来るかもしれませんし、その兆しは既に見えています。そうした変化のスピードはますます速くなっており、また半年の間に市場を席巻するようなビジネスが現れて、世界ガラッと変わってしまうという事例も、既にいくつも報告されています。

20世紀は製造業を中心とした経済成長時代でした。しかし、新興国が今後の経済発展において同じモデルを踏襲しても、世界の直面している課題は解決できないかもしれません。そういった意味では、新興国こそ、リープフロッグ（カエル跳び現象＝新興国が先進国から遅れて新しい技術に追いつく際に、通常の段階的な進化を踏むことなく、途中の段階を飛び越して一気に最先端の技術に到達してしまうこと）と呼べるようなイノベーションが起きる可能性が高いと言えます。私は現在のビジネスを通じて、そうした新興国の社会や歴史の転換点に関わっていくような仕事を続けてきたいと考えています。

次世代へのメッセージ

起業を検討するにしても、組織で働くことを考えるにしても、まずは自分が何をしたいのかをしっかりと見極めることではないでしょうか。そして自分が「No.1」になれる領域を作ることです。私の前職の社長の言葉に「挑戦する権利と失敗する自由がある」というものがあります。自分の強みを見つけ、磨いた上で、失敗を恐れずにチャレンジすることが大切です。

また、女性であれ男性であれ、キャリアオプションとしての起業は「あり」だと思います。大企業に入るだけが選択肢ではないですし、起業をした場合でも、必ずしも会社を大きくすることだけがゴールではないと思います。例えば「自分の半径5メートルに人達が幸せになる」というような起業を目指す考え方があっても良いと思います。顧客や従業員を幸せにすることで、会社を軌道に乗せることもできますし、モチベーションの高い社員ほど、そういったポジティブな意識が業績向上にもつながります。



木村 希 さん

Cluster Belladonna Sdn. Bhd.
CEO

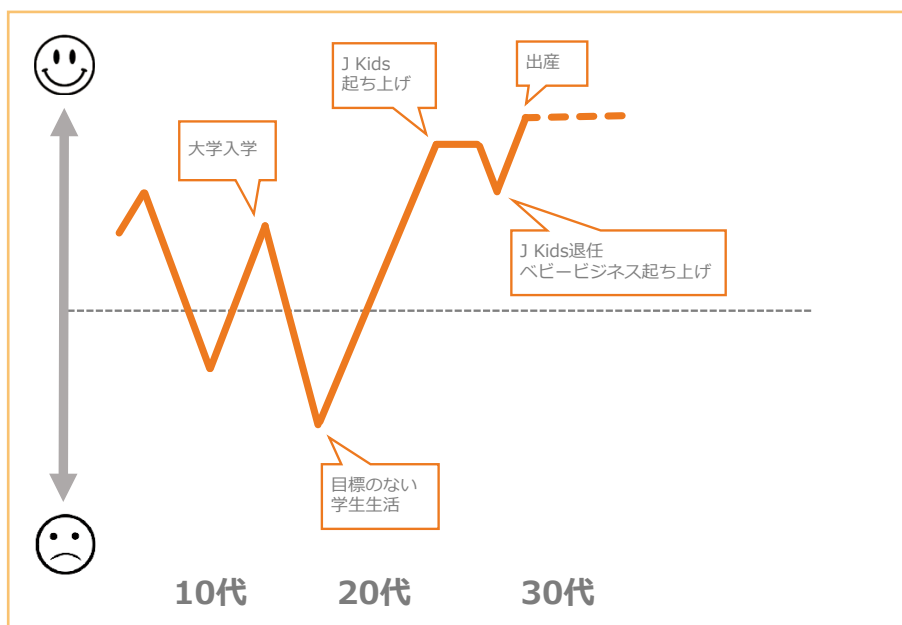
Profile

1988年、秋田県生まれ。山形大学在学中の2010年にインターンシップのため初めてマレーシアを訪れる。2011年12月に子供の遊び場「Jkids Malaysia Playground & Kids Party」1号店をオープン、最大8店舗まで展開する。その後もマレーシア国内でキッズ&ファミリー関連の事業起ち上げに参画、現在は日本製の赤ちゃん用品、家庭用品を販売する「PARADISE from Japan」を運営している。2014年AERA（朝日新聞出版）新年合併増大号にて『アジアで勝つ日本人100人』に選出。

木村希さんの人生ハイライト

1. 何の知識もなくマレーシアへ。降り立った瞬間、「ここだ！」とビビッとくる
2. ビジネスパートナーとの出会い ～J Kids起ち上げ
3. 出産!

私の人生 折れ線グラフ



会社情報

社名	Cluster Belladonna Sdn. Bhd.	業種 活動内容	ベビー&キッズ関連の店舗経営、 ファミリー向けイベント企画運営
住所	—	URL	—
SNS 連絡先ほか	フェイスブック： https://www.facebook.com/xxnnnxx99xx インスタグラム： https://instagram.com/nozomi_99_kimura ブログ： http://www.nozomi.asia		

秋田生まれ仙台育ち、山形の大学に進学

私がマレーシア・クアラルンプールに住み始めて7年程が経ちました。こちらで起ち上げたビジネスはいろいろな変遷を経てきましたが、**2016年に長男を出産して子育て中**ということもあり、現在では主に日本製の赤ちゃん用品や日用品をマレーシアで販売する事業に取り組んでいます。

思えば私がマレーシアへの移住を決めた理由は、全くの偶然と言えるものです。秋田生まれで仙台育ち、大学は山形大学に進んだ私は、日本では東北地方以外に住んだことはありませんでした。今でも日本に帰って東京や大阪といった都会に行くと観光客気分、電車に乗るのにも苦労する程です。

私が生まれ育った地域は、簡単に言えば「田舎」、まだまだ「伝統的」な価値観が残っている環境でした。女の子にとっての一番の幸せは、学校を出たら地元で公務員になるか安定した企業に就職して、早いうちに「良い旦那さん」を見つけて結婚・子育てをすること。そうした環境の中で、私自身も大学に入るまでは将来についてそれ程しっかりと考えている訳ではなく、自分のやりたいことも決められず、周囲からの影響を受け常に「夢」がコロコロと変わっていたように思います。

7つのアルバイトを掛け持ち、初めて「海外」との接点を持つ

それでも大学に進学する際には、「臨床心理士」になるというしっかりとした目標を持っていました。しかし、実際に大学で学び始めてみると、将来、心理学で食べていくのは非常に難しいということが分かってきて、いつしかその目標も見失ってしまいました。

そうしたこともあり、だんだんと大学での勉強にも身が入らなくなってしまった私は、一時ほとんど学校にも行かず、7つものアルバイトを掛け持ちしながら、友人との「遊び」に精を出す生活を送っていました。しかし、その時の経験が、現在の私にもつながるひとつのきっかけをもたらしました。当時のアルバイトの中で一番面白いと感じていたのは、山形市内のビジネスホテルでの仕事でした。そこは海外からの宿泊客も多く訪れるホテルであり、そこで様々な国内外の人達とコミュニケーションを取ることに面白みとやりがいを感じたのです。

もともと、周りの友人達と同じようにリクルートスーツを着て、一斉に就職活動をする自分の姿が想像できないと感じていた私は、アルバイトで経験したホテルでの仕事を海外でも経験してみたいと考えました。そこで、海外のホテルでのインターンシップを仲介している会社に登録して、海外で働く機会を探りました。そして、そこから紹介をもらったクアラルンプールのあるホテルで、インターンとして日本人客向けのゲストサービスの職で働くことが決まったのです。大学3年生の頃でした。

マレーシアとの運命の出会い、移住を決意

クアラルンプールでのインターンの仕事が決まったものの、当時私はマレーシアに関して全く知識はなく、どういった文化で何語が話されている国かも知らないような状態でした。それでも採用が決まってから、1か月後には飛行機に乗り、マレーシアという新しい環境を目指したのです。一人娘ということもあり、両親からは反対もされましたが、当初は半年したら日本に戻ってくるという約束をして、何とか説得をした上での出発でした。

そして飛行機がクアラルンプールの空港に降り立ち、タラップを踏んだ瞬間、「私が住む場所はここだ」と直感しました。まだインターンの仕事も何もしていなかったのですが、マレーシアの空気に触れた瞬間、ずっとここにいたいと感じたのです。よく友人・知人から、あるいはインタビューなどで、「なぜマレーシアを選んだのか？」と聞かれるのですが、これは私自身も説明ができません。運命を感じたといしか言いようがないと思っています。

ホテルでのインターンの仕事は、主に日本人宿泊客への対応業務でした。宿泊客向けには日本語を使いますが、同僚はみなマレーシア人のため仕事以外は主にマレー語です。こちらに来た当初は当然、全く話せない状態でしたが、親切な同僚のおかげもあり語学の方も徐々に上達をしていきました。

マレーシア移住のために奮闘

インターンシップの半年間、私はホテルの仕事をしつつ、マレーシアに移住するという道をどうすれば実現できるか、その方策を考えていました。もともと日本での就職活動から逃げてマレーシアに来ていたこともあり、日系企業に就職するというイメージができなかった私は、外資系企業の現地採用という道も検討しましたが、マレー語はある程度上達してきていても、英語の方が全くできない状態だったため、就職という道は断念をせざるを得ませんでした。

それでもマレーシアに住み続けたいと考えていた私は、結果として事業をゼロから起ち上げることになりました。多くの起業家の方々は、最初に何かやりたいことがあって、それをビジネス化していくのかもしれませんが、私の場合はマレーシアに住むための手段としての決断だったと言えます。その意味で、他の方々とは少し違っているかもしれません。

なんとかマレーシアに留まって仕事がしたいと考え始めた私は、そのことをホテルに宿泊する様々なお



客さん達とのコミュニケーションの中で伝え、いろいろな情報収集を図りました。当時、ホテルの宿泊客の中には、日本や他のアジア諸国からマレーシアでのビジネスチャンスを探しにやって来ている人達が相当数いたのです。そうした中で、偶然出会ったのが現在のビジネスパートナーとなった男性でした。

そのビジネスパートナーは、中国でその当時、非常に盛り上がりを見せていたキッズビジネス（小さな子供やその親を顧客にしたビジネス）が今後も有望であると考え、日本人投資家と共にアジアでその事業を始めようと考えているところでした。いろいろと話を聞く中で、私はキッズビジネスがマレーシアで十分に将来性があるものと考えられるようになりました。なぜなら、マレーシアは他の多くのアセアン諸国に先んじて経済発展を遂げている一方、先進国とは異なり子供の数が多く、またその数は増え続けているという特徴があったからです。私の感覚では一家族にほぼ3～4人は子供がいるのではないかと思います。しかしながら、都市の治安という面ではまだまだの部分もあり、子供の誘拐といった犯罪もまだ発生しています。更に外は気温が暑く、時折スコールも降る。そのため、子供達が外で自由に、安全に遊ぶことができる場所が十分になかったのです。結果、室内でテレビゲームなどをして遊ぶばかりで、子供の肥満が増えるといった悪循環も見られる状況でした。マレーシアの人々の暮らしに精通していた私はその現状に常々危機感を感じていたのです。そこで私はキッズビジネス、中でも子供達に遊び場を提供する「プレイグラウンド」のマレーシアでの運営事業起ち上げに参画し、ビジネスパートナーとタッグを組んでスタートすることになったのです。

プレイグラウンドとパーティールームの二本柱

日本でも時々見かけることがあるかもしれませんが、プレイグラウンドというのは屋内に様々な遊具などを設置して、子供が自由に体を動かして遊ぶことができる施設のことです。このような施設を、当時マレーシアに次々と開店していた大型のショッピングモールの中に、テナントとして展開することになったのです。しかし、私はまだ学生で



インターンシップ中の立場でしたので、インターン期間が満了した後は一度日本に帰国、卒論を書きながら日本国内のプレイグラウンドで就業体験をしました。

無事大学を卒業した後、満を持して再びマレーシアに渡った私は、投資家・ビジネスパートナーと共にクアラルンプー



ル郊外にあるショッピングモール内に1店舗目となるプレイグラウンド「J Kids Malaysia Playground & Kids Party」をオープンしたのです。その当時、幼児を対象としたプレイグラウンドは全くといっていいほどなかったで、その後、立て続けに3店舗をオープンしたことで、まずはしっかりとマーケットを押さえ、知名度を上げることができました。

当初はプレイグラウンド事業を中心に据えようと考えていましたが、偶然のきっかけから、パーティールーム運営の事業にも乗り出すことになりました。ちょうどプレイグラウンドの1号店オープンに向けてテナントの工事が進んでいた時、たまたま通りかかったマレーシア人の女性から「ここにはパーティールームはないの?」と聞かれたのです。日本では子供の誕生日会というと、自宅に友達を招いて行うイメージが強いと思いますが、マレーシアでは例えばレストランの一室等を借りて、たくさんの人を招き、かなり派手な誕生日パーティーを行う習慣があります。そこで私達は急遽プレイグラウンドの一角にパーティールームを設けて、オープンと同時にそれを貸し出すビジネスもスタートしました。するとこれが大ヒットして予約が殺到、今ではJkidsはプレイグラウンドとしてだけではなく、子供の誕生日を祝う場所としても、地域の人々にとってなくてはならない存在となっています。

マレーシアの人々と社会に支えられて

マレーシアでの人脈もビジネスのノウハウも、何も持っていなかった私がここまでやってくることができたのは、投資家やビジネスパートナーをはじめ、数多くの人達の支えがあったからだと考えています。何より、私達のような外国人が始めたビジネスを受け入れてくれたマレーシアの人々との出会いです。マレーシアは元々、マレー系、中華系、インド系の民族が入り混じった多民族国家で、非常に多様性の高い社会です。そのため、人種や宗教、年齢、性別等で人を判断せず、すべてを「個性」として幅広く受け入れてくれる素地があるように思います。ですから例えば、私のような若い女性が、ショッピングモールのテナント交渉に一人で出向いたとしても、きちんとした対応をもらえることができたのです。こうした社会風土は私がマレーシアのことを大好きになった理由の一つでもあります。

このようにマレーシアの人々と社会に支えられて成長し

てきたビジネスですが、その起ち上げの時期にはそれなりの苦労もありました。社会人経験のないまま大学卒業後すぐにマレーシアに渡り、1号店のオープンから立て続けの出店準備に奔走していた時期は、今振り返ってもよく乗り切ったと思える程、忙しい時期でした。毎日店舗に出お客様と触れ合い、スタッフを採用し教育、同時に次の店舗の契約交渉やオープン準備に追われ、家族や友人・知人との連絡を取る時間も惜しんで仕事に没頭していたため、一時は家族関係、友人関係が疎遠になってしまう程でした。

また、当時は現場に必要な英語もままなりませんでした。それでも会社の手続きやテナントの交渉などは当然英語で行わなければならない状況でした。しかし、片言の英語でも何とか意思疎通を図ることで、どうにかその目的も達成できましたし、必要に迫られたことで英語の方もめきめきと上達していきました。人間はたくましいもので、切羽詰まった状況では大きな力が出ますし、より多くのことを学び、吸収できるのだと実感しました。

マレーシアと東北地方を結ぶ存在に

2015年に私は「J Kids Malaysia」の役職を退任し、ビジネスの最前線からは離れたのですが、その後も『マレーシアのファミリーを幸せにする』という私のミッションの為に、関連するいくつかのキッズビジネスの起ち上げに関わってきました。

そして現在は、2016年に開業した日本のベビー用品や家庭用品を輸入・販売する小売業の方に注力をしています。このビジネスをスタートしたのは、Jkidsを離れた後すぐに、独自の仕入れルートを持つ別のビジネスパートナーと出会ったこと、更に自分自身の妊娠が分かったことがきっかけでした。マレーシアで自分が子育てをしていく中で、品質が高い日本のベビー用品、家庭用品を私自身が使いたい、そしてマレーシアの人々にも使ってその良さを知って欲しい、と考えたのです。現在はクアラルンプールにあるショッピングモールに、「PARADISE from Japan」という店舗を出店しています。

しかし、まだまだここが私自身のゴールとは思っていません。これからはマレーシアでもどんどんと物流網が発達して、オンラインショッピング等を通じて日本の商品をもっと手軽に手に入れられるようになると思います。そうした中で、実際に店舗を構えて行う小売業の将来性も含めて、現在は新しい道を模索している状況です。現在1歳半になる息子の子育ては、今後もマレーシアで続けていきたいと思っているので、そのためにもしっかりとお金を生み出すことができるビジネスを模索し、育てていきたいと思っています。

また、中長期的には自分のビジネスだけではなく、マレーシアと日本の架け橋になれるような活動もしていきたいと考えています。大学生だった私が一目で惚れ込んだマレー

シアの魅力を日本の方々に発信していくと共に、マレーシアの人々にも日本の魅力をもっと知って欲しいと思います。マレーシア発のLCC（格安航空会社）の台頭もあり、日本を訪れるマレーシア人観光客が今急増しています。常夏マレーシアの人々にとって、四季のある日本は非常に魅力的で、特に冬の雪遊びやウィンタースポーツ、温泉、グルメは大人気。私が生まれ育った東北地方にも、その土地ならではの魅力がたくさんあり、マレーシアの人々にも魅力的な場所だと思います。ただ、まだ全くといっていいほど知られていません。私がマレーシアと東北地方の架け橋になり、「いつか飛行機の直行便を飛ばす！」くらいの大きな夢を持っていきたいと思っています。

次世代へのメッセージ

私が何の知識も経験もないまま、マレーシアにやって来て、ここまで生きてくることができたのは、これまで出会った人達からのサポートのおかげです。そして何より、私自身がマレーシアのことが大好きで、マレーシアの人達のために何かをしたい、マレーシア社会で何か役立つことをしたいという思いがあったからだと考えています。

これから自分のキャリアを考えていこうという皆さんには、ぜひ自分が「ここだ」と思う場所を見つけて欲しいと思います。そのためにも興味がある場所、行ってみたい場所には実際に足を運び、できれば短い間でも良いのでそこに住んでみて欲しいと思います。そうすることで、旅行しているだけでは分からないその土地や人々の魅力であったり、逆に「日の当たらない部分」も見えてくるのではないのでしょうか。

もちろんそれは海外でなくても構わないと思います。私の場合は日本で就職して会社で働くというイメージが持てなかったため、マレーシアに飛び込むことになりましたが、日本の中で自分がここだと思える居場所が見つけれられるのであれば、それに越したことはないと思います。自分のやりたいことが分からずに焦る時期もあるかと思いますが、まずは自分が「そこにいたい」と思える場所を見つけるため、積極的に外の世界に目を向けて、自分の足でその場所を踏んでみて欲しいと思います。





片山 理絵 さん

私立ペルキルスクール 小学部 校長、
ブータン柔道協会 特別顧問

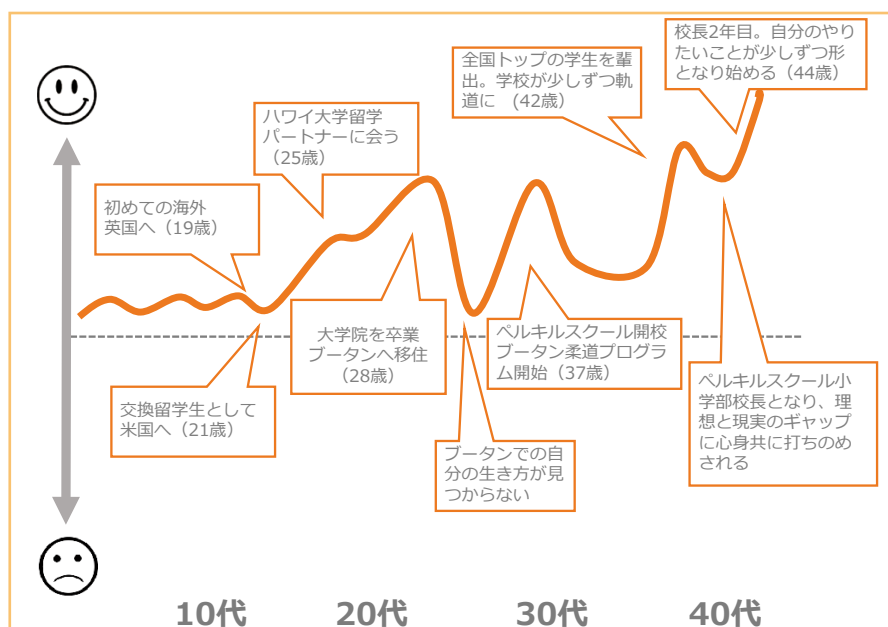
Profile

岡山県倉敷市生まれ。ハワイ大学東アジア言語文学部ににて日本語教授法を専攻。大学院在学中にブータン出身のパートナーと出会い、28歳の時に結婚、ブータンに移住。2010年に中高一貫校として私立ペルキルスクール開校。2013年 小学部を開校、2016年より校長を務める。現在ペルキルスクールはブータン国内有数の進学校として知られている。学校運営の傍ら、ブータン初の柔道プログラムを2010年に開始、2011年にブータン柔道協会を起ち上げる。2016年196カ国目の国として国際柔道連盟に正式加盟。現在は学校教育と柔道の普及活動の二本柱で活動中。

片山理絵さんの人生ハイライト

1. 北京で公務員の仕事に就く
2. ブータン出身のパートナーとハワイ大学留学中に会う
3. ペルキルスクール開校／ブータン初の柔道プログラムを開始

私の人生 折れ線グラフ



会社情報

社名	Pelkhil School	業種 活動内容	教育
住所	Pelkhil School, Tashi Pelkhil Village Thimphu, BHUTAN	URL	https://pelkhil.edu.bt/
SNS 連絡先ほか	フェイスブック： https://www.facebook.com/pelkhil ツイッターアカウント：@RieDorji		

ハリウッド映画の世界を夢見て

私は岡山県倉敷市で生まれ育ちました。東京のような大都会とは全く違う地方都市です。家庭環境はある面保守的で、普通に日本の伝統的な価値観の中で暮らしていくことに慣れていたように思います。田舎町であったため、女性は職場で「お茶くみ」などの雑用をやって当然という考え方です。中学生時代からそのような慣習に疑問を持ったりもしましたが、母親からは「そんな事に疑問を持つ様では日本では生きていけないよ」とたしなめられたことを覚えています。

こうした家庭環境で育った私の周りには、当然海外での経験を持つような人は皆無でした。しかし、映画好きの両親の影響で小さい頃からハリウッド映画をよく見ていた私は、「外の世界」に対して関心を持っていたのです。海外にはハリウッド映画で見るとような景色が広がっていて、自分が住んでいる倉敷とは全く違う世界なのだろうと空想を膨らませていました。

そんな私が初めて海外に行ったのは大学生の時、語学研修で2週間ほど英国ケンブリッジに滞在した時のことです。当時の英国ではまだ人種差別が残っていて、通学中に日本人であるということとで差別的な扱いを受けることもあり、「アジア人というだけで、なぜこのような目に合わなければならないのか」という悲しみの感情と共に、これまで漠然と憧れの目で見ていた「外の世界」の違う一面は、私にとって非常に衝撃的な経験となりました。

その後、在学している日本の大学で初めて交換留学生制度が始まるという事で米国・オハイオ州の大学に留学するチャンスが廻って来ました。大学3年生ということで、周りは皆、就職活動に向けて動くタイミングでしたが、英国の経験もあり、もっと「外の世界」を見てみたいと考えていたので、就職活動を全くすること無く、留学という道を選択しました。留学は大学4年生の夏から始まり、帰国するのは皆が卒業した後の5月でした。それでも、このまま大学を卒業して就職したら、なんとなく自分の人生がそのまま終わってしまうのではないかと不安があり、特に大きな目標などがなかった訳ではないのですが、「このまま年をとってしまうのは勿体ない、この際留学しよう!」という単純な思いから即決しました。

発言をしないのは何も考えていない証拠

しかし、この米国留学こそが私に大きな衝撃を与え、日本人である私という人間について深く考えさせられるきっかけになったのです。それは留学後、最初に受講したスピーチの授業での出来事でした。その授業は私が日本の大学で経験してきた一方的な講義とは全く異なり、授業中に学生と先生との間で活発なディベートが行われて、それを通じて授業が展開されていきました。自分の英語にも自信がなかった私は、なかなかそうしたディベートの輪に入っていくことができませんでした。

そうした状態で2週間が過ぎた時、先生に呼ばれ「なぜ発言をしないのか」と問いただされたのです。日本文化にどっぷり浸かって育った私は、「日本では相手が話している時はそれを最後まで聞いて、その後に自分の話をします。でも、この授業では人が話している時に、皆どんどん自分

の発言を始めるので、私はどうすればよいかわからず、黙っているのです。」と正直に伝えました。すると先生は笑って、「ここは日本ではないんだよ」とおっしゃり、「君が何も発言しないのは、何も考えていないのと同じことだよ」と私を諭してくれたのです。

その時の先生の言葉は私にとってとても衝撃的で、「これが私が求めていたものなんだ!」と心から感じました。自分の意見を曲げて周りに同調するのではなく、自由に自分の考えを言うことができるということが認められている社会との出会いは、私にとって新鮮で嬉しかったのです。この出来事は、その後の私の生き方にも大きな影響を与えるものになりました。

「もう一度米国へ行きたい」

交換留学は9か月間でしたが、その間に私はすっかり米国での大学生活の魅力に取りつかれてしまいました。もっと本格的に米国で学び、生活をしたいと考えた私は、帰国するや否や、両親に「もう一度米国に行く」と宣言したのです。両親は私が自ら決断し、自分の資金で留学をする分には反対することはありませんでした。

もう一度米国に行くという夢をかなえるため、帰国後は昼間はホテルで、夜は塾の講師として働いて留学資金を貯めました。当時のことをお話しすると、しばしば「昼も夜も働いて大変ではなかったですか?」と聞かれるのですが、米国留学を実現するという目的がはっきりとしていたため、仕事を掛け持ちすることも苦にはありませんでした。

当初は留学先としてボストン大学を目指していましたが。学費の高い大学なので、奨学金制度を利用したの留学を考えていました。奨学金を受けるためには期間内に英語の試験で一定の条件をクリアしなければならなかったのですが、結果的に条件を満たすことができず、そのために金銭面からボストン大学を諦めざるを得ない状況となりました。

大学院で自分の限界を知る

どうしても米国に留学したかった私は、米国の全ての大学が掲載されている本を隅々まで読んで、自分の貯金額で留学ができる大学を探しました。その結果、ハワイ大学であれば何とか留学ができそうであることが分かりました。当時、ハワイ大学では1学期目である程度の成績を出す事ができれば、2学期目以降は日本人であっても「州内」の学生扱いとなり授業料が安くなる仕組みがありました。これであれば自分の貯金の範囲内で通うことができるということで、ハワイ大学一本に絞りました。

ハワイ大学には当初、学部生として入学しましたが、途中で先生から大学院に入り直した方が良いとの勧めをいただいたこともあり、猛勉強の末、大学院に再入学しました。専攻は日本語教授法です。学部時代に全米での成績優秀者のリストに載ったり、大学から全授業料免除の奨学生に選ばれたり、大学院試験にも合格したりしたことで、「自分も頑張ればできるな」という手応えを持って進学した大学院でしたが、そこで大きな壁にぶつかります。大学院では生半可な勉強ではついていくことはできず、周囲の学生も非常に優秀な人達ばかりだったのです。入学当初は将来の道として、研究者になることも少し考えていました。しかし、自分とは全く違うレベルの学生達の中で、努力だけで

は乗り越えられない自分の「限界」を感じてしまった私は、大学院時代途方にくれてしまいました。

結婚を機にブータン移住、自分の進むべき道を模索

ちょうどその頃、ハワイ大学で出会った現在の主人の故郷であるブータンを訪れたのです。ブータンからハワイ大学に留学して建築を学んでいた主人は、大学院のプログラムも終了し、私よりも一足早く帰国をしていました。当時ははっきりと結婚まで考えていた訳ではなかったのですが、ちょうど将来の進路に迷っていた時期でもあった私は、実際に自分の目でブータンを見て、主人の両親にも会い、結婚を決意しました。1年半の手紙での遠距離恋愛後、私の卒業を待って正式に結婚をし、それを機にブータンに移住することになりました。

私が移住した頃のブータンは、首都ティンブーの今では幹線道路になっている土地も、現在のペルキルスクールが建っている敷地も、一面水田が広がっていました。緑豊かな国で穏やかな人々に囲まれて暮らすことを夢見て移住しましたが、実際に住んでみると、日本やハワイに比べて「何もない」というのが率直な印象でした。そのような環境で最初の1年間は孤独感にさいなまれ、何度も日本に帰りたいて感じていました。特に倉敷で海を見ながら育った私にとっては、高い山々に囲まれたブータンは、特に雨期になるとその山々が迫ってくるような圧迫感を感じられたのです。また内陸国で海の魚を食べられないことも私にとって辛い点の一つでした。

また当時のブータンではインターネットもダイヤル回線で、外の世界にアクセスするにも一苦労だったのです。特に移住前の全ての設備が整っているハワイ大学内での生活とのギャップが激しかったこともあり、この先ブータンで自分はどうなっていくのだろうと不安を感じていました。しかしそんな不安ばかりを抱えて生活していても楽しくないので、何か前向きなことをしようと気持ちを改めて、以前から興味があった織物を始めてみたり、伝統工芸学校でのプロジェクトに参加して伝統の織物を使った洋服づくりにも挑戦したりしました。その他にもいろいろと興味のあることに頑張って挑戦してみましたが、何をやっても「これではない…」という違和感があり、ブータンという新しい環境で自分が進むべき方向性を、なかなか見出すことができず、「私は一生ここで暮らして行くのに、どうしてよいのか分からない」という気持ちでいっぱいでした。

ブータンの次世代のために ～ペルキルスクール開校～

そのような中、ブータンで公務員として働いていた主人が仕事を離れ、なにか国の将来に貢献できることを始めたという話になったのです。それまで主人は優秀な公務員として名が上がるほどの出世コースにおり、2005年の愛知万博ではブータンのパビリオンのデザイン責任者にも選ばれましたが、万博の仕事の終了と同時にそれまでの職を辞したのです。

主人が考えていたことは、ブータンの次世代を担う子供達のための学校を開くことでした。以前からそうした思いは持っていたようでしたが、当時の私は、ある朝、一緒に朝食をとっていた時に初めてその話を聞かされたのです。その時から主人は家族を説得して回り、ペルキルスクール

開校に向けて動き出したのです。

主人の奔走と様々な人達の協力により、ペルキルスクールは2010年に開校にこぎつけました。ブータンの将来を担うような子供達を育てる、という主人の強い思いはありましたが、最初は慣れない教育界でのやり取りや、理想と現実のあまりの違いにより、自分達がやりたいことを全くさせてもらえませんでした。開校した年は学校の運営が上手くいかず、翌年の2011年には「ペルキルスクールは先生方も全て他校に移り、ホテルになるらしい。」という風評が広がり、新入生を入れても生徒数が開校年の半分に減ってしまったこともありました。いろいろと逆境は続きましたが、それでも少しずつ体制を整え、中高学部の方は徐々にブータン国内でも名前を知られる存在となり、特に理工系の教育には力を入れていたため、現在は「理系といえばペルキル」というほどまでの評価をいただいています。2015年にはブータンの高校卒業資格を問う全国統一試験で理系トップの卒業生を輩出しました。

ブータンで柔道を広めよう！

主人がペルキルスクールの開校に向けて、校舎のデザインから建設現場の監督まで生き生きと頑張っている姿を見ていた私は、家族として何とかそれを支えていきたいと考えていました。同時に、だんだんと私も何かブータンの将来に貢献できることをしたいという気持ちが湧いてきました。そこで考えたのが柔道の普及です。私の父は若い頃、柔道選手だったことから、私の子供時代には常に身近に柔道がありました。そして初めてブータンに来た時に、ここには柔道というスポーツが存在しないということを知り、いつか柔道をブータンでも広めていくことができればいいなと考えていたのです。そこで、柔道の普及を通じてブータンの子供達や若者を育てていくというアイデアを主人にも話したところ、彼も賛同をしてくれて、ペルキルスクール開校と同時に、ブータン初の柔道クラブを始めることにしました。

それまでブータンの人々にとって、柔道は見ただけでも聞いたこともないスポーツでしたので、クラブをオープンした当初は苦労の連続でした。「柔道が如何に子供達の教育にとって良い影響となるか」を説いて学校を回ったり、警察や軍隊関係の幹部の方々と何度もお話をしたのですが、見たこともない柔道に対してあまり興味を持っていただけで、最初の一年は習いたいという生徒が全く集まりませんでした。近所の子供達に声をかけて習いに来てもらっていたのですが、結局その子達の口コミで、少しずつ生徒が増えていきました。

当時はブータン国内に畳というものがなく、仕方なくインドから運動用のスポンジマットを輸入してのスタートでした。どこからも予算が付いていなかったこともあり、資金の面でも苦労続きでした。柔道を初めても柔道着が買える予算が無いので、リサイクルの柔道着を最



初にボランティアで柔道を教えに来てくれた山崎道洋さんの母校である甲南大学・柔道部の方々が、協力して集めて下さいました。そして、それを神戸ブータン友好協会のメンバーがブータンに旅行に来られた際に、一着ずつスーツケースに入れて運んで下さったのです。

その他にも、青年海外協力隊としてブータンに赴任していた堀内芳洋さん、バルセロナオリンピック金メダルの古賀稔彦さん、オーストリアのオリンピック代表選手のサブリナ・フィルツモザー選手、共にロンドンオリンピック銀メダルの平岡拓晃さん、杉本美香さんなど、多くの方々からご支援をいただきました。

「ブータンに柔道を」という単純な自分の情熱だけで始めた柔道プロジェクトでしたが、海外の大会に出場するには国際柔道連盟に加盟しないと出られないという点を不覚にも見落としていました。そこで、連盟への加盟に向けて動き出したのですが、人口75万人でブータンという国自体があまり知られていないような状況ですから、これは本当に大変なことでした。また、柔道の競技人口が他国に比べて極端に少ない事も足枷となりました。「名前」も「お金」もない「ブータン柔道協会」にとってできることは、私達の情熱を訴え続けることだけでした。多くの柔道家の方々が力を貸して下さいましたが、全く事態は進展せず、「時期尚早なのではないか」と思い、諦めようかと何度も思いました。しかし、自分がやり始めた事に他人を巻き込んでしまった以上、途中で止めるわけにはいかず、「ここは忍耐が必要な時だ」と自分に言い聞かせ、会う人会う人に自分達の活動を粘り強く説明していきました。

その結果、2016年のリオデジャネイロ五輪の前夜、オリンピック競技場で国際柔道連盟幹部会が急遽開かれ、めでたくブータンが国際柔道連盟への加入を認められ、ブータン代表として海外での大会に参加できる権利が与えられました。現在ブータンでの柔道の輪は少しずつ広がりつつあり、柔道奨学生として私の学校にいる2名の学生が、来年から日本の大学のスポンサーシップにより、日本に柔道留学することも決まっています。

小学部の校長として ～主体的に考え、行動できる子供達を育てたい～

2010年にペルキルスクールが開校して以降、私は事務局長として学校の運営に参画しつつ、柔道スクールの顧問も務めてきました。そして2013年にペルキルスクールの小学部が開校した後、2016年から小学部校長を務めるようになりました。校長への就任は全く自分の意図とした事ではなく、もともと新しい校長として決まりかけていた候補の人が、たまたま家族の転勤で海外に行ってしまったことから、私が引き受けることになったのです。



柔道の方は顧問を務めていたものの、教育機関の運営という面では何の経験もなかった私が校長を務めたのですから、一年目は本当に酷いものでした。しかし、今年三年目とな

り、何とか校長という仕事を続けられているのは、主人が100%サポートしてくれているおかげだと思っています。学校運営に関して、私の意思やアイデアを尊重して、仕事を任せてくれています。高校生の頃、「鶏口となるも牛後となるなかれ」という言葉に出会い、それを今でも私の中で大事にしています。現在は小さな学校の校長という立場ですが、自分の考えに基づいて、自由に工夫して仕事ができる環境には大きなやり甲斐を感じています。



中高学部はブータン国内でも高い評価を受ける学校になってきていますので、小学部についても将来的には全国に名の知れる学校に育てていきたいと考えています。そのためにも、最近では積極的に他の学校の視察などもさせてもらいながら、常に自分の学校でも取り入れられることがないか、アンテナを張っています。

ただ、学校の評判やランキングを上げることが全てだとは考えていません。私がこの学校の運営を通じて実現していきたいのは、ブータンの子供達が自分の頭で主体的に考え、自分の意見を自由に言えるような大人に育っていくことです。私の見る限り、ブータンではまだ昔の日本、ちょうど私が生まれ育った環境のように、周りの目を気にしながら考え、行動するという意識が強いように思います。ブータンの子供達にとっては、自分の意見を持つということ自体が大きなチャレンジなのです。ペルキルスクールで学んでいる子供達には、より主体的に考え、自らの選択で人生を歩んで行けるような大人に育って欲しいと考えています。振り返ってみれば、私がこのような将来像を描いているのも、自分が米国で初めて感じたあの衝撃が根底にあるのかもしれません。

次世代に向けてのメッセージ

私の今までの経験から言えるのは、自分が思い描いている夢や、やってみたいと考えることがあっても、実際それが形になるまでにはある程度の時間がかかるし、それが実現できる「タイミング」というものがあるということです。自分自身の強い思いと、周囲の環境がぴったり一致した時に初めて、夢は形になり、やりたいことが実現できるのではないのでしょうか。「流れ」や「波」が合わない時には、焦っても先が見えてきませんし、いくらあがいても良い結果は生まれないと思います。その場合には慌てず、いま置かれた環境のなかでじっくり待つしてみるのも手だだと思います。

そのうちに、自分自身で「今だ!」と直感で感じられるタイミングが見つかるはず。その時には、自分の直感を信じて動くことが大切です。誰にでも直感はあると思いますが、日本をはじめ先進国では情報が溢れていることから、それだけに頼って物事を決めることは、ますます難しくなっているのではないのでしょうか。しかし、何かを実現したいという思いを持ち続け、自分の気持ちが動いた瞬間には行動に移すこと、そしてそのための準備をしておくことが大切だと思っています。



三原理絵さん

株式会社 誠や
代表取締役CEO

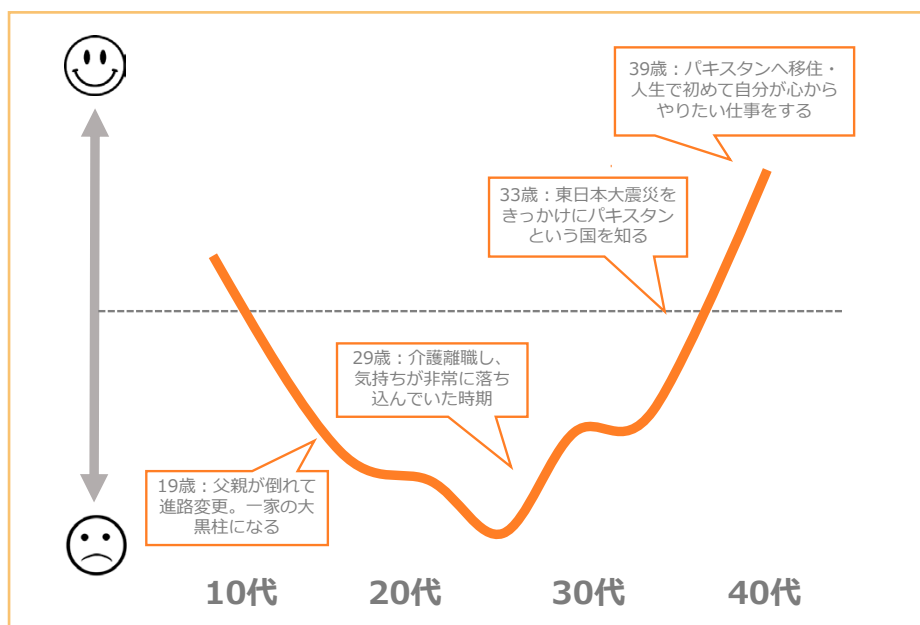
Profile

1977年東京生まれ。戦前生まれの両親を持つ、遅くに生まれた一人っ子。19歳の時に父親が脳梗塞で倒れ、右半身麻痺と認知症を患って以来16年間、母親と二人三脚で在宅介護を続けた経験から、福祉系サービスを提供するビジネスで起業。現在は拠点をパキスタン・カラチ市に移し、母子保健のための衛生用品製造販売（2017年JICA中小企業海外展開支援事業採択）に取り組んでいる。女性の立場を活かし、Made in JAPANの商品によって多くのパキスタンの人々の健康に貢献するサイクルの実現を目指している。

三原理絵さんの人生ハイライト

1. 10代から16年間続いた親の介護。親を看取る経験を通じて死生観を得る。
2. 介護離職後、気持ちが非常に落ち込んだが、どん底を見れたのであとは上を見るだけ、という好機を得る。
3. パキスタン進出を決めてから、様々な人と出会うことができ、応援してもらえる心強さを得る。

私の人生 折れ線グラフ



会社情報

社名	MAKOTOYA PAKISTAN (Pvt) LTD	業種 活動内容	母子保健のための衛生用品製造販売
住所	Shop #132, The FORUM, G-20, Block-9, Khayaban-e-Jami, Clifton, Karachi, PAKISTAN	URL	http://makotoya.co/index.html
SNS 連絡先ほか	ブログ：パキスタン進出珍道中 https://ameblo.jp/makotoya38/		

父親の介護をきっかけに介護離職して、介護分野で起業

日本での経験を振り返ると苦労が多かったです。父親が脳梗塞で倒れ、その後16年間、父の在宅介護をしながら、家族の大黒柱として父親の代わりに働いていました。当時は、仕事を頑張れば経済的な手当が得られるような仕事—不動産業を選び、日々がむしゃらに働く日々を送っていました。その後、父の容体が悪化したことで不動産業を続けることが難しくなり、時間をよりフレキシブルに働けるコールセンター業務につく傍ら、父の介護・リハビリをサポートしていました。当時の会社の上司も介護経験者で理解はあったのですが、仕事と介護の両立は難しく、部署を異動したとしても勤務継続は困難と判断して介護離職をしました。

当時の介護保険制度では、被介護者と介護者（介護保険により派遣される介護ヘルパー）の外出に健常者（被介護者の配偶者等）が同行することが認められていませんでした。そこでそういった外出への付添をボランティアとして始め、そのサービスを父の介護の傍ら事業として継続できないかと思い立ち、2008年「株式会社誠や」を設立しました。介護に特化した「便利屋」として、起業という形であれば、自身を取り巻く事情を踏まえつつ、仕事も続けられるのではないかと感じる感覚でスタートしました。

その後、介護の本場を経験するため、スウェーデンに渡りました。日本人の感覚だと、障がい者施設や介護施設は暗いイメージですが、スウェーデンやフィンランドは、施設もそこで働く人たちも入居者もみんな明るく活気があり、個々の尊厳を大事にしているのがとても良く分かりました。例えば、老人ホームに入居しているおばあちゃんがネイルをしていたり、スーツを着用しているおじいちゃんがいたりしました。おじいちゃんはおもともと弁護士をしていたそうで、スーツを着用している方が落ち着けるからとのことでした。

スウェーデンの老人ホームではストレスを緩和する「オキシトシン」の分泌を促すマッサージを取り入れてるそうで、このマッサージがみんなが楽しそうに生活できている理由の一つではないかと考えました。その手法を家族のために覚えたいと思い、マッサージの技を取得してその後誠やのサービスメニューとして展開し、ビジネスとして現在

も継続しています。

東日本大震災でのボランティアをきっかけにパキスタンに縁を持ち、抗菌商品開発へ

3. 11東日本大震災の後、私はマッサージの技術を生かして被災者の支援を行いたいと考え、岩手県宮古市を拠点にボランティアとして避難所を訪れながらマッサージの提供を行っていました。その中で感じたことは、女性が元気だとコミュニティにとっても良い循環が生まれることでした。その頃、インドカレー屋を営んでいたパキスタン人が、「自分たちには被災者を助けることはできないけれども、せめてボランティアの方々に食事で支援したい」と、ビリヤニ（インド・パキスタン風炊き込みご飯）を持ってきてくれたのがきっかけとなり、パキスタンに関心を持つようになりました。その人は、過去にパキスタンで大規模な被害が出た地震と洪水の際に日本人がすぐにレスキューに来てくれたことへの恩返ししがたくてビリヤニをもってきてくれたと話してくれました。その彼らの温かさに触れ、今度は自分がパキスタンに恩返しできないかと思うようになりました。

抗菌商品の現地事業起ち上げと共に、生活拠点をパキスタンへ

2016年3月、一大決心をして当時79歳の母と15歳になる愛犬を連れてパキスタンに渡り、事業をスタートすることを決意しました。母を説得するまでに一年ほどかかりましたが、その間日本とパキスタンと行き来しながら、新しいパキスタンという土地でそこに住む人たちの力になりたいという強い思いから、より多くの人の健康に貢献できるサイクルを作るべく、抗菌商品の開発と現地での販売に向けた準備を進めていました。

抗菌商品開発のきっかけは東日本大震災の被災地でのボランティア活動でした。市販の抗菌ウェットティッ



シュではすぐに乾燥してしまい、十分に活用できないことを経験しました。そこで、抗菌液に浸したタオルで清拭できるキットがあれば被災地や衛生問題を抱える地域で役に立つのではないかと思います、抗菌液とタオルを別々にした抗菌濡れタオルキットを開発しました。

当初から、使用方法や説明書は英語と日本語に加えて識字率の低い地域でも使用できるようにイラストだけの説明も用意しました。3.11のボランティアでの体験から開発した商品である抗菌液にはアルコールは使用しておらず、イスラム圏でも使えるハラール対応になっています。タオルと抗菌液は日本で生産し、それをパキスタンで組み合わせて商品化することで、パキスタンでの雇用も創出して、より多くの人の健康に貢献できるサイクル作りを行いました。また、販売後のアフターケアを大切にしたいと考えており、カスタマーセンターも設立して日々顧客ケアにも心を配っています。

イスラム圏では女性ならではのビジネス機会や役割がある

現在従業員は自分の他4名（全員女性）がいます。イスラム圏で女性がビジネスをすることは非常に不利な面はありますが、女性だからこそできることもたくさんあります。例えばパキスタンでは社会的・宗教的に男女の役割が分かれているため、男性教師は男子校で、女性教師は女子高で教えるなど男女共存が公的に認められないケースがあるのです。そのため、私たちが開催している抗菌濡れタオルキットを使用した女性向けのボディケア・ワークショップなどは、まさに女性でなくてはできない仕事と言えます。私たちは、こうした女性ならではの事業を率先して行っています。



こうした事情もあって、パキスタンには女性起業家が案外多く、女性商工会も存在し、そこで出会う女性経営者達の活躍のフィールドも、エステサロン・美容室経営やジュエリーデザイナー等様々です。また、節税対策のために事業を行っている富裕層の方も一定程度存在します。



スモールスタートで堅実に事業展開

女性起業家は資金調達に苦労するケースが多いのではないのでしょうか。私の場合は、持っていた手持ちの資金で小さく始めました。融資や出資を受けるということは、借金を抱えることになるのと同時に、高い事業性が求められることになります。私は、銀行や株主の方より、現場を向いて仕事をしたいため、お金は基本的に借りないようにしてきました。そのため、日本とパキスタンの誠やは両方とも自己資金で始めました。ですが、これまでの経験から、早い段階で銀行からの融資と返済の履歴を作っておいた方が、事業者として信用度も上がり有利な場合もあることが分かったので、今後は事業を立上げる機会があれば、そのようにしても良いと思っています。

日本貿易振興機構（JETRO）パキスタン・ミッションを通じた出会いに助けられ、良いスタートを切ること

パキスタンに渡航して事業をスタートする前、まずは現地の情報を得たいという思いから、2014年の日本貿易振興機構（JETRO）パキスタン・ビジネスミッションに参加しました。このビジネス・ミッションは、投資環境の視察やビジネス・パートナーの発掘を目的として、今後経済成長が期待される国々を訪問する視察団です。このミッションを通じて、すでに進出している日本企業の足を引っ張らずにどのように事業展開すべきか、パキスタンでのビジネスのノウハウや生活などについて、いろいろな人にお

話を伺うことができました。また、パキスタンの上流階級の人々との繋がりや信頼関係を構築できたおかげで、その後のビジネス展開がしやすくなり、また政府関係者の方や日本の駐在員の方々にも人的支援を多く受けることができ、本当に良いスタートを切ることができました。

公的機関を賢く活用して、確かな情報・ネットワークを得ることが重要

パキスタンで生活し事業を行うにあたっては、最初はどういった人たちとのつながりを作ることができるかによって、その後の事業展開も大きく左右されるのではないかと思います。私は日本貿易振興機構（JETRO）パキスタン・ミッションを通じて良い方々に巡り合うことができました。ネットワーク作りは試行錯誤ではありますが、安心できる人たちと最初から仲良くなれるに越したことはありません。

他にも国際協力機構（JICA）の「中小企業海外展開支援事業」では有難いことに資金支援を得ることもできました。衛生管理が不十分の地域では、以前より赤ちゃんの死亡率が高いことが問題となっていました。その赤ちゃんの死亡率を減らすために、抗菌キットをお母さんのボディケア用に普及するように事業展開のお話を持ちかけたところ、三度目の申請で「衛生的な母乳育児の実現による乳児の栄養改善に関する事業の基礎調査」が採択され、現在はお母さんのボディケアのワークショップ等も展開しています。

私のモチベーションー「困っている人に何かを作って助けたい」という意識が原動力



昔から「0を1にする」のが得意なタイプです。幼少期から絵を描くことや、何か創り出すことが好きで、高校生の時にはデザイン学校にも通っていました。コールセンターで勤務していた頃、新規事業起ち上げに携わることが多く、そういった環境を通じて、新しいことに対して「とりあえずやってみよう！」という考えを働きやすくなったように思います。何も無いところから何かを創り出したい、困っている人がいたら何かを作って助けてあげたい—それは、モノ・仕組み・チャンス、なんでもです—という意識がパキスタンで事業を続けていく原動力になっていると思います。

次世代へのメッセージー「やらず後悔」が一番残念。失敗しても失うのは小さなプライドだけ

自分がやりたいと思っていたことに対して、その時動かずに後でやっておけばよかったと後悔するのが一番残念だと思います。やってみたいと思うことがあれば、挑戦して欲しいと思います。今年も日本から大学生のインターンシップを受け入れましたが、日本の学生に接していて感じるのは、最初から「失敗したらどうしよう」と考えてしまっている人が多いことです。失敗しても命を失うことはないし、無くなるのは自分の小さなプライドのみです。そして失敗して壁に当たればたくさんの学びが得られるものです。恐れずに、直感でやりたいと思ったことは、どんどん形にしていくことが大切です。日本は平和だからこそ、たくさんのチャンスがあり、挑戦できる環境があります。チャンスを持っているのは最大の幸福ですし、世界にはもともとチャンスがない人たちもいます。やりたいと思ったらできる時に挑戦する気持ちを持って欲しいです。



バザルスレン・ボロルエルデネ さん

Trends 創設者

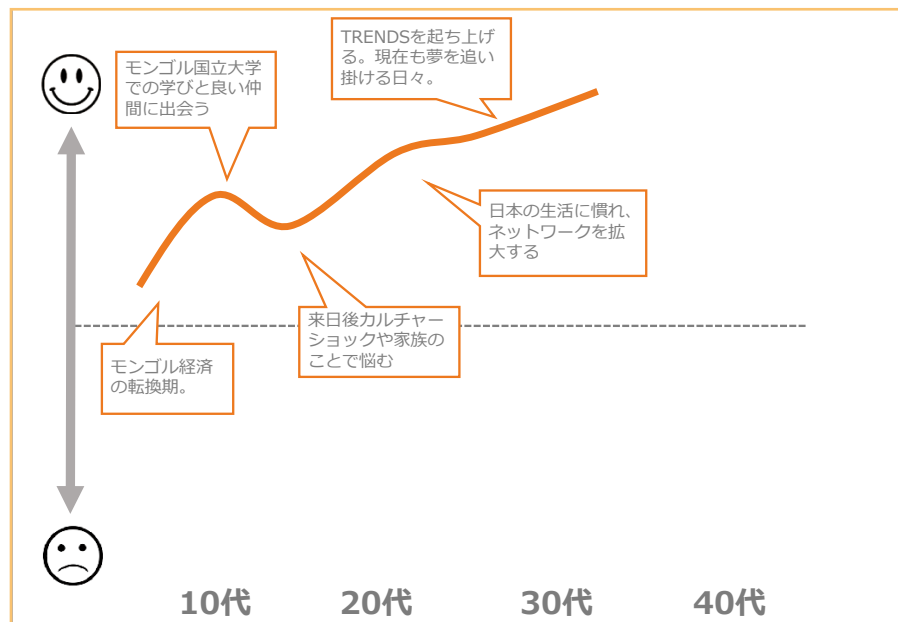
Profile

文部科学省の奨学金により日本に留学、2011年 東京大学大学院国際経済学修士課程を修了。日本でソフトウェアメーカーの株式会社ワークスアプリケーションズに就職、製品開発およびカスタマー・リレーションズに携わる。2012年より Layers Consulting Inc. で市場調査や分析などの業務に従事。2013年にモンゴルに帰国し、ウランバートルの製造・サービス業 Max Group にて事業開発部門を統括すると共に、市場調査や顧客開拓などに従事。2014年にメディア情報発信会社 TRENDS を設立、2016年には日本人投資家向けの情報提供や事業サポートを行う Backforce LLC を引き継ぎ、現在、両社の経営者を務める。

バザルスレン・ボロルエルデネさんの人生ハイライト

1. モンゴル国立大学で学び、良い友人に恵まれ視野が広がった。
2. 東京大学での学びを通じてさらに視野が広がり、日本での経験をモンゴルに持ち帰ることができた。
3. TRENDS を起ち上げる。作家デビューも果たす。

私の人生 折れ線グラフ



会社情報

社名	Backforce	業種 活動内容	投資家向け情報サービス
住所	—	URL	http://www.backforce.co.jp
SNS 連絡先ほか	フェースブックページ： https://www.facebook.com/bolorerdene ツイッター： https://twitter.com/bolushka		

夢にやさしくない時代

私が高校生だった1990年代のモンゴルは、子供の夢を育てる時代ではなかったと思います。なぜなら、多くの人々が日々暮らしていくことで精いっぱいだったからです。共産主義だった当時のモンゴルでは、夢を追求することよりも、将来、安定した仕事に就けるかどうかということが、子供にとっても親にとっても一番の関心事でした。そのため、自分が「こういう人物になりたい」、「こんなことを仕事で成し遂げたい」といったこと思いよりも、将来良い仕事に就くために、有名な大学に合格することの方に価値があると捉えていた家庭が多く、子供の将来に関しても「守りの姿勢」の方が目立っていたと思います。近年、ようやく「アントレプレナー」(＝起業家)という言葉も広まってきましたが、当時はそういった考え方は注目されていませんでした。

私や私の家庭も例外ではなく、学生の頃は「私の夢」というはっきりした将来像はあまり描いていなかったと思います。モンゴルでは国立大学の数学科か経済学科が「エリートコース」として認識されていて、将来的にも仕事に就きやすいという理由で、私もモンゴル国立大学の経済学部に進学しました。その後、幸いにも日本の文部科学省の奨学金を取得することができたので、日本に留学し、東京大学大学院で国際経済学を学びました。東京大学は、日本の中でも現実よりも理想を描く、夢を語る、大きな夢をもった人たちが集まる場所です。そこで現実に縛られずに自分と自分の夢を考える余裕と勇気が育ったと思っています。

日本で得られた達成感

東京大学大学院を2011年に卒業した後、日本で就職しました。大手企業向けのソフトウェアメーカーのワークスアプリケーションズで開発、販売やコンサルティングサポートの業務を経験しました。新卒で入社した同社では多くのことを学び、成長することができました。1年後、経営コンサルティング会社のLayers Consulting Inc. に転職をして、今度は経営コンサルタントとして様々な業界の市場調査や分析業務に従事しました。そして2013年、モンゴルへの帰国を決意したのです。

モンゴルに戻ることを決意したのは、そもそも母国モンゴルが自分にとって暮らしやすいということに加え、日本で自分がやるべきことはやったという達成感を得られたからです。今でも日本のことは好きですが、やるべきことは

やり遂げて「日本を卒業した」気分で帰国できたので後ろ向かずにモンゴルで前をみてやっていきたいと思っています。帰国を決めたその日



のことも、今でも鮮明に覚えています。西新宿の辺りを歩きながら、自分の中で何かが完結した感覚があったのです。日本で大学院を卒業して、仕事もひと段落して、自分の中で「人生のバランス」が整ったことにふと気づきました。その時、「これでモンゴルに帰れる」と思ったのです。

帰国後は、製造業及びマーチャンダイズストアを全国展開するMax Group社の事業開発部門で、顧客とのリレーション強化や事業拡大に向けたフランチャイズ、市場調査などの業務に従事しました。帰国した当初は日々の生活の中で、日本との違いを敏感に感じていました。例えば、インターネット上で女性の美容情報を発信している「@コスメ」やレストラン情報を提供してくれる「食べログ」のように、私が日本で当たり前のように使っていたサービスがモンゴルにもあれば、生活もさらに豊になるのではないかと考えていました。そういった発想から、メディアを通じて暮らしを便利にする新しいサービスを展開したいと考えようになり、起業を意識し始めたのです。そして、モンゴルの社会に私よりも詳しい

友人やいとと一緒にブレインストーミングをしながら、このようなサービスを展開することを想定してビジネスプランを考えたりするようになりました。そしてその構想を実現すべく、2014年にMax Groupを退職、それまで温めてきたアイディアを形にすべくメディア会社、Trendsを立ち上げることにしました。

情報の質にこだわったメディア会社 ～ Trends起ち上げ～

Trendsは、インターネットを通じて情報発信を行うメディア会社です。Trendsが属するモンゴルのメディア業界は、参加者数が異常に多く、市場シェアの獲得は容易ではありません。テレビは60チャン

Б.БОЛОР-ЭРДЭНЭ
Trends-ийн байгууллагын үүсгэлтэй

2012-2016 ОНД
МОНГОЛЫНХНЫ
БҮНД ДААСАН БАЙДАЛ
АЛДАН ДЭМ.

SYNDICATE TALK





ネルほどあり、新聞は毎日15紙が発行されています。更に、登録されているウェブメディアだけでも500を

超えており、既存メディアを模倣するだけでは無意味なのです。そうした業界で後発の私達が差別化を図るために、Trendsでは、届ける情報の質に徹底的にこだわっています。メディアとしての中立性は維持しつつ、高い情報分析力や知識を武器に、他のメディアとは質の異なる情報を届けることを意識しています。また、顧客（情報の受け手）に関しても、幅広く情報発信をするというよりは、セグメントを分けて、考える、政策をつくるセグメントに特化した情報を発信するように心がけています。市場が分割化され、情報の質が落ちている現実に従うのではなく、理想を追う、リードすることこそTrendsのミッションです。

経済情報に特化したBackforce設立、テレビ事業進出

ちょうどTrendsが軌道に乗り始めた2016年、私にとって二つ目の会社となるBackforceを同じく二本に留学した帰国生の先輩方から引き継ぎました。Backforceは日本の投資家向けに特にマクロ経済に関する各種情報、ニュース記事、コラムを日本語で提供する事業に注力しています。今後はもっとモンゴルのことを知りたいと思っている人達に良質な情報提供を行っていきたいと考えています。

現在、TrendsとBackforceと両方を運営していますが、年々経験を積み、SNSの勢いも含めて技術的な可能性も広がり、事業展開のチャンスも増えてきました。両者ともTrendsはテレビ会社と合併することになったので、これからはより広いフロントで情報発信をしていくことになります。Backforceのほうでは投資家からみるモンゴル経済の窓口となるべく総合市場データベースの開発に取り組んでいます。

起業家として「やりきる」精神の大切さ

テレビ事業とのチームと合併したことで、現在当社の従業員は総勢で60名います。当社の企業理念は「人を考える」、「仕事は人のためにする」ことであり、この理念を社員全員が理解してくれるように努めるのが、経営者である

私の役割であると考えています。

私自身も日本で大企業に勤めていた時と、自身が経営者の立場になってからとでは、環境が大きく変わりました。大企業に勤めていれば、多くの場合、身近に尊敬できる人、ロールモデルになり得る人がいるのではないかと思います。それは先輩や上司であったり、自分の仕事の領域におけるエキスパートのような人かもしれません。しかし、起業して自分が経営者の立場になると、自分の「上」には誰もいなくなってしまうので、自分自身で考え、行動できる強さがないといけません。失敗することもたくさんありますが、そこから学んで立ち直る強さも必要になりますし、それをバネに更に会社を成長させようという意欲を持てるようになる必要があります。私も、一時期、会社が上手くいかず辛かった時には、止めてしまおうかと悩んだこともありましたが、そうした後ろ向きの考え方から脱出することができた今は、「どんなことが起こってもやりきる」という気持ちで日々前向きに仕事をしています。

経営上、日々多くの課題に直面しますが、起業して以来、ずっと大きな課題であり続けているのが、良い人材を確保することです。特に私達のようなメディア業界においては、記事を書いたり、伝えるべき情報を選定するといった仕事を行う上で社員の知力は極めて重要になります。メディア業界では一人ひとりの社員レベルが会社全体に与える影響がとても大きいのです。仕事の仕方や習慣などはいくらでも鍛えることが出来ますが、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）は一日や二日で身につくものではありません。この人材確保の問題はビジネスを立ち上げた段階から継続的な課題として認識しており、現在でも根本的には解決できていません。非常に難しい課題ですが、少しでも良い方向に進むよう、社内ではとにかくよく話す、自分が持っている情報や知識をできるだけ共有することを意識して知的更新や洞察力の育成に力を入れています。

女性活躍推進が世界トップクラスのモンゴル

また、モンゴルに帰国して感じた企業風土の特徴の一つとして、日本と比べてもチームの構成がとても多彩で、多様であるという点が挙げられます。職場のチームには年齢や性別といった面で、非常に多様なメンバーが集まっています。特に中間管理職レベルには女性社員が多くいて、

私も多くの女性上司と働く機会がありました。Global Gender Gap Report 2015では、モンゴル人女性の経済参与は、ノルウェーに次いで世界2位とされており、モンゴルでは、「女性だから」や「若いから」という理由で、人を色眼鏡で見ることは比較的少ないので、どんな人でもお互いに個人として尊重し合いながら、関係構築をし易いのは、モンゴル社会の強みですし、働く個人にとってはひとつの利点だと思います。モンゴルの女性には、こういった文化を活かして、今後の経済成長に貢献して欲しいと思いますし、実際にそのように時代も変化しているのではないかと思います。

その反面、モンゴルでは若者を育てる文化が日本ほど根付いていないようにも感じています。ビジネスは「人」が全てですので、経済的資源が欠如しているモンゴルで、いかに人の持つ力を最大限に活用するかという課題は、私の会社だけの問題ではなく、国全体として考えていかなければならないと思います。

知見を広げることの大切さ

女性是一般的に、何か難しいことに直面した時には、気軽に周囲の人達に相談し、積極的にサポートを得ようとするのではないかと思います。しかし、私の場合は逆で、何か問題に直面した際には、自分に殻に閉じこもって本を読みます。アインシュタインの言葉に、「ある問題が生じた時、その問題を認識しているレベルの考え方では、その問題を解決することは出来ない」というものがあります。私はまさにその通りだと思っています。私はこれまでに、本を読むことで、先人の知恵や経験を仮想体験することで、自分の知識や考え方に変化が生じて、結果として目の前の問題の本質が見えてきたと実感する機会が、何度もありました。動きの速いメディア産業において日々の問題に対処に追われていると、ストレス・レベルが高くなりやすいのですが、私は一人で本を読むことで、時にはそこから一步下がって、先を見据えた動きができるように、知識を広げることを心がけています。

自分のルーツの大切さに気付いた今

私の出身地はチンギス・ハンが生まれた土地です。これまで特に意識することはなかったのですが、最近になって私は、自分のルーツの大切さを噛みしめるようになりました。そして、いつか自分の原点であるこの地に、恩返しを

したいと思うようになりました。そのためにも、直近の計画として、日本語でモンゴルの経済状況等を伝えるメディアを作り、モンゴルのことをもっと広く日本の人達に知ってもらいたいと考えています。現在、それに向けて社内でチームを形成し、取り組みを進めています。



また、今後は留学経験者を積極的に雇用して、日本語以外の言語でも情報発信をしていきたいです。「商品」でも「サービス」でも、まずは言葉にして表現しないことには可能性は伝わりません。他の国の人たちが多面的にモンゴルについて理解を深めてもらえるような情報を正確に伝えていきたいというビジョンがあります。

国内のオーディエンスに向けては、学会に長くいた自分の経験を強みにより掘り下げた、洞察力の情報を届け続け、「ここなら信頼できる」というブランドを作り上げることが夢見ています。メディアのコンテンツとしても、例えばモンゴルではまだ、日本のように様々な種類のテレビドラマがある訳ではありませんので、そういうところからもヒントを得ながら、新たなコンテンツを広めていければと思っています。

次世代へのメッセージ

起業を考えている人であれば、まずは自国の歴史を見てみると良いと思います。その国の企業の力や市場のあり方は、歴史から読み取ることができます。その上で、起業家は自分自身のビジネスを一企業のものとしてだけではなく、その国の産業全体の文脈で捉え、その中で自分がどのような価値を生み出していけるのかを考えるべきだと思います。

社会人経験を経て起業する方、学生時代から起業している方など、様々なパターンがありますが、私の経験から見てきたことは、自身の目標に合わせてどちらが適しているかによって、その手段が決まるのではないでしょう





ビャムバジャブ・ヤオツアガン さん

YAVUU
創設者・CEO

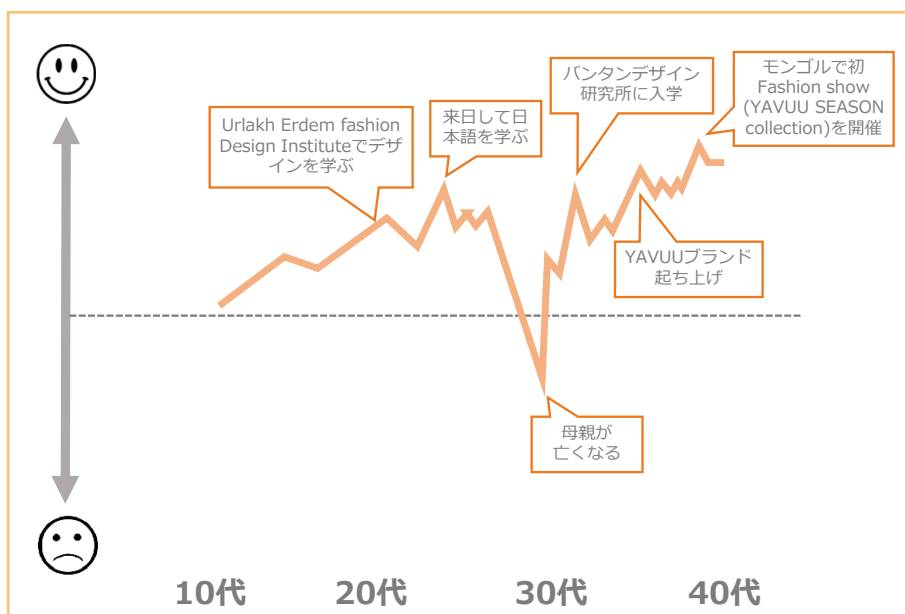
Profile

幼い頃からファッションに興味があり、中学、高校では全国のデザインコンテスト等の出場経験を持つ。ウランバートルのデザイナー向け大学 **Urlakh Erdem Fashion Design Institute**（ウルラフ・エルデム ファッションデザイン）**Ulaanbaatars**卒業。2009年来日、アルクアカデミー日本語学校卒業。バンタンデザイン研究所にてデザイン専門コースを受講した後、マスタークラスを修了。2014年 YAVUUを起ち上げ、着物とモダンのコラボレーションによるデザイン服のコレクションを日本とモンゴルで制作・販売している。

ビャムバジャブ・ヤオツアガンさんの人生ハイライト

1. 日本に来られたこと
2. バンタンデザイン研究所に入り、有名なファッションデザイナーの先輩や素敵な先生や友達との出会う
3. YAVUUブランドを起ち上げ、日本とモンゴルで展示会を開催

私の人生 折れ線グラフ



会社情報

社名	YAVUU	業種 活動内容	ファッション
住所	—	URL	http://yavuu.jp/
SNS 連絡先ほか	フェイスブック：yavuu79 イングラム：yavuu.official		

物心ついた時からファッションへの興味を持つ

私が子供の頃のモンゴルは、社会主義から民主主義に変わり、人々の考え方や暮らし方が大きく変化した時期でした。当時、私の家庭では生活が厳しく、食物も思うように手に入らない状況でしたが、そのような厳しい環境の中でも、私はファッションというものが大好きでした。母親が持っていた使用しなくなった布地を使って、よく自分の洋服を作ったりしていました。兄弟の中でも末っ子で、妹が欲しい気持ちがあったこともあり、隣の家の女の子に洋服を作ってあげたりもしていました。その作ってあげた洋服が周囲には好評で、母親にも「すごいね」と褒めてもらい、そういった言葉や、応援してくれる気持ちが嬉しく、もっと洋服作りが上手になりたいというモチベーションにつながっていきました。

制服も自分仕様にアレンジ デザインへのこだわり

私が学生の頃、モンゴルの多くの学校では制服を着ることが義務付けられていました。その制服は茶色のワンピースの上に、白いエプロンをつけるスタイルだったのですが、そのエプロンを流行りに合わせてアレンジしたものを、学校の友達に作ってあげたりしていました。それもまた評判が良かったのを覚えています。

そうしたことがきっかけとなり、中学・高校在学中は、学生を対象とした洋服のデザインのコンペティションにも応募しました。各地域から選出された人のみが本選（全国大会）に出場できるものでしたが、嬉しいことに2年連続で地域の代表に選ばれて本選に出場することができました。大会の出場に向けての準備はとても大変だったのですが、周囲の人達の協力もあり、不自由することなく、洋服のデザインに集中することができました。私の実家はモンゴルの地方都市にあったため、洋服を仕立てる際に必要なミシンは、父親がわざわざ仕事を休んで首都のウランバートルまで買いに行ってくれたり、母親も生地を買い出しに行ってくれたりしました。そのミシンや生地を使って私は、一週間近く部屋にこもって大会の準備をしていたのを覚えています。

そうした経験もあり、私の洋服作りへの熱意はますます強くなり、高校卒業後は、デザイナーになりたいという幼い頃からの夢を叶えるために、ウランバートルのデザイナー向けの大学、Urlakh Erdem Fashion Design Institute (ウルラフ・エルデム ファッションデザイン) Ulaanbaatarに進学、その後、日本語学校を経て、日本のバンタンデザイン研究所に留学しました。

日本の着物への憧れ

日本に留学をしたいと思ったきっかけは、幼少時代に日本の美しい着物に興味をもったことでした。中学生の時にモンゴルで放送されていた、日本の連続テレビドラマ「お

しん」を見て、日本の色鮮やかな着物や髪型に魅せられました。モンゴルとは違った鮮やかな色、柄、着こなし、髪型、そしてそれらの組み合わせから成る全身のコーディネートがとても新鮮に映ったのです。そして、私もいつか着物を着てみたいと強く思うようになりました。

モンゴルの大学を卒業した後、デザイナー職につきたいと考えていたのですが、当時そういった仕事が少ないこともあり、日本でデザイナーとしての技術に磨きをかけたいという思いと、着物を着てみたいという夢を叶えるために日本への留学を決意しました。当時、日本に在住していた親戚が、私が日本に行きたがっているという話を聞きつけて日本に呼んでくれたので、しばらくは親戚にお世話になりながら、日本での学生生活をスタートしました。

デザイン修行からいざ起業へ

日本に来て、まずは言葉の壁を克服するために、渋谷にある日本語学校、アークアカデミーで日本語を学習しました。その後、バンタンデザイン研究所というデザイナーを養成するための大学院に2年間通いました。そこでは専門コースを受講した後、マスタークラスへと進み、独自のブランドの起ち上げについて学ぶような授業も取りました。マスタークラスの卒業制作はコンペティションになっていて、クラスから選ばれた上位2名がニューヨークのファッションショーに出展できるというものでした。これを大きなチャンスだと考えた私は、人生をかけるような気持ちで、本気で卒業制作に取り組みました。結果的に、選出されることはできなかったのですが、その時に本気で取り組んだ経験が後に自分のブランドを起ち上げる際にも大きな支えになったと思います。

2年間をバンタンデザイン研究所で過ごし、卒業後の進路を考えた時、自分のブランドを起ち上げて、果たして上手くやっていけるのかという不安を持っていました。しかし、大学院でお世話になった先生方の後押しもあって、卒業後すぐに起業し、自分のブランドを起ち上げることを決意しました。

YAVUUブランドを起ち上げる

大学院を卒業して間もなく、モンゴルに戻った私は、2014年にYAVUUというブランドを起ち上げました。YAVUUのコンセプトは日本の着物と洋服を融合して、伝統や格式を重んじつつも、モダンを取り入れた女性らしい美しいフォルムのデザインの服を創り出すことです。昨年までの4年間は、年に2回（秋冬・春夏）、日本で展示会（コレクション）を行ってきました。初めて表参道で展示会を行った時に、ラオトという会社がバイヤーとして声を掛けてくれて、その後は日本での展示会の際にはコラボレーションするようになりました。バイヤーを通じて、ブランドの認知度を上げると共に日本で商品の販売をしています。そういったつながりを通じて、YAVUUブランドの日本のマーケットにおける認知度を拡大していきました。

それまでは、日本をターゲットに各地で展示会を行っていたのですが、私達のブランドをモンゴルにも浸透させていきたいという思いから、**2016年12月**に初めてモンゴルのコレクションを行いました。両国でコレクションを開くようになってからは、モンゴルで過ごす時間も増え、日本で過ごす時間と同じ位になりました。**2017年12月**にはモンゴルにアトリエが完成したので、今後はビジネスの中心をこちらに移しつつ、日本では引き続き積極的に展示会を行っていきたくて考えています。

文化の違いから来る「仕事の進め方」の難しさ

展示会始めた当初は、ブランドとしても駆け出しの時期でしたので、自分ひとりで最初から最後まで、全てを手配しなければなりませんでした。イベント全体を統括するようなマネージャーを置くことができないので、デザイナーでもある私が全てを仕切る必要があったのです。そうすると、いろいろな場面で目が行き届かなくなったりして、常に何か足りないという感覚を持っていました。例えば、サンプル服の準備段階で、仕立て工場で「生地が何ミリ足りない」、「ボタンがひとつだけ足りない」といった、小さいけれど、重要な問題が頻繁に起きて、その全ての対応に追われていました。

また、モンゴルでの初の展示会では、日本とモンゴルの文化の違い、仕事の進め方の違いを肌で感じました。日本ではチームとしてお互いの意見を尊重しつつ、一緒に仕事に取り組む姿勢やチームとしての団結力がありますが、モンゴルでは、個人の目標を優先してメンバーが動いてしまって、チームとしての一体感を感じる事ができず、頭を抱えることもありました。お互いがベストを尽くすことでビジネス全体の成功に導くということが理解されず、とても残念な思いをしたこともあります。例えば、展示会の準備をする中で、パンフレットを作成してくれた出版社やイベント管理会社等、これまで様々なベンダーを利用しましたが、その際に相手の対応から、自分達の利益だけを優先しているように感じる事があったのです。そういった時、私は日本での働き方や考え方を少しでも理解して貰えるように、日々のコミュニケーションを通じて、一緒にビジネスを作り上げていくことの重要性を伝えるようにしています。

モンゴルでグローバルスタンダードのファッションショーを

私はモンゴルでの展示会も、グローバルスタンダードなファッションショーにしていきたいという思いを持っています。モンゴルでは「ショー」というと、見た目の華やかさ、豪華さなどを尊重するため、より「見せ物」的な要素が強いショーが良いとされています。しかし、それだけ豪華なショーを作り上げるには、コストが高くなりますし、そもそも私が作りたいものとは方向性が大きく異なるように思っていました。私が目指していたのは、モダンでかつ「ブランドそのもの」にフォーカスが当たるような、グローバルスタンダードなショーだったのです。

YAVUUの展示会をモンゴルでスタートするにあたっては、モンゴルにおけるショーへのステレオタイプを崩し、グローバルスタンダードのものを導入して、業界を盛り上げていきたいという強い思いを持ち取り組みました。周囲にそれを理解して貰うまでには、長い時間がかかりましたが、最終的に自分が理想としているショーを実現できた時には、モンゴルの人達に新しいものを受け入れてもらえたという達成感がありました。また、モンゴルのファッション業界にも、結果的にプラスの効果を生み出せたことは、今でも誇りに思っています。現在では、モンゴルでのショーでも、ステージの見せ方や曲の入れ方など、どんどんグローバル仕様になってきており、そうした変化は私にとってとても嬉しいことです。また、こういった変化を受け入れ、素早く吸収できるのはモンゴル人のいいところでもあると思います。

「日本のお母さん」が心の支えとなる

デザイナーにとって、ワークライフバランスを実現することは非常に難しいと思います。特にファッションショーやシーズン毎の洋服のコレクションを発表する直前は、寝る時間も無くなるほど忙しくなります。そういったイベントに向けての準備は間に合うかどうかのギリギリのところまで作業を強いられるため、チームの支えが重要になってきます。現在、YAVUUでは4名のスタッフがいます。マネージャーが2人、仕立て職人が1人、パターン職人(カッター)が1人です。ファッションショーの前後の繁忙期になると、どうしてもこのメンバーでは人手が足りなくなってしまうので、デザイナー学校時代の同級生などに短期でサポートを依頼することもあります。

また、私のビジネスを家族のように支えてくれている「日本のお母さん」もいます。私が日本の大学院に留学した当初、裁縫の技術を教えてくれた先生で、会社起ち上げ時からずっと応援して下さい、背中を押してくれています。**2016年**にモンゴルで開催したファッションショーや、翌年**2017年3月**に開催された日本とモンゴルの外交関係樹立45周年のイベントにもわざわざ日本から来てくれて、準備を手伝ってくれました。



こうした周りの方々からのサポートに恵まれているおかげで、何とか自分なりにオンとオフのバランスを取りながら、仕事をする事ができています。とは言え、仕事から受けるストレスは大きいので、できるだけオンの時は仕事に集中して、逆にオフの時はリラックスすることを心がけ、ストレスを溜め込み過ぎないように、気を付けています。ただ、オフの時でも電車の中で人の着ている服を見て、いろいろと考えてしまうこともあり、これはもう職業病だと思っています。

スポンサーとの出会いを通じて得るビジネスチャンス

また、ワークライフバランスと並んで、女性起業家にとっての大きな課題は、起業や事業継続における資金調達ではないでしょうか。私の場合、起業にあたっては家族からの援助と、一時期は3社ほど掛け持ちしていたアルバイトで貯めた資金を活用しました。その際、アルバイト選びで気を付けていたのは、なるべく自分の将来に役立つ仕事を選ぶということです。また、自分で作った服を販売して得たお金も、起業の際の資金の一部になりました。自分のブランドを起ち上げてからも、しばらくは他のブランドのお手伝いもして、必要な資金を稼ぐようにしていました。

自分のブランドでファッションショーを行えるようになってからも、イベントの規模によっては、スポンサーを探さなくてはならないこともあります。2016年にモンゴルで行ったファッションショーは、規模がそれなりに大きかったため、自分でゼロからスポンサー候補の調査を行い、企画書を作成して「このようなショーをしたい」ということをプレゼンして回りました。

日本でのショーの際には、いつも応援してくださっているくれるスポンサーがいます。その方との出会いは、2017年5月に東京・有楽町の交通会館で、日本文化協会とのコラボレーションで開催された展示会でした。その時のイベントで出品した着物とコラボレーションした服は大変好評をいただいたのですが、中でもそのイベントに来てくださった、リユース着物の会社の経営者の方が、「今までこのようなものは見たことがない」と絶賛してくださったのです。その時以来、その方からは、私達のブランドの日本でのイベントの際には、スポンサーになってくれるなど、様々なサポートをいただいています。

YAVUUブランドを世界へ

2018年は、できればニューヨークで展示会をしたいと考えています。それを実現するため、下調べを兼ねてロスアンゼルスに留学を予定しています。いつも洋服のコレクションを発表する際には、市場でどのような洋服が人気あり、人々に受け入れられているかを意識するようにしています。市場によって好みが変わってきますので、その国や地域にあったものを提供するためのリサーチはとても重要なのです。また、2018年2月にはニューヨークで「ファッ

ションウィーク」が開催される予定なので、展示会の実現に向けて、そこでも積極的にリサーチをしたいと考えています。

長期的には様々な国でYAVUUブランドをもっと知ってもらい、できればその国のセレブリティ（有名人）にも気に入ってもらえるようなブランドに成長させたいと思います。そのためにも、オーダーメイドの高価な洋服の制作にも取り組んでいきたいと思っています。

一方で、私がこのファッションの世界に入るきっかけの一つにもなった、日本の着物との関わりも、今後とも何かの形で続けていきたいと考えています。現在もお付き合いのある日本文化協会によると、日本の着物市場では若者が着物を着なくなり、高価な着物を購入する人が減ったことで需要が減少していると聞いています。それに伴い、供給する側も減ってしまい技術の継承が難しくなっているとのことです。

高価な着物はそのデザインや品質も素晴らしい反面、なかなか気軽には手が出しにくく、お祝い事などでしか着る機会がないのは非常にもったいないことだと感じています。着物の大量生産は不可能だという考えの方が多いと思いますが、私は必ずしもそうではないと考えています。確かに大量生産にそぐわない点もあるかもしれませんが、もっと安価で手軽に楽しめる工夫ができたらと考えています。日本で着物の文化を後世に伝えていくためにも、一点ものの高価な着物と、大量生産でもっと気軽に楽しめる着物の両方が必要なのではないかと思います。

次世代へのメッセージ

私は普段、日本人とビジネスをする中でよく、「明るくてオープンな雰囲気を作ってくれるから、一緒に働きやすいよ」と言われます。もちろん、モンゴル人ならではの気質も関係しているかもしれませんが、ビジネスパーソンとしてお客様と関係を構築していく上では、まずは自分自身がオープンになることが不可欠だと思います。本来であれば言いづらいようなことも、相手に正直に伝えて、それをどのようにカバーできるのか話し合うようにしています。自分から壁を作らないコミュニケーションはとても大切だと思っています。

また、起業に限らず、どのような仕事においても、一気にゴールに近づくことはできないので、自分の目標や夢に向かって一歩ずつ近づいていくという意識を持ち続けることが大切です。私も仕事をする上で、成功している自分の姿を常にイメージするようにしています。そうしたポジティブなイメージは、行動を前向きに変えてくれますし、「頑張ろう!」という原動力にもつながります。





ハミーダ・ワヒーデュディン さん

パキスタン・パンジャブ州女性開発大臣
Hana Trading Pakistan 代表

(日本名：住田 花子さん)

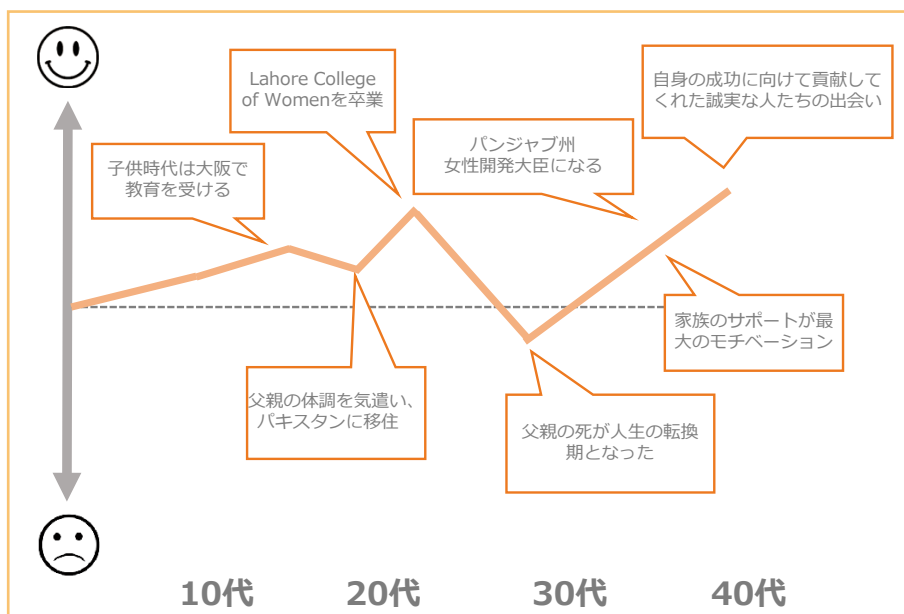
Profile

大阪府高槻市出身。日本人の母とパキスタン人の父を持つ。1999年、Lahore College of Women卒業。2002年よりパキスタン・パンジャブ州で政治家として活躍する。パンジャブ州議会議員に2回当選。2013年よりパンジャブ州政府・女性開発大臣を務める。政治家として活躍する傍ら、2003年にヒマラヤ塩製品の輸出版売会社、Hana Trading Pakistanを設立。利益の一部を故郷マンディ・バハウディンの低所得者支援に充てている。

ハミーダ・ワヒーデュディンさんの人生ハイライト

1. 日本で生まれ育ったことが自身のアイデンティティ形成に大きく影響している
2. 父親の死が人生の転換期となった
3. 自身の成功に向けて貢献してくれた誠実な人たちとの出会いが支えになった

私の人生 折れ線グラフ



会社情報

社名	Hana Trading Pakistan	業種 活動内容	ヒマラヤ産岩塩の流通・販売
住所	126 Askari Flat Gulberg 3, Punjab, Lahore, Pakistan	URL	—
SNS 連絡先ほか	—		

自分と社会との接点を「政治」を通じて見つける

日本人の母とパキスタン人の父を持つ私は、幼少時代を日本で過ごしました。当時は大阪府の高槻市に住み、そこで学校に通っていました。日本での生活は私にとって人生のハイライトといっても過言ではありません。なぜなら日本で受けた教育はパキスタン移住後の今なお、私の考え方や生き方に反映されており、私自身のアイデンティティーにも大きな影響を及ぼしたからです。

当時父は政治家としてパキスタンで活躍し、日本とパキスタンを行き来しており、母は社会福祉士として働いていました。母は英語学校とスポーツ施設を経営しながら、自らもエアロビクスを指導していて、収入の一部を非営利団体（NGO）に寄付していました。そういった環境の中で育った私は、子供の頃から常に自分がした選択がどのようにコミュニティに影響を与えるのか、そういった観点で物事を捉えるようになりました。

1992年にパキスタンにいた父親の体調の悪化に伴って、私はパキスタンに移住することになりました。それまでは母と私達姉妹は日本とパキスタンを行き来しながら生活していたのですが、当時高校生だった私がパキスタンに住み、母と妹は大阪に残ることになりました。移住当初は日本とパキスタンの文化的なギャップに驚きましたし、風習や生活に慣れるまでに時間がかかりました。自分が今後パキスタンで暮らしていけるのか不安な面もあったのですが、それにも徐々に慣れ、パキスタンでの大学生活を送るうちに、自分も将来的に父親と同じ政治家の道を歩むことを決意したのでした。

私がパキスタンで政治家を目指すきっかけとなったのは、やはり父親の影響が非常に大きかったと思いますが、私はあえて伝統的な政治家一族が地盤を継承するような方法で政治家になることを選択せずに、パンジャブ州（パキスタン北部）の組合事務局でアシスタントの仕事から始めて政治家に転身、少しずつ活動の幅を広げていきました。

“A daughter can do what a son can do”

しかし、特に父親が亡くなった後は、自分が政治家としての活動を続けていくにあたっては様々な障害がありまし

た。パキスタンのような家父長制社会では、女性が父親の後を継ぐようなことはめったに

なく、家族の中で女性（娘）は最終的によい結婚することが目標と捉えられがちだからです。しかし私は女性でありながらあえて、政治家として父の後を追う決意をしたのです。私は“a daughter can do what a son can do”（=娘でも息子ができることができる）という考え方を信じています。

政治家になることを決意した当時、私は10年間のタイムラインを設定しました。その期間にパキスタン社会で自分自身を証明するような仕事ができなければ、日本に戻ろうと考えていたのです。実際に政治活動を始めると、

幸いにも多くの方々の支援をいただきながら、活動を広げることができ、それまで以上にパキスタンは私にとっての「故郷」となりました。今後も一市民としてよりよい政策を立て、実行していきたいと思っています。





自身が ロールモデルになり 人々に働きかける

現在、パンジャブ州の女性開発大臣として働く私は、日本での経験を活かしながらパキスタンの教育制度改革や、地域活性化を目指した社会福祉活動などにも取り組んでいます。例えば、教育政策の立案をする際には、日本の教育を参考にしたりもしています。私が日本にいた頃に受けた授業の中で、特に「道徳」の授業が大変印象に残っており、日本のような道徳教育をこちらの教育制度にも組み込めないか、カリキュラムの改革などを考えています。

また、パキスタンでは女性の社会進出に対しては、様々な制約があるのが実態です。そういったバリアを一つずつ外していくためにも、私自身がロールモデルとなり、女性がどのような形で社会と接点を持ち、重要な役割を担っていけるのかを示していきたいと思っています。2013年に女性開発大臣に就任してからは、そういった方面で、女性の活躍を推進するための様々な施策を打ち出し、状況の改善を図ってきました。

一例を挙げると、パンジャブ州における「ハラスメントから女性を保護する法律」の制定が挙げられます。他の女性議員と共にキャンペーンを行い制定にこぎつけました。また、企業における女性の雇用率を15%まで引き上げたり、パンジャブ州政府の委員会などにおける代表者のうち、少なくとも1/3（33%）を女性にすることを義務付けるような立法措置にも取り組んできました。

女性起業家支援の政策としては、中小企業向けの融資プ



ログラムや女性向けの雇用プログラムの策定などにも取り組んできました。また、女性達

がバザーなどで自社製品を紹介する機会を増やしたり、州内のビジネス施設へのアクセス拡充や保育所数の拡大などを含む、より手厚い育児・介護サービスの提供なども目指しています。

これらはパキスタンの女性達にもっと外に出てほしい、社会で活躍できる場所を見つけてほしい思いから始まったものです。パキスタンも人口の半分は女性や女兒ですから、女性が社会に貢献しなければ、国も前進することができません。私達のこういった活動を少しずつ、社会全体に広めていければと思っています。

政治家人生は社会的コミットメントがマスト

パキスタンで政治家として活動する上では、人々と日常的につながりを持つことが何よりも重要とされています。社会的にコミットしていることを常に見せないといけないのです。例えば、市民の葬儀や結婚式、子供の誕生日祝い、卒業式や就職といったライフイベントに政治家も参加します。実際に選挙でもこういった活動をしっかり行っている議員に市民は期待をするのです。従って、自分の仕事と私生活のバランスを維持していくことは、政治家にとって（特にパンジャブ州のあるパキスタン北部では）、非常に難しいのです。ほとんどの政治家はプライベートや家族との時間を犠牲にして政治活動に注力するケースが多く、市民の期待に応えるべく毎日活動をしているのです。

私も私生活においては子供が二人いますが、私の場合は有難いことに、私の忙しいスケジュールに合わせて夫の母が子育ての支援をしてくれています。仕事を終えて帰宅した後は、出来るだけ子供達と過ごせるように工夫しながら、子供に本を読んであげるなどして、家庭内でも道徳教育を行うようにしています。75歳になる日本の母は現在でも大阪に住んでおり、姉妹が面倒を見てくれるので助かっています。お互いに頻繁に連絡を取り合って近況報告をしているので、日本の家族と離れ離れでも寂しさを感じることはありません。

私の子供達かというと、日本のポップカルチャーが大好きで、先日モラホール（パンジャブ州の州都）で開催されたパキスタンと日本の関係を祝う65周年記念イベント行ってきました。娘達は日本のアーティストのパフォーマ



ンスを楽しみながら、日本文化に関心を持ってくれています。また、パキスタンでは英語が公用語なので、英語の習得にも熱心に取り組んでいます。

日本との架け橋 ～Hana Trading Pakistan～

政治家として働く傍ら、2003年にはHana Trading Pakistanを起ち上げました。”Hana”は私の日本語名の「花子」から取ったものです。Hana Trading Pakistanでは、主にヒマラヤ産の岩塩から作られた製品を日本や世界各国に向けて輸出をしています。大阪に住む姉妹のサポートを得ながら家族経営の事業として行っています。オンラインビジネスがメインで、現在の主な取引先は日本、米国、豪州となっています。ロジスティクス（物流）やIT関係は姉妹が日本から管理しており、私は主にパキスタンで高品質な岩塩の仕入れなどを担当しています。

Hana Trading Pakistanの収益の一部は、後に設立した非営利団体(NGO)Hana Development Council(Hana開発評議会)を通じて、私の故郷でもあるマンディ・バハウディンとその周辺地域の女性支援に充てています。過去に日本政府の支援を得て、母子保健医療病院が設立された際にも、一部にはHana Tradingからの資金が使われました。他にも無料で医療を受けることができる診療所や、女性の職業訓練施設の設立、そうした施設への財政支援など様々な社会福祉活動に充てられています。

次世代へのメッセージ

自分自身が元々持っている才能を信じるのが何よりも大切だと思います。私達はリスクを取ることでなくして、何かを成し遂げることはなかなかできないのではないでしょ



うか。成功した人達から話を聞いて悶いたりすることもあるでしょうし、また経験を通じた学びから次につながることもたくさんあります。

私は特に「勤勉」であることにこだわりを持っています。なぜなら、何か物事を達成するためには、99%の“perspiration”(＝汗水流して働いた分)と1%のinspiration(＝閃き)が必要だと信じているからです。ハードワークは必ず報われると信じていますし、継続的に何かを続けられる精神は成功への近道だと考えます。

パキスタンの多くの若者、特に女性を見ると、何かに困難な場面に直面すると、簡単に諦めてしまう傾向があるように感じます。しかし、それは社会的に女性に対する独特のプレッシャーがあるがゆえの行動なのかもしれません。女性がビジネスを起ち上げること自体が珍しい社会ですから、投資に対して、短期間で目に見えるリターンが得られないと、すぐ辞めてしまうのです。長期的にビジネスを続けること自体が、女性にとって大きなリスクであり、社会の中でも一般的なことではないので、そのような険しい道を敢えて選ばないのだと思います。しかし、女性が自分の夢を実現しようと思ったら、まずは決して諦めないこと、そしてそれに加えて自信を持つことがとても大切です。なぜなら私達人間は、失敗や間違いから学び、そこから更に強くなって次に進めるものだからです。





カシュフィア・アーメドさん

Win Incorporate 代表取締役
WinMiaki Ltd. 会長

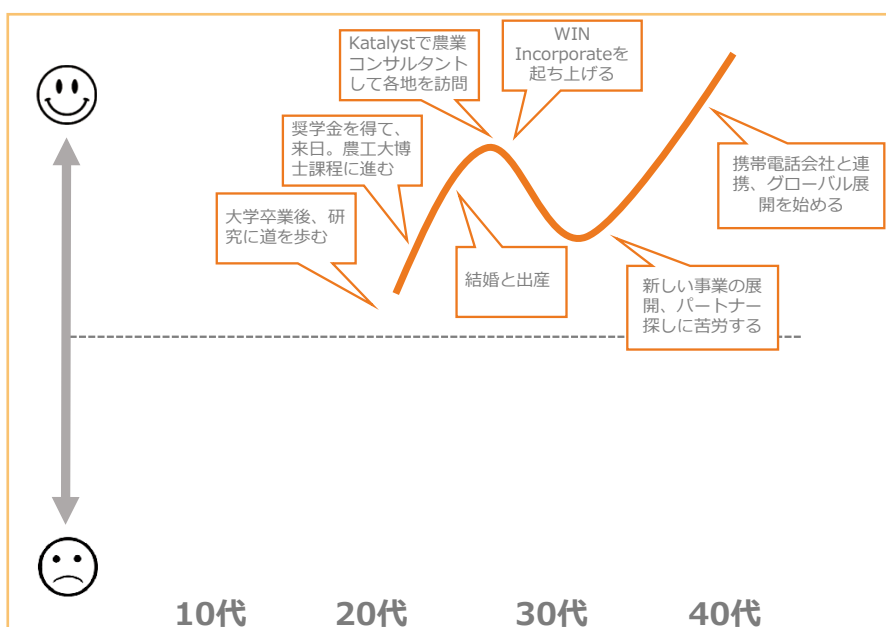
Profile

バングラデシュ・ダッカ生まれ。文部科学省の奨学金を受け、東京農工大学博士課程に留学。2003年、農学博士号取得。その後、JIRCAS(国際農林水産業研究センター)での勤務を経て、2005年、母国バングラデシュに帰国。SwissContact Katalyst, Bangladeshで農業コンサルタントとしてプロジェクトに関わった後、継続的な農家支援を行いたいとの思いから2006年、農家や中小企業向けの情報プラットフォームを提供するWIN Incorporationを立ち上げる。携帯電話を活用した農家への情報配信やコールセンターサービスの提供など通じて、バングラデシュの農家支援・開発に取り組んでいる。

カシュフィア・アーメドさんの人生ハイライト

1. Katalystで農業コンサルタントとして勤務したことで起業のきっかけとなった
2. 事業を拡大する上で、携帯電話会社との連携が新しいビジネスチャンスに繋がった
3. バングラデシュに留まらず、アジア各国でビジネスを展開できたこと

私の人生 折れ線グラフ



会社情報

社名	WIN Incorporate	業種 活動内容	農業支援、ITコンサルティング
住所	House#43/C (Ground floor), Asad Avenue, Dhaka 1207, Bangladesh	URL	http://www.winbd.org/
SNS 連絡先ほか	—		

祖国バングラデシュの農業発展のために起業を志す

私は子供の頃から勉強が好きで、教師を目指して勉学に励みました。バングラデシュの大学を卒業した後は、来日して東京農工大学の博士課程に進み、以前から興味があった漁業の研究の道に進みました。博士課程修了後は、しばらく茨城県・つくば市にあるJIRCAS（国立研究開発法人国際農林水産業研究センター）で働いていましたが、日本で得た知識や経験を故郷に持ち帰りたい思いから、その2年後にバングラデシュに帰国しました。

帰国当初は農業支援を行うSwissContact Katalystで農業コンサルタントとして、バングラデシュ全国を周りながら農業に関わる様々な研究や調査を行いました。そこで農家の生活に目の当たりにして衝撃を受けたのです。インターネット環境が発達した現代において、今なおアナログな生活を送っている彼らは、農業に関する必要な情報をなかなか手に入れることができず、農業に関する知識を得る機会も非常に少なかったのです。

こういった状況を見た私は驚くと共に、バングラデシュの農産物の品質や流通等がなかなか改善されない根本的な原因を見た気がしました。農業コンサルタントとしての仕事で訪問した農家にヒアリングを繰り返して分かったことは、彼ら自身も農業に関する様々な情報にアクセスすることを望みながら、なかなかそのためにお金はかけられないという実態でした。その時私は、誰かが方向性を示し、行動を起さないとバングラデシュの農業の発展にはつながないと強く感じたのです。そして、そういった農家からの声に応えたいと考えた私は、農業コンサルタントとしてではなく、もっと継続的に農家支援を行いたいと思い、起業を決意したのです。

IT を駆使した農業支援 ～WIN Incorporate起ち上げ～

そして2006年、当時担当していたプロジェクトの終了と共にKatalystを退職し、農家や中小企業向けの情報プラットフォームを提供するWIN Incorporateを起ち上げました。最初はウェブサイトを起ち上げて、農家の人達がどこからでも農業情報にアクセスできるようなプラットフォームを作りました。このようなサービスをバングラデ



シュ語で展開したのは、私の会社が初めてだったのですが、実際には文字が読めない農家が多く、思うように活用が広がりませんでした。そこでもっと簡単に農家とコミュニケーションを取る方法を模索した結果、携帯電話からアプリをダウンロードしてもらい、音声により農業に関する情報配信を行うサービスや、コールセンターに電話をして直接、農業に関する相談ができるシステムを構築することにしたのです。

そうしたサービスを開始するにあって、当初はBangla Linkという携帯電話会社と提携しました。その後、バングラデシュ国内で最大手のTelenor Groupとも交渉して、農家のビジネス支援に向けての協力を要請しまし達これが実現するまでには1年ほどの時間を要しましたし、それ以外にも様々な苦労がありました。特に農家の人達と一緒に仕事をしていく上で苦労は、ITを駆使した農業支援が彼らにとって有利であることを理解してもらうことでした。我々のビジネスの仕組みや利点を理解してもらうために何度も農村に足を運びましたし、そこで彼らの意見を聴きながら、尊重すべきところは受け入れて、我々の意図をしっかりと伝えることを意識しました。





そうした地道な取組の末、現在では、ようやく私が思い描いていた携帯電話による情報サービスを提供する体制が整い、バングラデシュ国内の大手携帯電話会社が全てWIN Incorporateと提携をしてくれ、農業支援のプラットフォームを確立することができました。

WIN Incorporateでは2006年の事業スタート以来、徐々にサービスを拡大してきました。現在では「Agro IVR」(音声による農業関連情報の提供)、「Agro Call Center」(農業専門家に相談できるコールセンター)に加えて、「Agro Voice SMS」(特定の農村部や都市部の音声記録からまとめて毎週情報発信をするシステムや天気予報を配信するサービス)といったサービスを提供しています。いずれのサービスでも、文字の読めない農家の方々を意識して、音声で情報提供をしたり、視覚的な分かりやすさを重視したコンテンツを作成・提供しています。

バングラデシュ社会の課題 ～女性の社会進出に向けたバリア～

WIN Incorporateを起ち上げた当初は、農業はまだまだ男性社会でした。しかし、私がこのビジネスを始めてから、農業の道に進む女性が次第に増えてきたことを実感してい



ます。そうした女性達がWIN Incorporateのサービスを利用してできるようになっているのです。これからバングラデシュの農業を変えていこうと前向きな志を持っている女性達と一緒に仕事ができることは大変嬉しく、バングラデシュにとっても画期的だと思います。こうしたポジティブな動きの一環として、最近では農業を営む女性達のコミュニティも起ち上がっています。そこではフェースブックなどを通じて定期的にコミュニケーションを取るようにして、お互いに情報交換するなどして、励まし合い、刺激し合う関係性が構築できています。

このような女性達の団結が生まれる背景には、やはり女性達にとってバングラデシュにおける社会的なバリアが今なお高いという実態があると考えられます。バングラデシュでは、女性が企業で働いたり、あるいは起業家として仕事をするということに対して、社会的な縛りがあります。例えば女性が夜遅くまで働いていたりすると、色々と問題になるのです。私自身も会社を起ち上げた当初は、周りからとても驚かれ、なぜ敢えてリスクを取るようなことをするのかと聞かれたものです。

現在でも、バングラデシュにおいて、ITを活用した農業支援を展開している女性は私一人だけだと思います。事業を始めた当初は、パートナーである携帯電話会社からは、私が実現しようとしているビジネスはリスクーだし、持続することは難しいだろうと思われていました。また、当時農業は男性社会だったので、彼らとの打ち合わせで、そもそも参加できるのか、また参加して彼らの理解を得られるのか、といった懐疑的な目で見られていたように思います。WIN Incorporateのビジネスを現在まで継続し、成長させてくる中では、そのような有形無形のバリアを乗り越えなければなりませんでした。

確かにバングラデシュは、女性として起業して生き残っていくには非常に厳しい環境ですが、私が敢えて起業という道に進むことを決意したのも、こういった社会的な縛りから解放されたい、あるいはそのためのお手伝いがしたいという熱い思いがあったからです。博士号を生かして、例えば大学教授などを目指していれば、もっと安定した生活が待っていたのかもしれませんが、そうした道に進まなかったのは、自分の心の底に、世界を変えていきたいという思いがあったからかもしれません。



また、女性の社会進出に向けたバリアと並んで、バングラデシュにおける大きな課題となっているのは、今もなお、農業を営む人達の識字率の低さだと思います。読み書きができない農家はまだまだたくさんいます。だからこそ、そういった人達に向けて音声での情報配信のサポートが必要不可欠なのです。識字率が低い反面、農家の携帯電話の所持率は高いので、使い方には慣れていますが、テクノロジーに対する抵抗感はありませんように感じます。今後、教育のあり方を見直したり、子供達が学校に通えるような経済的なバックアップを行っていくことが、国としての最大の課題だと思います。

日本での経験から学んだ姿勢や能力

日本で過ごした学生時代の中で、特に印象に残っているのは、日本人の「冷静に物事を判断する能力」と「謙虚さ」でした。これらのスキルはビジネスにおいても物事を円滑に進めていく上で非常に役に立ちます。起業してビジネスを継続させていくことは決して簡単なことではありません。だからこそ、冷静に物事を判断し、強い続けなければ事業を継続していくことは難しいのです。日本人の勤勉さや几帳面に物事を進めていく姿勢は、私にとって大きな学びとなりました。

また、物事を途中で諦めない気持ちや、誠実さ、時間を守るといった日本人ならではの良さを、実際に日本で経験できたことは非常に有意義だったと思います。私は全てを完璧にはできませんが、そういった考え方や習慣を、自分のビジネスの中でも発揮できるように常に意識しています。

アジア進出に向けて

WIN Incorporateを運営する傍ら、現在日本のIT企業と協働でテクノロジーの分野に特化した農業支援WIN Miaki Ltd.を起ち上げて、会長を務めています。この会社では具体的に日本のテクノロジーを駆使して、農業関連のコンテンツを開発、充実させていく事業です。日本の優れたIT技術によって、良いサービスをバングラデシュのみならず、アジアの他の国々にも広げていきたいと考えています。すでにミャンマーでのサービスを開始しており、今後はスリランカ、カンボジア、パキスタンに事業展開していく予定です。

次世代へのメッセージ

起業をすると、時間の使い方も企業に勤める時と異なり、自分で管理しやすくなるのではないのでしょうか。もし起業自体が自身のキャリア形成のオプションの一つとして考えられるのであれば、始めてみる価値はあると思います。しかし、たとえ起業できたとしても、会社を継続していくことは、強い信念がないと難しいと思います。

そのためには、1年後を見据えたマイルストーンを設定し、具体的な計画を立てると共に、その時々で自分がどうなっていたいのかをイメージすると良いでしょう。そして最後に、ビジネスで必要不可欠なネットワークを通じて自分自身の視野を広げながら、計画的に物事を進めることが大切です。自分の中で、将来的に誰と何をしたいのか、未来像をしっかりと思い描くことができれば、上手くいくことでしょう。





ケイコ・ヨシダ・ウズマ・ザカ さん

Capital Sports Corporation (Pvt.) Ltd.
取締役

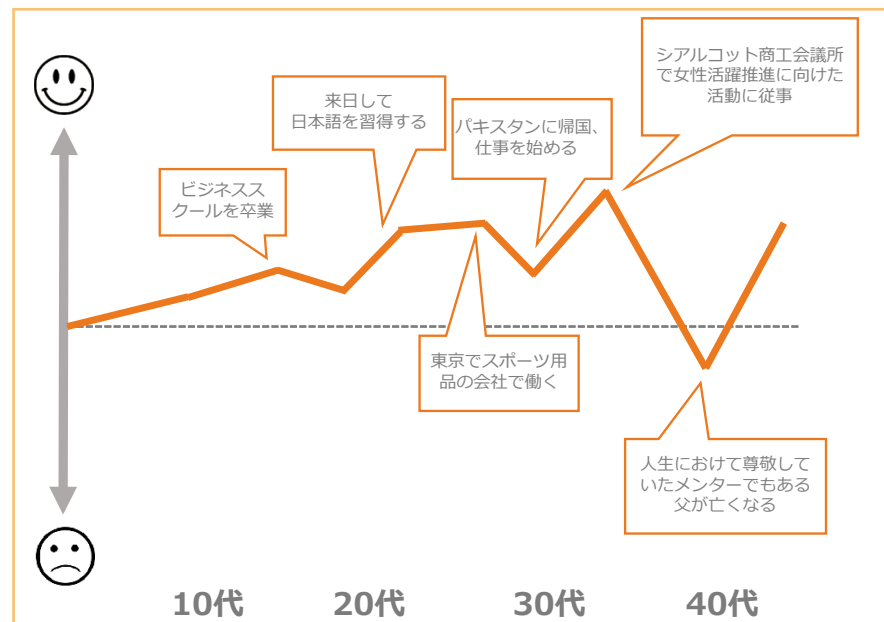
Profile

1975年、パキスタン・シアルコット出身。パキスタン人の父と日本人の母を持つ。Punjab University of Lahore商学部卒業。その後、Lahore University Management SchoolにてMBA取得。日本語の習得と日本企業での実務経験を積むため24歳の時に来日。帰国後、父親が経営していたスポーツ用品製造業Capital Sports Corporation (Pvt.) Ltd.に入社、現在は取締役を務める。世界的なイベントであるサッカーのワールドカップで使用するサッカーボールやスポーツウェア、スポーツシューズの製造・卸売を行う。

ケイコ・ヨシダ・ウズマ・ザカさんの人生ハイライト

1. 来日した際に新しい文化、ライフスタイルや働き方を体験する。
2. パキスタンで様々な社会福祉活動に従事。その中で特に女性活躍推進に向け、シアルコットの地域活性化を試みる。
3. 男性社会の仕事文化の中で日々奮闘中。

私の人生 折れ線グラフ



会社情報

社名	Capital Sports Corporation (Pvt.) Ltd.	業種 活動内容	スポーツ製品の製造・販売
住所	P.O Box 393, Kashmir Road Sialkot-Pakistan	URL	http://www.capitalsports-group.com/
SNS 連絡先ほか	—		

起業家として成功していた父に憧れて

パキスタン北部にあるシアルコットで生まれ育った私は、いつか父親のような起業家を目指したいと考えていました。シアルコットはパキスタンの北部に位置しており、ムガル帝国の古都であり海外からの観光客も多いラホールから車で3時間程の所にあります。シアルコットは19世紀から商業都市として栄えており、特にスポーツ用品や手術器具、皮革衣類などの製造と輸出が盛んです。そうしたことから、国内でも失業率が低い地域として知られています。1975年に父親がシアルコットで工場を買取り、そこを自宅兼工場として革製のサッカーボールの製造を始めました。そこからビジネスも順調に拡大して、現在ではサッカーワールドカップで使用するサッカーボールを供給しています。

そんな父親の背中を見て育った私は「お父さんのようになりたい」という思いが強くなっていきました。子供の頃、無邪気に「大きくなったらお父さんと働きたい」と言っていた時も、喜んで「いいよ」と言ってくれていました。父親は元々、シアルコットの保守的な家庭で生まれ育ったのですが、それでも私がチャレンジしてみたいと思うことは寛大な気持ちで受け入れてくれて、ビジネスの世界を志した私を応援してくれたのです。パキスタンではまだまだ女性がキャリアを追求することは珍しく、そのような私の思いを受け止めてくれた父には今でも心から感謝しています。

高校を卒業する頃には、父親が経営していた会社に加えて興味を持つようになりました。それもあって、ビジネスパーソンとしての幅広い視野と問題解決力を磨きたいと思い、大学では商学部に入學しました。そして卒業後、今度は大学院で経営学を学ぶことにしました。

日本で実務経験を積む

私は生まれも育ちもパキスタンですが、母親が日本人ですので幼少時代から日本語に触れる機会がありました。大学院卒業後は日本語を本格的に習得したいと思い、24歳の時に来日して日本語学校に1年6か月ほど通い、実務レベルの日本語を身に付けました。日本語の習得ができた私は、一旦パキスタンに戻ったのですが、せっかく話せるようになった日本語を仕事で活かさない手はないという思いと、将来父親の会社に就職した際に日本企業の文化を知っておけば、どこかのタイミングで役に立つかもしれないという思いから、当時父親と付き合いのあった日本での取引先の

一つである、タチカラホールディングズ株式会社に入社するために再び来日しました。タチカラホールディングズ株式会社は、球技用のボールのサプライヤーとして有名な会社でした。私はそこでインターンとして働き、日本企業の文化とパキスタンの企業文化との違いを肌で感じることができました。日本人はとにかくハードワーキングで、納得がいくまで物事を追求するような姿勢に感銘を受けました。

パキスタンに戻り、父親の会社で働く

タチカラホールディングズでの実務経験を経てパキスタンに戻った私は、父親の会社に入社して様々な部門での業務経験をしました。最初は経理から始まり、その後は輸出部門に行きました。家族経営の会社で経験を積めて良かった点としては、それぞれの部門スタッフとの関係性から構築する必要がなかったことです。日本では女性が各部門にいることは当たり前かもしれませんが、パキスタンでは一部の部門を除いては男性と女性が一緒に働くことは少なく、特に私がいた経理や輸出部門では男性しかいなかったもので、最初は自分を受け入れてくれるかどうか不安でした。しかし、実際に働いてみると、私が女性であっても従業員はみな私のことを家族のように暖かく迎えてくれたのです。

Capital Sportsの歴史～パキスタン製のサッカーボールを世界へ～

父親が1975年にCapital Sportsを設立してから今まで、ビジネスの中心はサッカーボールの製造と輸出でした。1970年代に作られていたボールはまだ現在のように、ワールドカップでは使われていませんでしたが、形やサッカーボールのモデルは現在と同じです。元々シアルコットは裁縫の技術が高い職人が多くいることで知られています。Capital Sportsのサッカーボールもパネル・スティッチングという手縫いの手法で製造していました。ボールの芯と糸はヨーロッパから輸入して、パキスタン製の革を使って手で縫い上げ、完成したものを送り返すといったサイクルでした。そして徐々にオーダーが増え、事業の拡大と共に、ボールの一貫製造も行うようにもなりました。現在では欧





州のみならず日本からもオーダーを貰うようになりました。

Capital Sports設立以来、世界的なスポーツ用品メー

カーであるアディダスのサプライヤーとして、今でも取引をしています。また、日本でも大手のスポーツ用品ブランドと契約しています。そのブランドのボールの多くは、**Capital Sports**の製品なのです。

このようにして世界中のスポーツ用品メーカーに輸出している中で、特に日本のお客様は品質へのこだわりが非常に強いと感じます。お客様の手元に届けるサッカーボールは一つ一つ厳しい品質チェックが行われます。製品を発送してから3か月後に、ダメージや不良品がなかったかというチェックレポートが届くのですが、その際に、通常だと2%程度の確率で返品がある中、日本の取引先からはもう少し高い確率での返品があります。ですが、それは私達にとってみるとプラスの面も多いのです。返品率は確かに高いかもしれませんが、日本のお客様はよりクオリティーのいいものを選定するため、少し高めの料金設定で購入してくれます。品質管理にもこだわりますし、長らくお付き合いをしていることから、いつも気持ちの良い取引をさせて貰っています。

Capital Sportsの今

最近**Capital Sports**ではサッカーボールの輸出以外に、スポーツウェア部門を起ち上げました。近年、サッカーボールの製造拠点が中国にシフトしていることが理由です。中国では機械を使ってボールを大量生産しているので、コスト面においても中国のサプライヤーの方が魅力的に映るでしょう。しかし、私達にとっては機械を使ってボールを仕立てるような技術は新しく、その導入はコストの面から、簡単ではありません。90年代初頭は、ワールドカップのボールのシェアはシアルコットだけで90%ほどを占めていましたが、現在のシェアは中国企業の進出もあり45～47%に留まっています。

しかし、品質面においては、パキスタンの手縫いのボールが今でも一番だと思っています。手作業で一日一人5個

のボールを仕上げる作業は決して簡単なことではなく、それなりの技術が必要になります。繁忙期になると、シアルコット周辺の村などにも作業センターを設置して、一日に1000個のボールを生産することもあります。その際には通常よりも多くの労働力が必要になりますので、期間限定で従業員数を増やします。そうした従業員には、事前に数か月かけて裁縫のスキルを習得してもらうためのトレーニング・プログラムを受けてもらっています。

製造業において、特に大事なのは自社製品をどれだけ深く理解できているかです。私自身も**Capital Sports**で仕事をするにあたって、縫い方から仕立てまでのプロセスを一緒に学びました。

シアルコットの女性活躍に関する課題

パキスタンでは、まだまだ女性が社会に出て活躍する上での考え方が、先進国に比べて発達していないので、働く意欲を持った女性自体が多くないと言えます。ラホールやカラチなどの大都市では女性の社会進出に対する考え方がよりオープンなため、働く女性も決して珍しいことではないのですが、シアルコットのよう小さな町では、女性が外に出て働くことを自ら躊躇してしまい、なかなか表に出ようとしにくいケースが多いのです。それは幼少時代から男性が生計を立てて、女性が家を守るという考えが浸透しているからです。

最近では世帯当たりの生活費が上がってきていることから、夫一人の収入でそれを賄うことが大変厳しくなっています。特にこの国では、両親と同居する家庭も多く、日本などと比べると、一世帯の人数が多いため、更に負担が大きくなります。そうした事情で、働きに出る女性もいるのですが、私が個人的に感じるところでは、パキスタンではまだまだ、女性が働くことに関しては、経済的に必要に迫られてのケースが多く、女性自身が何をしたいかは問題ではないのです。女性が仕事を通じて自己実現をするといった考え方は、まだ根付いていないと言えます。

Capital Sportsにおいても、これまで女性が安心して働ける職場を提供しようという考えから、たくさんの女性をトレーニングしたり、女性が働くための設備を整えたりしてきました。人材育成には大きなコストがかかりますが、実際にはそうやって教育した女性達が、働き始めてしばらくするとやめていってしまうのです。結婚を期に家庭に入るからという事情が多いのですが、その後復職する人はほ



とんどいません。こうした私の実体験からも、夫の収入だけでは食べていけないなど、よっぽどの事情がない限り、結婚した女性はキャリアよりも結婚生活に集中するという考え方が根深いように感じます。

Capital Sportsでは、仕立て部門の職人はほとんどが女性です。中にはデザイン部門で働いている女性もいますが、経理や総務、輸出部門は男性主体の職場です。まだまだ女性と男性が同じで場所で一緒に働くことが、一般にはタブーとされているのが大きな要因です。また、**Capital Sports**に限らず、中間管理職以上のポジションには女性が極めて少ないことも課題の一つです。**Capital Sports**でも現在は、管理職として働いている女性は姉と私だけとなっています。

シアルコット商工会議所の役割

こうした状況を変えていくためには、それぞれの自治体などが主体となって、女性が社会に出て働くことが安全で、かつ正当な報酬が得られるシステムを作っていく必要があります。しかし、実際には、そういった制度を作る側にいる人達が男性中心であり、なかなか急速に女性の就業を促していくことは難しいのが実態と言えます。

こうした現状に少しずつでも風穴を開けていきたいという思いから、シアルコットでは、女性の経営者が中心となって、女性活躍を推進するための部会を商工会議所の中に設立し、女性達の経済的支援や教育面でのサポートを継続しています。この国で女性が起業することの難しさを理解できるからこそ、ポテンシャルのある人を全面的にバックアップして、女性の自立心を育てたいという思いからスタートしたのです。私自身はあまり社交的な性格ではないので、私の姉が中心的なメンバーとして取組を進めています。2006年に立ち上げた当初、メンバーは私達姉妹を含めて3人しかいませんでしたが、現在では20名まで増えてシアルコット内の社会的課題や企業課題について議論し、その中でも特に女性が働きやすい社会を作るための施策を考え、セミナー等を通じて発信するようにしています。

時代の変化に合わせてCapital Sportsもシフトしていく

これまで**Capital Sports**ではサッカーボールの製造からスポーツ用品の製造までスポーツの分野において事業を拡大してきました。手縫いのサッカーボールの需要が少しずつ低迷している今、これからどのような形でパキスタンのスポーツ用品業界を引っ張っていくべきか、考えざるを得ない時期が来ているように思います。

現在、オランダの会社と提携して新たなスポーツウェアの開発を100名ほどの従業員と一緒に進めています。また、まだ駆け出しではありますが、衣類以外にもスポーツシューズの製造も始め、いずれはグローバルに展開できればと思います。シアルコットにおけるスポーツ用品産業が大きく変わりつつある時代だからこそ、新しい発想でビジネスを展開していくことが求められていると思います。

次世代へのメッセージ

「起業家精神」はどの国においてもバックボーンとなって社会的、経済的に非常に大きなインパクトを与えます。パキスタンではまだ社会的に様々な障壁があります。女性が活躍しやすい社会を作るためには時間も必要ですし、そういった機会を提供できる場所を作らなければなりません。女性が起業することによって、経済的な豊かさを得られるだけではなく、自分の人生をコントロールして、自分らしく自由に生きることができるといった利点があると思います。また、同じ起業でも自分が好きなことを見つけ、それに取り組むことができれば、より熱意を持って追求できるのではないのでしょうか。

新しいことにチャレンジすれば、時には失敗することもあります。が、きちんと事業計画を立てた上で、進みたいと思った方向性を信じて努力を続ければ、必ず成功に近づきます。そのためには、「集中力」と「コミットメント」が成功の鍵になるのではないのでしょうか。





オユン・ガルサンジャガル さん

ショップ・モンゴリア
代表取締役

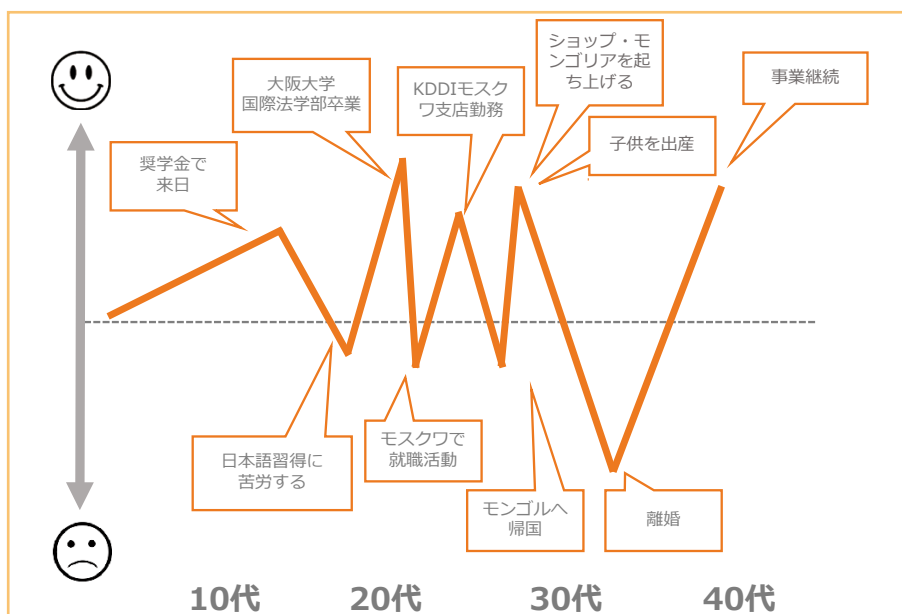
Profile

1984年モンゴル・ウランバートル生まれ。大阪大学法学部卒業後、ロシアのKDDIモスクワ支店でセールスサポート業務に従事。27歳の時にモンゴルに帰国、MobiCom Corporation LLC（KDDIの子会社）でプロキュアメントのシニア・エキスパートとして働く。退職後、2013年にショッピングチャンネル、ショップ・モンゴリアを起ち上げる。ショップ・モンゴリアでは、品質の高い日本製品を取り扱い、モンゴル国内で販売している。

オユン・ガルサンジャガルさんの人生ハイライト

1. 大学時代を日本で過ごしたことによって、賢く気さくな性格になることができ、更には夢を追い掛けたいという思いが湧いてきた
2. KDDIロシア支店での経験が、自身のキャリア形成について考える良いきっかけとなった
3. 32歳の時に離婚を経験する。一人で子育てに奮闘し、生活においては以前に増して生産性が向上した

私の人生 折れ線グラフ



会社情報

社名	Shop Mongolia	業種 活動内容	テレビショッピング
住所	Chingeltei district Mongol News building 2floor Shop Mongolia Tv. Ulaanbaatar, Mongolia.	URL	—
SNS 連絡先ほか	—		

父親のリーダーシップに憧れて

幼少時代に父親が経営していたChannel 25というモンゴル発のショッピングチャンネルを見て育った私は、いつも忙しいながらも仕事を楽しむ父の姿を見て、大人になったら父のようなリーダーを目指したいと思いました。

高校を卒業後に日本に留学したのですが、いつか日本で勉強したいという思いは、ずっと持っていました。日本はアジア圏の中でも教育水準が高いですし、以前から日本文化にも興味があったので、来日して学生生活を送ることは自分にとっては自然な流れだったと思います。日本では大阪大学で国際法を学び、大阪に5年間住んでいました。その間、たくさんの友人に恵まれ、人脈も広がりました。日本での生活も様々な面で便利で、住み心地の良いものでした。

しかし、卒業が近くなるにつれて、日本に残って就職するか、あるいは奨学金を獲得して更に学業を続けるかという二つの道で悩むことになりました。深く自分の進路を考える中で気付いたのは、日本での生活は私にとっては、まだまだ人生の通過点だということです。そして徐々にこれまでにない新たなチャレンジをしてみたいと思うようになりました。日本での5年間、様々なことを学び、プライベートも充実した生活を送ることができたと感じた私は、日本での目標を達成できたことに満足し、次は新しい場所で、新しいことを学びたいと思ったのです。

私は元々、性格的にリスクを取ることを恐れない、好奇心が旺盛な性格であることもあり、新天地ロシアでの就職を決めました。

新天地ロシアで日本との架け橋となる

ロシアの首都、モスクワに移住した私は、様々な日系企業に応募しました。日系企業に絞ったのは、日本での経験を活かしつつ、ロシアと日本の架け橋となれる仕事に興味があったからです。就職活動中にロシア語もマスターして、日本語、ロシア語、英語、そしてモンゴル語の四か国語が話せたことが大きなアドバンテージとなりました。就職活動を始めてしばらく経った頃、たくさん応募した中から日本の通信事業会社、KDDIのモスクワ支店で就職が決まりました。当時、KDDIモスクワ支店ではロシア語と日本語が話せるセールスチームのアシスタントを募集しており、



ロシアと日本の架け橋となれる人材を探していたのです。そこで最初はセールスアシスタントとして入社して、その一年後、比較的早い段階で購買マネージャーに昇進しました。

KDDIにいた頃はキャリアも順調に進み、またプライベート面においても充実していましたが、社内恋愛で出会った男性との結婚を期に、寿退職をしてモンゴルに帰国することにしました。当時27歳だった私は、私生活の方を大切にしたいという思いがあり、そのような決断をしたのです。

しかし、モンゴルに帰国した私、やはりキャリアにおいても成功したいという気持ちが強く、今度はKDDIの子会社にあたるMobicom Corporation LCCでプロキュアメント（調達）のエキスパートとして働きはじめました。その後、シニア・エキスパートとして企画部において、いくつかのグローバルプロジェクトの経験を積み重ねることができました。

高品質な日本製品をモンゴルの人々に届けたい ～ショッピング・モンゴリア起ち上げ～

個人的には「キャリアウーマン」として、ある程度、成功していた方ではないかと思います。しかし、会社という組織の中で働く期間が長くなるにつれて、だんだんと企業でキャリアを積むことに対して面白みを感じられなくなっていく感覚がありました。学生時代からチャレンジ精神が旺盛だった私にとって、組織の中でどんなに昇進をしても、その先が見えてしまっているように感じ、いつしか仕事上での満足感が得られなくなってしまったのです。

もしかしたら、これも父親の影響があるのかもしれませんが。自営業の父親の背中を見て育った私は、子供の頃から父のリーダーシップを目標にしていたし、いつか起業してみたいという気持ちも、心のどこかに持っていたのです。そうしたことからMobicom Corporation LCCを退職した私は、2013年、父親を追うような形でショップ・モンゴリアというショッピングチャンネルを立ち上げました。

ショップ・モンゴリアでは主に、日本の製品をモンゴル国内で販売しています。私がこのビジネスを始めたいと思った理由は二つあります。一つ目は当時の為替のレートが、日本から製品を輸入して販売するビジネスにとって、とても有利だったことです。二つ目にはショッピングチャンネル業界において、クオリティーの高い製品の需要が高かったことが挙げられます。こういった背景から、ショッピングチャンネルを立ち上げて、そこでモンゴルの人達にも手の届くような価格で、高品質の日本製品を販売出来れば、絶対に上手くいくという確信がありました。幸い、立ち上げから現在まで、ビジネスは順調に推移しています。

ジュエリーショップとビーフジャーキーの輸出

私は起業精神が旺盛なのか、自分の興味関心があることをビジネスにつなげたいと考え、実際に行動してしまうところがあります。例えば最近では、ショップ・モンゴリアのビジネスを継続しつつ、モンゴルでジュエリーショップをオープンしました。以前からジュエリー作りが趣味だったので、それをビジネスにつなげたいと思ったのです。ジュエリーのデザインを私が担当した上で、イタリア産の石でイタリアの職人が制作したものを、モンゴルで販売しています。このビジネスも順調に継続中です。

また今年は、モンゴルのビーフジャーキー（干し肉）を中国に輸出するビジネスも始めました。私はいつも、マー



ケットではこういったものが流行っていて、何がビジネスにつながりそうかを考えています。モンゴルに近く、最も大きいマーケットと言えば中国です。私は毎月のように中国を訪れ、様々な人に会い、人的ネットワークを広げていきました。そして、そのネットワークを通じて出会った仕事のパートナーとの間で、モンゴル産の食肉でビーフジャーキーを作り、中国で販売するビジネスを立ち上げようという話が持ち上がりました。私は中国でのネットワークを広げると同時に、何かモンゴルから中国へ輸出できるようなものがないかをリサーチをしていたのですが、その中で、中国の人々はモンゴルの肉を好み、多く消費されていることが分かってきていました。

そこで私はこの会社とパートナーシップを組むことにしました。私がモンゴル産の食肉の中国へ輸出するサポートを行い、パートナーが中国で肉の加工などを担当する形で事業をスタートしました。そして、何度も試作を繰り返し、ようやく2017年7月より、モンゴル産のビーフジャーキーを中国で販売できるようになりました。現在はまだ、このビジネスは駆け出しですが、今後伸びてくれることを期待しています。

働く母親としての葛藤

私にとって最大の課題は、母として働きながら同時に会社を経営することです。28歳の時に最初のビジネスを立ち上げて、その時はすでに二人目の子供を妊娠していました。現在は二人の子供（4歳の長男と3歳の次男）がいます。2017年に夫と別れてからは、子供の面倒を一人で見ているため、今は毎日夜18時には帰宅するよ



うにしています。子育てをしながら仕事とのバランスを取るのとはとても大変ですが、その分、子供と過ごす時間は楽しく、どんなに疲れて帰ってきてても子供の笑顔を見ると疲れていたことを忘れてしまうくらい、元気が湧いてきます。今はどうしても大変な時期は両親からサポートしてもらおうなどして、仕事との両立を図るようにしています。

そうした中でも、私自身、時々不安になることもあります。私の場合、仕事に関しては、どんな試練であっても乗り越えられると信じていますし、リスクを取ることも厭いません。難題に立ち向かうことは、自分の人生やキャリアをもっと面白くしてくれるものだと考えています。しかし子供を抱える母親の立場としては、子供には良い教育を受けさせてあげたい、愛情にあふれた家庭で育てて欲しいと思いをもちつつ、今の自分に本当にそれができているのか、と考えてしまうこともあるのです。

そうした時、私は日本で生活していた頃の経験から学んだ「頑張る」という言葉を思い出します。日本人は決して諦めず、常に周りから何かを学ぼうという熱意があります。私も、仕事と家庭の両立で悩むような時にも、常にそうした気持ちを持ち続けていきたいと思います。女性として生きることは“emotional journey”（感情の旅）でもあります。私達の行く手にどんな困難がやって来ても、目的やビジョンを持って「頑張る」ことで、乗り越えていくことが必要ではないかと思っています。

次世代へのメッセージ

何か目標に向かって頑張っている時には「立ち止まらずに突き進む」の良いと言う人もいますが、私はその時々の



状況に応じて、立ち止まることも必要ではないかと思います。一步引いて客観的に物事を見ることで、新たに見えてくるものもありますし、結果的に良い結論がでることもあります。またそうすることによって、視野も広がり、その先の道筋も立てやすくなるのではないのでしょうか。

また、何かを決断する際には、事前にリサーチをした上で次のステップに進むこと、そして何よりも、一度決断をしたら、それを自信を持って周りに伝えることができるようになることです。そして最後に、一度決心ができたなら恐れず、過去を振り返らないことです。先ほども触れましたが、試練や困難は、その人の人生を奥深いものにしてくれます。人生は一度しかないですから、そうした試練や困難の先にあるハッピーな自分を想像して、夢を追いかけませんか。





セーラ・リュさん

The Dream Collective
代表取締役

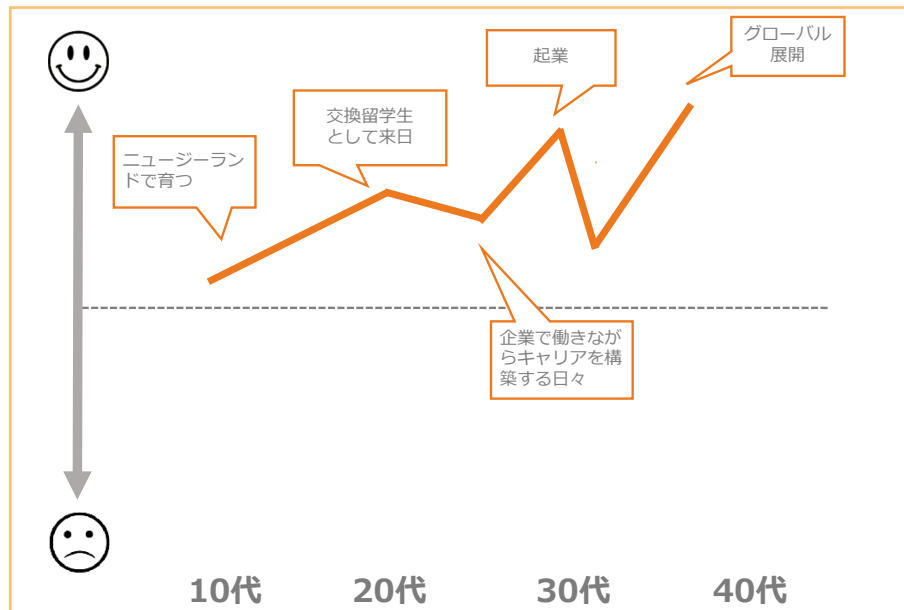
Profile

台湾生まれ。小学校の途中から高校までをニュージーランドで過ごした後、来日し、東京大学を卒業。大学卒業後は外資系化粧品会社Revlonに就職、ブランド・マネージメントの領域でキャリアを築く。25歳の時に地域のブランドマネージャーとして管理職の経験を積む。2012年、The Dream Collectiveを起ち上げ、女性のリーダーシップ研修などを通じて、職場における女性の働き方・生き方を女性の活躍推進の観点から伝えている。

セーラ・リュさんの人生ハイライト

1. The Dream Collectiveを起ち上げる
2. グローバルに事業を展開でき、様々なアワード（賞）を頂く
3. 事業拡大に向けて日々奮闘

私の人生 折れ線グラフ



会社情報

社名	The Dream Collective	業種 活動内容	教育・女性リーダーシップ開発、 各種研修・ワークショップ事業
住所	—	URL	https://thedreamcollective.com.au/
SNS 連絡先ほか	フェイスブック： https://www.facebook.com/MyLGBD/ ブログ： https://thedreamcollective.com.au/blogs/news		

オーストラリア

バン
グラー
ディ
シュ

ブータン

インド

ネパ
ールバキス
タンカンボ
ジアマレー
シアミャン
マーシン
ガポ
ール

タイ

中国

韓国

モン
ゴル

日本

“Everything is possible” ～夢は叶うもの～

私は台湾で生まれて、ニュージーランドで小学校の途中から高校までを過ごしました。最初は台湾の小学校に通っていたのですが、好奇心が旺盛だった私は、台湾の教育システムになかなか馴染めませんでした。学校の先生に難しい質問をするなどして困らせてしまうことも度々ありました。当時、自分のアイデンティティーを模索していた成長期であったこと、そして窮屈に感じていた台湾の教育システムから抜け出したいという思いからの言動や行動だったと思います。それを見かねた両親が、私には海外で教育を受けさせた方が良いのではないかと判断して、ニュージーランドに移住したのです。

ニュージーランドの学校ではこのような好奇心旺盛な私の性格を受け入れてくれて、自由な環境で落ち着いて勉強できたのはとても良かったと思っています。伸び伸びとした生活を送ることができたおかげで、明るい性格になり、創造力を培うことができました。これはニュージーランドの教育システムのおかげだったと思います。

ニュージーランドでの学生生活は楽しかったのですが、高校生になってからは、もっと競争できる環境に身を置いて成長したいと考えるようになりました。それが日本の東京大学に進学しようと考えたきっかけでした。周りからは、東京大学に入学するなんて、日本語が全く話せない私には敷居が高すぎて無理だろうと言われたのですが、それでも諦めずに挑戦したところ、文部科学省の奨学金を取得して進学できることになったのです。その時の経験から、私は“Everything is possible”（全てが可能）と考えるようになり、この言葉がその後、私の人生におけるフィロソフィーになりました。

やる気のある女性達のために起業を志す

日本での大学生活を経て、卒業後は外資系化粧品会社のRevlonに入社、ブランド・マネージメント部門で働き始めました。キャリア志向と自己啓発の意識が高かった私は、比較的早い段階で昇進し、25歳の時にはブランドマネージャーとして仕事をしていました。管理職として仕事をしながら順調にキャリアアップができたものの、一旦立ち止まって自分のキャリアを見直した時、ふと疑問に思うこと



が出てきたのです。それは、モチベーションがあってキャリアを構築したいと思っている自分のような若い女性達が多いのに、そうした女性達を対象にしたトレーニングや学びの場がとても少ないということでした。女性向けのリーダーシップトレーニングなどは、役員や管理職レベルにならないとなかなか受講できず、これからキャリアを形成していく若い世代の人達にそういった機会がないのはなぜなのか、疑問に思うようになったのです。

そのような思いから、働く女性達の啓発につながるようなビジネスをしたいと考えるようになりました。これは現在でも共通して言えることだと思いますが、女性はキャリアを構築していく上で、「安全」なオプションを選択することが多く、仮に「チャレンジ」したくても、スキルの習得がなかなかできなかったり、家庭の事情などでステップアップすることを躊躇してしまう女性が多いように感じます。

そうした「女性×ビジネス」のトピックに関心を持ちながら、今後、自分がどのように社会と関わっていきたくいか考えた末、私は自分の会社でそれを提供しようと考え、その事業計画を立てるために、それまで勤めてきた会社を退職しました。そして一年後の2012年、オーストラリアを拠点にして、女性のリーダーシップ開発やネットワークの支援を行うThe Dream Collectiveを起ち上げました。

The Dream Collective ～夢を形にしたい女性達へ～

The Dream Collectiveの事業の柱となっているのは、リーダーシップ開発プログラムを提供して女性達を支援することです。リーダーシップ開発プログラムには二つの種類があります。一つは最新のリーダーシッププログラムを



企業の従業員を対象にしたトレーニングとして提供する方法です。もう一つは女性の活躍の視点から企業ブ

ランディングをサポートしたり、企業方針に合わせたマイクロドキュメンタリー（短時間のビデオ映像）の作成を支援するといったコンサルティングサービスです。過去には、トヨタ自動車やコカコーラ、フェイスブック、ボーダフォン、EYなどの企業にサービスを提供した実績があります。

また、日本でもサービスを提供しています。日本でのトレーニングの場合、通常は7対3の割合で日本語をメインにしつつ、一部に英語を交えた形でセッションを行っています。参加者には内容の理解を深めて欲しいので、日本語を主としていますが、英語でのディスカッションにもチャレンジして欲しいので、二か国語で行うようにしています。

事業を成功させるための2つの要素 ～信頼性と差別化～

ひとつ目に、事業を成功させるためには自分の会社が「信頼」できることを見せなくてはなりません。特に起業したての頃というのは、周りは自分の会社の存在を知らないわけですから、自分の会社がどのようなビジネスをしていて、なぜ信頼性があるのかということを証明しなくてはなりません。私がThe Dream Collectiveを立ち上げるにあたっては、オーストラリアで影響力のある企業のリーダー達、例えばCEOやCOOといった人達にコンタクトして、支援者やメンターとして、The Dream Collectiveのビジネスをサポートしてもらえようお願いします。そういった影響力のある人達に当社のビジネスに関わってもらうことで、マーケットにおけるThe Dream Collectiveの信頼性を大きく高めることができました。それにより、多くのクライアント企業の担当者が、The Dream Collectiveを起用することについて、社内を説得しやすくなり、会社のビジネス拡大につながったのです。

二つ目に重要な点は、他サービスとの差別化を図ることです。The Dream Collectiveの場合は、起業家ではなく、

企業で働く女性達をサービス対象者の中心に据えることで差別化を図っています。近年は女性の起業家支援は手厚く、様々な自己啓発セミナーやネットワーキングの機会が増えている一方、企業で働く女性達にはそういった機会が少ないという実態があります。しかし、大企業に勤める女性達の中には、社内でいろいろな企画等を立案する側にいて、大きな予算を動かしている人もます。そういった女性達をターゲットにしたサービスはまだ業界内で珍しかったことから、そこに目を付けたのです。

また、同じように企業で働いている女性達の中でも、特定の層にターゲットを絞っています。私はキャリア形成には「駆け出しフェーズ」、「中間フェーズ」、そして「エグゼクティブフェーズ」の3つの段階があると考えています。当社では主に「駆け出し」と「中間」の層をターゲットにサービスを展開しています。その理由は、これらの層の女性達こそが、将来C-level（Cとはchiefを指し、主に経営幹部のこと）を目指すかどうかを考える層だからです。彼女達こそ、キャリア形成においてサポートが最も必要な世代であることから、当社ではこういった女性達への支援を中心に据えています。

資金調達は避けて通れない課題

私がThe Dream Collectiveを立ち上げた時、必要な資金は自分の貯金でまかないました。とは言っても当初の資金は数十万円程度です。起業においてお金の話はつきものですが、実際には生々しいお金の話をしたくない人もいます。私もその一人でした。なかなかお金というのに対してポジティブなイメージを持ってないからこそ、あまり話したくないのだと思います。

しかし、実際に自分の会社が経営的な危機に陥った時には、お金がどれだけ大切なものなのかを改めて認識しまし





たし、それがビジネスを継続していく上での基盤になっていることに気がきました。そうした経験をして以降は、私もお金の話をすることに対して、躊躇しないようになりました。

「生きがい」 ～生きる目的を仕事から～

私は日本でのある経験から、「生きがい」の感覚は日本文化と西洋文化とでは大きく異なっているのではないかと思います。西洋の人々は、生きがいを仕事以外で見つける人が多いように思いますが、日本では必ずしもそうではないということを知ったのです。

そのように考えるようになったきっかけは、日本の空港でトイレの掃除をしていた清掃員と話をしたことでした。私は友人と一緒に、空港のトイレを真剣に掃除している清掃員に声を掛けてみました。何故この人はここまで真剣に掃除をしているのか、気になったのです。その時に帰ってきた返事は、「私はトイレの掃除をしているだけではなく、日本の第一印象そのものを作っているの。来日した観光客はみんなトイレを使うし、そこでトイレが汚れていたらこの国の印象が悪くなるでしょう。だからとても大切な仕事なのよ。」といったものでした。

それを聞いた私達は彼女の言葉に感動し、仕事とはただ働くことではなく、人生の目的になり得るものだと思ったのです。そして自分の仕事に対して、強い情熱を持つことの大切さを学びました。

The Dream Collective の今後

The Dream Collectiveでは今後、サービスをグローバルに展開していきたいと考えています。現在では、オーストラリア、シンガポールと東京の3か所でサービスを提供

していますが、今後は更に英国、香港や北米に展開することを検討しています。

更に私達の次なる目標の一つとしては、世界中の女性起業家を支援するためのイーコマースのプラットフォームであるLady Boss Globalの起ち上げがあります。また、もっと若い世代、具体的には女子学生を対象にして、情報テクノロジーの大切さを知ってもらうための教育プログラムなども展開していきたいと考えています。

次世代へのメッセージ

「起業」を志す人達に対しては、ビジネスを始めること自体が目的ではないということを伝えたいです。それよりも解決すべき課題は何かを先に考えて欲しいと思います。そうすることで、ビジネスは自然と後からついて来ると思います。

また、自分の考えたビジネスのアイディアについて、正直にフィードバックをしてくれる人を見つけることも大切です。多くの人は表面上の話ししかしてくれませんが、ネガティブな面も含め、率直に改善点を指摘してくれる人をぜひ見つけて下さい。

最後のアドバイスは、レガシー（業績や遺産）を作るために働くことです。それが他との差別化につながり、成功へと導いてくれます。パッションを追い求めるのではなく、ハングリーになれる何かを深いところまで追求することです。私から言えることは、敷かれた道を歩くのではなく、自分の道は自分で切り開くこと、それが起業家精神だと言うことです。





タニア・プライス さん

Entropolis
代表取締役

Profile

オーストラリア出身。15年以上に渡り、アジア・太平洋市場に特化したマーケティング&コミュニケーションやビジネス開発の分野でグローバルなキャリアを構築。2013年にソーシャル・エンタプライズ、Kidpreneurを起ち上げる。子供教育におけるオーストラリア政府の10億ドルプロジェクトの一環として、学生向け起業家教育プログラムを策定。2014年、Entropolisを起ち上げ、最新テクノロジーと教育を融合したオンラインによる子供教育ツールを開発。2016年にKidpreneurをEntropolisと統合し、現在も代表を務める。

タニア・プライスさんの人生ハイライト

1. 日本とのつながりが強まった経験

奨学金を受けて1989年から1年間、東京の成蹊高校で学ぶ。その後、日本航空のマーケティングマネジメント・トレーニングに参加（1993-1994）、ホテル日航東京でマーケティングマネージャーを務める（1996-1997）

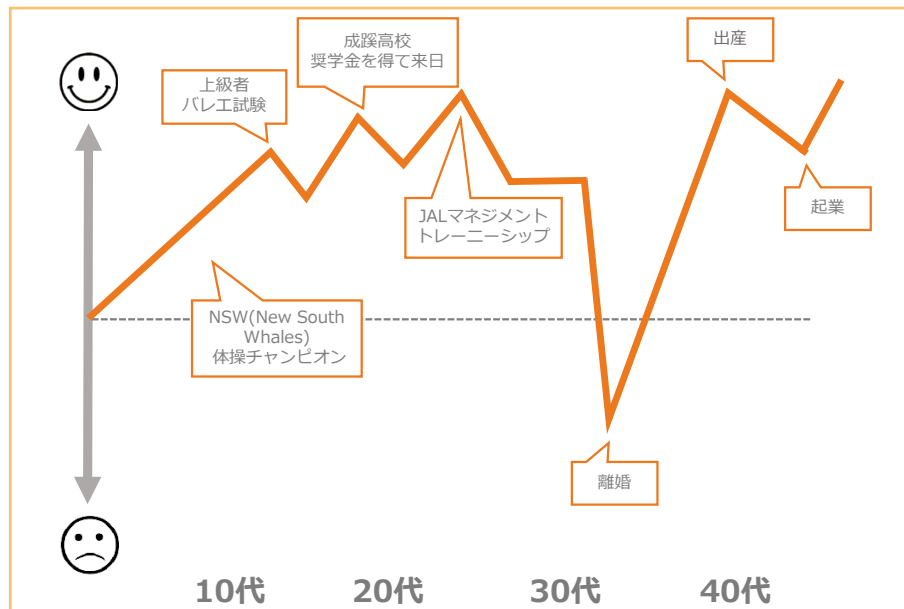
2. 子育て

私が40代前半の時、マーケティングとブランドコミュニケーションの領域における国際的なキャリアの成功の後に子供が二人生まれる。子供たちの存在は、私の人生の展望とフォーカスすべき事柄に対する考え方に大きな変化をもたらし、私に新しい機会を与え、可能性の実現に向けてやる気を持たせてくれる。

3. 自分のビジネスを起ち上げる

2014年に起業家教育ビジネスを起ち上げる。起業への道のりはエキサイティングでもあり、大変だったが、この事業を始めたのは正しい選択だったと思う。

私の人生 折れ線グラフ



会社情報

社名	Entropolis PTY LTD.	業種 活動内容	子供教育、次世代起業家育成
住所	—	URL	www.theentropolis.com
SNS 連絡先ほか	—		

オーストラリア

バン
グラーディ
シュ

ブータン

インド

ネパ
ールパキス
タンカンボ
ジアマレー
シアミャン
マーシン
ガポール

タイ

中国

韓国

モン
ゴル

日本

マーケティング業界のキャリアウーマンから起業家へ

オーストラリア出身の私は17歳の時、一人で来日して1年間日本の高校に通いました。言葉や文化の壁を経験しつつも、人生の早い段階で独り立ちができ、起業家に必要な独立心を養うことができました。日本での学生生活や変化に柔軟に対応できたことは、現在の仕事にもつながっているかもしれません。

私自身のキャリアでは、広告やブランディング戦略など、マーケティングの分野での経験が長く、東京での勤務も経験しました。シドニーに戻った後は、アジア市場をターゲットにした企業のブランド戦略に携わり、アジア・太平洋各国にクライアントを抱えながら日々仕事をしていました。それまで築き上げてきた企業でのキャリアから転換し、起業を決意したのは36歳の時でした。その直接のきっかけになったのは、子供ができたことでした。これまでのようなペースでマーケティングの仕事をしながら子育てをするのは無理があると感じるようになったからです。

一方で、自分で新たなビジネスを始めようというモチベーションを与えてくれたのも、やはり子供達の存在でした。子供達が成長するにあたって、教育について深く考えるようになったきて、いつしかその思いが情熱に変わり、子供の教育に役に立つことをしたいという思いを持つようになったのです。本格的に起業をしたのは2013年、Kidpreneurの起ち上げでした。この会社では子供達の起業家精神を育成するためのオンラインプラットフォームを展開しました。その背景には子供教育におけるオーストラリア政府の10億ドルプロジェクトの一環として子供向けの起業家教育プログラム策定を請け負ったのです。そしてその一年後、2014年には最新テクノロジーと教育を融合してオンラインによる子供教育ツールを提供する会社、Entropolisを起ち上げました。

子供の起業家精神を培うプログラムを作る

Entropolisでは、子供が将来のために創造性を培い、自身の潜在能力を最大限に発揮することができるようなカリキュラムを組んでいます。これは全ての子供が高校を卒業するまでに起業家精神を養う必要があるという強い信念に基づいて作られています。

このプログラムはオーストラリアを“creation nation” (=創造国家)に導くための政府の戦略に基づいて作られ、そのカリキュラムに沿って開発したもので、これまでにオーストラリア全土で700校、14,000人の子供達が参加しています。小学校低学年から、起業家精神の醸成に取り組むことで、大人になってから仕事の成果を生み出す上で役に立つ、マネジメント能力などを培うための内容となっており、生涯学習にも繋がるような仕組みになっています。

2016年にはKidpreneurをEntropolisに統合し、現在は8歳から18歳までの子供達を対象として、最新テクノロジーを使った幅広い起業家プログラムを提供しています。

次のマイルストーンを達成するために必要なことを意識する

これまでのキャリアや人生において、私は幸運なことにやりたいと思ったことは、ひとつひとつ実現してきてことができました。17歳の時に日本に移住を決意しましたが、実は母親には7歳の時からいつか日本に住みたいということを宣言していて、それを実現した形です。一人で来日した時には、言葉や文化の違いを受け入れるは大変ではあったものの、そうした壁を突破できたことは、私の人生の中で非常に有意義な経験でしたし、その後の自信にもつなが



りました。

やりたいと思うことをひとつひとつ実現していくためにも、私は日々「次のマイルストーンを早く達成するためには何が必要か」をいつも考えながら生活しています。そのために、常にチャレンジすることを意識していて、コンフォート・ゾーン（＝心地良い領域）から抜け出すために、敢えて厳しい状況に身を置くこともあります。

一方で、キャリアを形成していく段階では、「やりたいこと」をやってはいいたものの、それとは別の問題として、ワークライフバランスに苦労することは多かったように感じます。企業のマーケティング部門に勤めていた時は、週に80時間働き、それを5年間続けました。通常週40時間が一般的な勤務時間ですから、毎週その倍働いていたことになります。当時は仕事のためにプライベートを犠牲にした生活を送っていたのですが、ソーシャルライフのない人生を続けることは望んでいませんでしたので、いずれ辞めようと思っていました。

子育てをしながら起業の道を選ぶ

世の中の多くの女性は、働きながらある時点で、妻や母親になるかどうかの選択をする時がきます。私もその一人で、36歳の時に自分が今後どのような生き方をしていきたいか、決断をしなければならませんでした。私の場合は、子育てをしながら起業するという道を選びましたが、今でもこうやって両立しながらビジネスを続けられているのは、家族の支えがあってこそできることなので、とても有り難く思っています。

8年前、企業で働いていた時の私は、自分のキャリアが中心で、それこそ何よりも仕事を優先するバリバリのキャリアウーマンでしたが、実際に子供が生まれてからは、子

供との時間を犠牲にしてまで働くことに対して違和感を持つようになりました。仕事への情熱と同時に、ワークライフバランスを維持することがなぜ難しいのか考えるようになったのです。働くことが大好きであることは素晴らしいことです。しかし私の場合、仕事と同時に、家族や子供と過ごす時間をきちんと確保できることで、それが仕事にも更に良い影響を与えるということが分かってからは、自分なりにバランスの取れた生活を送れるようになりました。

女性起業家への資金援助の充実を

私のビジネスの場合、テクノロジーを活用した教育プログラムのプラットフォームをゼロから構築しなければならなかったため、スタートアップ時にも大きな資金が必要でした。しかし幸運なことに、Kidpreneur、Entropolis共に、当初からスポンサーによる資金援助を得ることができました。ただ、世の中の多くの起業家が資金調達に苦労することは理解しています。特に女性起業家の多くは、こういったお金の問題により、せっかくのビジネスチャンスを諦めざるを得ないという話もよく耳にします。現在においても、女性起業家を資金面で全面的に支援してくれるようなスポンサーは少なく、行政などの取組もまだまだ不十分だと思います。事業が軌道に乗るまでの初期段階の資金は特に重要で、かつ獲得が難しいからこそ、政府や行政による資金援助やスポンサーシップの制度をより充実してほしいと考えています。

子供の起業家精神を世界へ

現在、kidpreneurが提供しているプログラムはオーストラリア全土で14,000人の子供が受講しており、今後はさらにグローバルに展開していきたいと考えています。2018年にはアジア・太平洋諸国への拡大に向けてパイロット・プログラムをシンガポールと中国で行う予定です。私のこれまでの日本とのネットワークを使って、今後、日本のクライアントとも交渉を続け、全国の小学校にKidpreneurのプログラムを導入できるように働きかけていきたいと考えています。

また、合併後Entropolis独自で開発中のオンラインビジネスの方もさらに拡大を予定しており、今後5年間でデジタル・コミュニティーを強化して、オンラインゲーム事業





も始めたいと思っています。オンラインゲームという子供の教育には良くないのではないかと親もいますが、ゲームに熱中する子供の集中力をうまく活用して、それを教育に活用していくことも、これからのデジタルの時代には必須と考えています。それにより子供達に起業家精神を根付かせるための教育も進化させることができると考えています。現在この事業は、シンガポールと中国で展開することを検討しており、こういったビジネスに興味のあるパートナーを開拓しています。

次世代へのメッセージ

起業家育成や教育に携わっている経験から、男性と女性とでは仕事に対する考え方や進みたい方向性が異なる傾向があるように感じています。男性は「商業的成果」（お金など）をあげることに喜びを感じ、女性は仕事そのものに対する情熱や、それを通じた貢献を探究する傾向があるようです。それはある意味で、女性の志向は、子供達が持っている起業家精神に近いものであると言えるかもしれません。

私からのアドバイスは、まずは「成功」に対する過度な期待を持たずに、自分が本当にやりたいことは何なのか、じっくりと振り返ってみる事です。ビジネスを始めるタイミングそのも



のは遅すぎることはありませんし、時間がかかったとしても、やってみることに価値があると思います。私の夫はよく、「ビジネスには適切な時期・タイミング、場所、お金、そしてパートナーが重要」と言いますが、その通りだと思います。物事には適切なタイミングがあるからこそ、時に失敗することもあるれば、期待していない時に思わぬ成功をすることもあるのです。

起業家は自分の力で事業を立ち上げるわけですから、最初は失敗することの方が多いかもしれませんが、それは決して恥ずかしいことではありません。失敗してしまったらもう一度やり直せば良いのです。もし、誰かに事業のアイデアを否定されるようなことがあれば、一旦受け入れて泣きましょう。ただ、そこで諦めてしまうことがないよう、立ち直る強さを持ちましょう。周囲から受けるフィードバックは取り入れつつも、自身のビジョンや信念は変えずに、前を向いて走り続ける耐久力を持って起業に望んで欲しいです。





テレサ・レ・スリオスキー さん

株式会社 CanSports
代表取締役

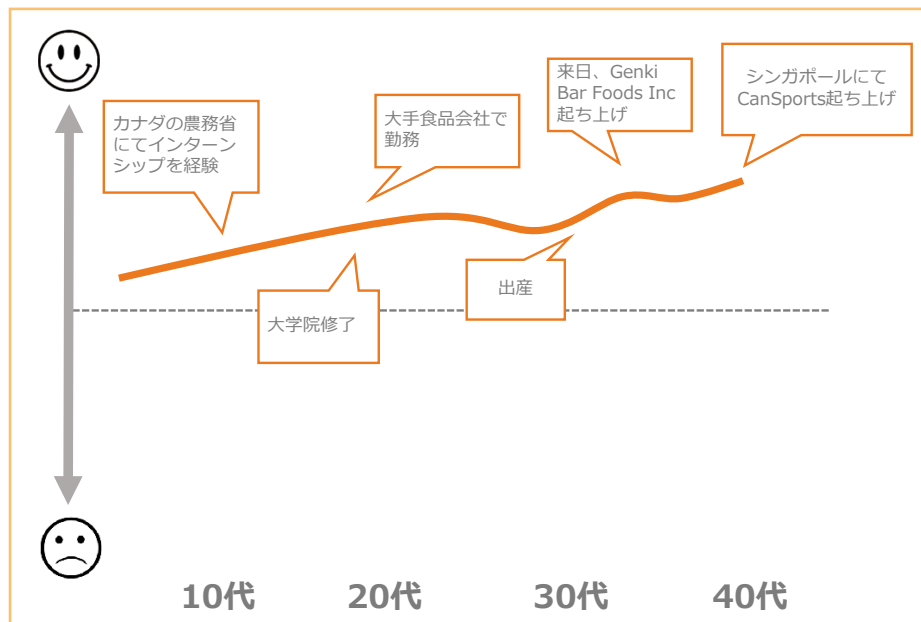
Profile

シンガポール出身。20年以上に渡りカナダと日本における食品業界での幅広い経験と知見をもつ。過去にオリンピック選手と仕事をした経験から、2006年にアスリートの健康と食を支援するビジネス、GENKI BAR FOODS Inc.を立ち上げる。栄養補助食品GENKI BARのカナダでのヒットを受け、日本でも販売を開始。その後、シンガポールに拠点を移し、2014年にヘルス&フィットネスのコンサルティング会社、CanSportsを立ち上げ。各種ヘルスケアコンサルティングサービスを提供している。

テレサ・レ・スリオスキーさんの人生ハイライト

1. 元々趣味だったフィットネス・トレーニングを仕事にしようと決心した時
2. 二人の子供を授かり、日本に移住した後、経営に興味を持つようになったこと
3. 事業を継続していく上での決断や、子供と仕事を両立する生活

私の人生 折れ線グラフ



会社情報

社名	CanSports Health & Wellness	業種 活動内容	ヘルスケア&フィットネス トレーニング
住所	—	URL	http://www.cansports.org/
SNS 連絡先ほか	—		

スポーツと食に興味を持つ

幼少時代からスポーツと食に興味があった私は、日常生活における、食事と健康の関係に関心を持つようになりました。食事は私達の生活の一部であり、料理を作るという行為は作る側に達成感をもたらすと共に、それを食べる人達は幸せな気持ちになることが多いのではないのでしょうか。そして、食事を摂ることにより蓄えたエネルギーをスポーツ、すなわち「運動」を通じて燃焼する、そのサイクルが私達の健康につながっているのです。

今でも思うことなのですが、スポーツは私達にとって、精神を安定させてくれる働きをするという意味において最高の「心理学者」ではないのでしょうか。私が大人になってからもずっとスポーツを続けてきたのも、その理由の一つは日々のストレスを運動を通じて発散するためでした。また、私達の体は機械のようでもあり、動かさないと錆びてきてしまいます。だからこそ、体を動かすアクティビティーを日頃から意識して行うことによって、より仕事の生産性を上げることができますし、気持ちをリセットさせる効果もあるのです。

アスリートを支える栄養補助食品 GENKI BARの開発

現在、私はシンガポールでヘルス&フィットネスのコンサルティング会社、CanSportsを経営していますが、私にとってこれは初めての起業ではありませんでした。CanSportsを立ち上げる前は、日本の食品業界で働いたこともありましたが、何回か起業を経験しています。来日したのは夫の仕事関係による移住でしたが、そこで私も食品の知識を活かして、日本で働くことにしたのです。初めて立ち上げた会社は、日本でのケータリングサービスでした。ケータリングビジネスを始めた目的は、私自身の食へのこだわりと熱意を日本中に伝えなかったことと、そうしたビジネスに対するニーズがあると判断したからです。

その後も、これまでの私の食と健康に関する知識と経験から、もっと他に何かできないかと考えていました。その中で、アスリートの皆さんと一緒に仕事をした経験から、体が資本のアスリートの中にさえ、トレーニングの際に必要な栄養分をしっかりと摂取できていないなど、色々と食に関する課題を抱えている人が多いことを知ったのです。そ



こで、そこに焦点を当てた新しい食品開発を行うことを決意しました。そして2006年、アスリートの健康と食を支援するビジネス、GENKI BAR FOODS Inc.を立ち上げました。この会社では様々と研究を重ね、糖分が一切入っていない栄養補助食品、「GENKI BAR」を開発し、製造・販売を行いました。

GENKI BARの開発は、当時私が住んでいた日本で行いましたが、最初の販売はカナダで行いました。その後、日本での販売もスタートしたのですが、日本ではものすごいスピードでビジネスが拡大していきました。最初の6か月で7社の小売業者と契約をし、更にその後1年間で150の小売業者を通じて商品の販売をするまでに拡大しました。その時は業者からの問い合わせも含めて全て自分一人に対応していたので大変でしたが、自分が開発した栄養食品が爆発的ヒットをしてくれたことは大変嬉しく、やり甲斐がありました。

今振り返ると、ケータリングや栄養食品の製造・販売など、それぞれの時期に行ったビジネスは私のその時々的人生を反映しており、とても良い経験になったと感じると共に、それらからの学びも多かったように感じます。

日本での経験 ～外国人であるが故のバリアと学び～

私が日本の食品会社で働いていた頃、またGENKI BAR FOODS Inc.で栄養食品の販売ビジネスを行っていた頃は、業界内では必ずしも女性は多くありませんでした。ど

ちらかというと、男性社会の印象が強かったように思います。また、周りからなかなか名前を覚えてもらえなかったり、「〇〇さん（主人）の奥様ですよ」という風に覚えられていたこともあり、正直な所、あまりいい気分ではありませんでした。

日本は外国人にとって働きづらいと感じられたのは、そうしたアウトサイダー（部外者）に対する人々の捉え方が一つの壁になっていた面があるように思います。外国人の私が、日本のローカルマーケットに栄養食品を売り込もうとしていたわけですから、ある程度、そういった周りからの厳しい目も当然であったかもしれません。

そしてもう一つ苦労したのは言葉の壁です。きちんとビジネスレベルの日本語で意思疎通ができないと、日本でビジネスをするのは容易なことではないことが分かりました。しかし、現在ではイーコマースが発展をしていますので、インターネットを通じての販売を行うことによって、そうしたバリアをあまり意識する必要はなくなったのではないかと思います。アウトサイダーであっても、マーケットに入りやすい状況ができて来ているのではないかと思います。

6年間を過ごした日本では、そのような様々なバリアで苦労をした経験もありますが、同時にたくさんのことを学ぶこともできました。その中で特に印象に残っているのは、何か手に入れたいものがあったら忍耐強くないといけないことです。その忍耐強い姿を日本人と仕事をしているうちに学びました。また、外国人であるが故に苦労した言葉の壁や疎外感といった、そういった小さな苦労の積み重ねにより包括的にビジネスに立ち向かうことができましたし、どのように事業を拡大していきたいか考えと行動が伴うようになりました。

CanSportsの起ち上げ

現在CanSportsではヘルス＆フィットネスのコンサルティングを行っており、主にピラティス、ヨガや食事療法による栄養指導等を行っています。グループやプライベートレッスンを中心としたヘルスケア・トレーニングを通じて個人向けにカスタマイズしたものを提供しています。このトレーニングは、健康な体作りを意識したカリキュラムを一人一人のライフスタイルや健康状態に合わせて作り、

経験豊富なトレーナー陣によるトレーニングを受けることによって、外面的な身体健康から内面までトータルサポートするサービスを提供しています。

ワークライフ・インテグレーションは女性の課題

起業家として事業と私生活のバランスを保とうとする中で、今、自分が何をしないといけないのか、そしてそれを達成するために誰からサポートを得るべきかを常に考えるようになりました。特に日本では、家族や友人のサポートがなくして、家事や子育て、そして仕事における全ての責任を自分で背負うのは大変難しいことだと思います。私自身、日本にいた時は、今では考えられないくらい、仕事に時間を費やしました。特に家庭を持ちながら起業している女性達は、常に家族や子供と過ごす時間と、事業を拡大するために費やす時間とのバランスをどう配分するか、考えながら仕事をしていかなければなりません。

そうした中でも、日本の女性は様々な工夫をしながら、それらをこなしているように思います。私が以前よりも几帳面かつ柔軟に物事の優先順位を付けて動けるようになったのも、日本でのそのような働き方から学んだことが多いと思います。

いいメンターに出会うこと

起業家としての道を振り返ってみると、時に自分自身が感情的になり過ぎてしまった場面もあったように思います。そのような時は、メンターや友人に電話するなどしてアドバイスをもらうように意識をしていました。中でもあるメンターから言われて、今でも心に残っているのは、「それは本当にあなたがやりたいことなの？それとも世間から良く見えるからやりたいの？」という言葉です。それを言われた時、私自身、起業して自分で背負う責任が大きくなっ





たがために、これまでよりも「エゴ」が強くなっていたことに気が付かされました。このように、自分が道に迷いかけた時、客観的に意見を言ってくれるメンターがいたことで、これまで大きく道を誤ることなく進んでこられたのではないかと思います。

また、メンターと共に、「自分もあの人のようになりたい」とインスパイアして（気持ちを掻き立てて）くれるようなロールモデルを持つことも、とても大事なことだと思います。人生のどのステージにおいても、自分に影響を与えてくれる人は少なからずいるはずです。身近なロールモデルがいることで、志の方向性が見えてくることもあります。さらにこれも時間と共に自分の成長と共に変化していくのです。

Right place, Right time and Right work force

CanSportsは現在シンガポールを拠点に国内で3店舗運営しています。カナダにも拠点を置いており、そちらは1店舗運営しています。私の今後の課題としては、事業を拡大していく上で、必要な人材を確保することだと考えています。特に私達のような特殊なヘルスケア業界は、従業員の確保に苦労することが多いのです。今提供しているヘルスケア・プログラムを拡大するためにも、こういった仕事が好きで、適性もある方をどんどん採用したいと思っていますのですが、なかなか現実には厳しいです。今後、良い人材に出会うことができれば、もっと拠点を増やすことも夢ではないと思っています。

この業界で生き残っていくためにはright place, right time and right work forceが何よりも重要になります。そのためにも日頃から、事業の拡大に貢献してくれるような良い人材に出会えるように、ネットワークを通じて、色々な方に会うように心がけています。例えばスポーツ・トレー

ナーが集まるようなネットワーキングの場に参加をして、交流を深めるなどしています。仮に人材確保のためのネットワーキングという目的がなかったとしても、自分のビジネスの経験を共有できる場は非常に貴重ですので、こうした活動は、男女問わず起業家にとって重要なものの一つだと思っています。

次世代へのメッセージ

私からのアドバイスは、起業を考えた時には、なぜ自分がそのビジネスを始めたいのか、先走りせずに原点からじっくり考えることが大切だということです。実際に起業をしてみても思うのは、実際に事業を軌道に乗せるまでにかかる労力や時間は、計画を立てた時より何倍も大きいということです。

会社経営を継続していくためには、ハードワークと共に、きちんとした事業計画とそれを実行できる几帳面さも必要になってきます。また、会社を立ち上げる上では、共にサポートし合えるパートナーがいればそれに越したことはありません。そうしたパートナー選びも非常に重要です。そして最後に、どんな時でも一人で悩まず、メンターに相談したり、周りの起業家の人達と経験を共有するなどして、その時々課題を解決していくことです。ネットワークを通じて一緒に成長し合える仲間を探していくことをお勧めします。





ワトカナッド・ウィラポーン さん

JTCA Co., Ltd.
創業者

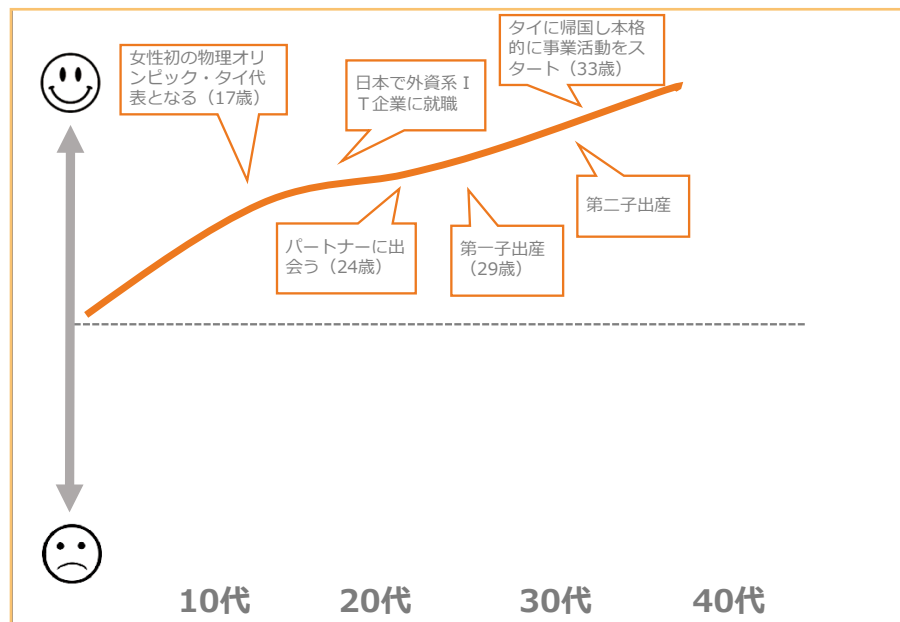
Profile

タイ・バンコク出身。1998年、文部科学省奨学金で大阪外国語大学に留学、日本語を学び翌年大阪大学へ進学。2003年大阪大学工学部卒業、2005年 大阪大学大学院情報科学研究科を修了。大学院修了後、日本IBMにITエンジニアとして就職。その後、動画エンコーディング技術開発・販売のMainConcept Japan（現 NeuLion）に転職。IT技術者として働く傍ら、2008年の育児休業期間中にJTCA Co., Ltd.を設立。出産と復職を経て2012年に家族とタイに戻るためMainConcept Japanを退職。現在は事業に専念している。

ワトカナッド・ウィラポーンさんの人生ハイライト

1. 女性初の物理オリンピック、タイ代表となる。文部科学省の奨学金に17歳の時に合格する。
2. 修士課程修了後、新卒で東京の外資系IT企業に就職。パートナーと24歳の時に会う。結婚、29歳の時に第一子出産。
3. タイに帰国し、第二子を出産。本格的に事業の活動を33歳からスタート。

私の人生 折れ線グラフ



会社情報

社名	JTCA Co., Ltd.	業種 活動内容	語学・教育
住所	15/1120 Dcondo Ramkhamhaeng Building, Ramkhamhaeng road between soi 7-9, Huamark, Bangkok, Bangkok	URL	https://www.jtca.co.th
SNS 連絡先ほか	フェイスブック： https://www.facebook.com/japanthai.cy/		

最先端のITを学ぶため来日

私は小さい頃から物理科学の分野に興味があり、タイのトライムウドン高校在学中にはカナダで開催された物理オリンピックに女性初のタイ代表として参加したこともあり、高校卒業後は文科省奨学金にて国費留学生として来日し大阪大学の工学部に進学、その後同大学院の情報科学研究科に進みました。大学院修了後は新卒で日本IBMに就職しました。日本IBMでは主にDB2というデータベースソフトウェアのサポート業務を行っていました。

高校を卒業して日本にやって来る時、私は日本で最先端のIT技術について勉強できるという希望とワクワク感でいっぱいでした。憧れの国でもあった日本で、自分の希望するITを学ぶことができ、結果的に来日してから14年間で日本で生活することになりました。

専門性で悩み転職を決意

IBMでは日々新しいことを学びながら経験を積み、充実した日々を過ごしていましたが、大学院時代の動画エンコーディング技術の専門知識を活かした仕事をしたいと思っており、結果的に転職を決意しました。

転職先のMainConcept Japanは動画エンコーディングの開発と販売をしている技術力のある会社で、IT技術者・セールスサポートとして働き始めました。新たな職場は若い会社で、かつ規模がそう大きくなかったので比較的自由がありました。ドイツやロシアの技術者とコミュニケーションを取りながら仕事を進めたり、日本国内の多数の会社への営業にも同行させて頂き技術的な支援を提供するなど、いろいろな経験をさせてもらえたので、とてもやり甲斐を感じることができました。

育児休暇中に事業を起ち上げる

MainConcept Japanで勤めていた頃に妊娠し、産休と育休を取得しました。会社勤めを一時休んで長男の育児をしていた時、今後、子育てと両立をしながらお金を稼ぐとなると、やはり起業という選択肢しかないのではないかと思うようになりました。MainConcept Japanではワークライフバランスを上手く維持できていたものの、実際に子育てを経験してみると、復職して以前のように毎日同じように出勤し、仕事をするのは少し難しいのではと不安になりました。

そこで私は、子育てをしながらも自分の得意なITを活かした仕事をしていくため、育児休業中の2008年にJTCA Co., Ltd.を起業し、通訳・翻訳サービス事業と共にオン

ライン上で日本語を使ってタイ語を教えるタイ語学校、Japanese2Thai.comを開始したのです。

事業を始める上で意識した事は、一つ目に自分が得意なIT分野のビジネスであること、そして二つ目に日本とタイの架け橋になる仕事をするということでした。しかしこの時点ではあくまで休職中の起業だったので、復職してからは会社と自身の事業の両方で働いていました。

事業が少し軌道に乗ってきた2012年、自分の事業により専念するためと、家族からのサポートを受けやすい育児環境を求め、MainConcept Japanを退職し、タイに拠点を移すことにしました。

オンラインタイ語学校— Japanese2Thai.com

JTCAを起ち上げてからすぐにサービスを開始したJapanese2Thai.comは、インターネット上で主に日本人の受講者様に、タイ人講師が日本語でタイ語を教えるというオンラインスクール事業です。

そもそも、私が日本語でタイ語を教える語学学校ビジネスを始めようと思ったのは、私自身が学生時代に日本人に対して日本語でタイ語を教える仕事を経験し、そのことが私自身の日本語力の向上にとても役に立ったため、祖国であるタイでも日本語をブラッシュアップしたいと考えている人々に同じような機会を持ってもらいたいと考えたのがきっかけです。

タイ語を学ぶ受講者の皆様だけではなく、日本人へタイ語を教えるタイ人講師の成長と社会貢献も、事業を行う上で非常に重要な事だと考えていました。これは今も変わりません。

タイではポップカルチャーの影響や経済的な繋がりが強いなどの理由で日本語話者の人口が右肩上がりが増えており、日本語を専攻する学生も多くなりました。そのため、多くの日本語話者が喜



んで日本人相手のタイ語講師になってくれました。

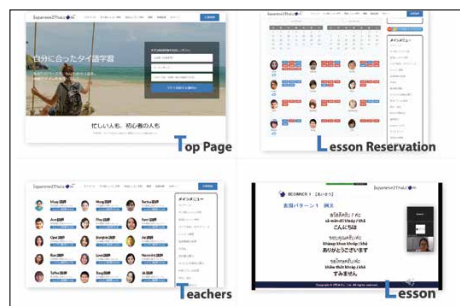
まだオンライン学校という概念が一般にあまり浸透していなかった当時、オンラインで気軽に、しかも日本語で受講できるタイ語の授業というのは珍しいものでした。

日本とタイのビジネスに特化したプログラム

Japanese2Thai.comでは、語学の学習機会を提供するだけでなく、授業で最新のビジネス情報や話題のニュースの提供を積極的に行っています。例えば日本とタイにおける各種業界の話題などを授業の中に盛り込んだりしています。受講者の7割程度がビジネス目的でタイ語を学習されている人達ですので、出来るだけそうした顧客の興味やニーズに合わせたのです。

ビジネスマン向けのコースでは、「語学」のみに重点を置くというよりは、ビジネスの場面でいかにタイ語を活用するかを学べるような内容になっています。語学そのものよりも言語を使うシーンや目的を把握してセンテンスを学習する事で、受講者が職場に戻った時に、部下や同僚とのタイ語会話にすぐにでも活かせる、在タイ日系企業の現地化に役に立つようなカリキュラムを提供しています。

また、授業の質という面では、受講生からのフィードバックや意見を積極的に取り入れるようにして、その内容を講師にも共有することでレッスン技術の向上を図っています。アルバイトや従業員である講師・通訳・事務担当と互いに意見交換することを目的とした社内セッションを開催するなど、顧客満足度向上のため日々工夫を凝らしています。



す。

これまでは1対1のオンライン授業がメインだったのですが、最近ではライブ講義形式の展開も始めました。現在はまだパイロット版として運用していますが、今後は講義形式、つまり講師1名に

対して受講者数名といったスタイルの授業をもっと拡大していきたいと考えています。そうすることで、より専門的な内容や個性的なコンテンツを学べたり、レベルの高い講師から分かりやすくタイ語を学ぶことが可能になります。

言語の壁を越えたビジネス進出の支援

JTCAではタイ語を教える語学学校ビジネスの他に、通訳・翻訳を含め両国間のコンサルテーションやビジネス進出支援、政府関連活動支援サービスも行っています。このサービスでは、私が14年間日本に住み、研究・ビジネスでみっちり日本語と日本人社会に浸かっていた事が大きな強みとなりました。

例えば、今お手伝いさせて頂いている公共プロジェクトで、タイの教育制度に深く関わるものがあります。こういった事業は、実際にタイで教育を受け、タイの生徒や先生、教育の背景などについて熟知していないと効果的な通訳や助言をする事ができず、プロジェクトの成果を上げられません。また他にも、複雑かつ難解なM&A案件のお手伝いをさせて頂く時なども、タイ側の制度はもちろん、関係者の感情や細かい言葉の表現などに常に気を配り、日本人のお客様に理解してもらいながらプロジェクトを進める必要があります。

このように日本独特の文化や言語習慣をふまえた上で、タイ人でなければわからない考え方や、タイ語の細かいニュアンスまで適切な日本語で伝える事、そしてその逆を行うことができるという事が、お客様に信用を頂けている理由だと思います。

現状では日本とタイに関わるサービスを提供していますが、ミャンマー、ラオス、カンボジアなどの周辺国ビジネスが加速する昨今、将来的にはそういった新興国に進出する、あるいは進出した企業様向けにもサービスを提供していくなど、サービス範囲を広めていきたいと思っています。

働く女性はワークライフバランスが常に課題 ～“ライフステージ”に合わせた経営～

私には日本人の夫と二人の子供（長男が小学校二年生、長女が幼稚園児）がいるので、子育てと事業を両立する上での一番の課題は時間の制約です。女の幼稚園には日に1～2時間かけて運転して送り迎えする必要がありますので、電話や業務上の指示など移動中でもできるような仕事は車で行い、生産性を高める工夫をしています。

一方で、長男が通っているバンコク日本人学校はスクー

ルバスが家の前まで毎日迎えに来てくれるのでとても助かっています。(余談ですが、バンコクにある日本人小学校は全体で71クラスもあり、世界で一番大規模な日本人小学校だそうです。) そのような事情もあって、あと2年経ち長女が小学校に上がったら、もう少し時間に余裕が生まれるのではないかと考えています。

日々頭の中ではあれもやりたい、これも試してみたいといったビジョンはあるのですが、子育てと仕事という女性にとっての永遠のテーマと向き合っている今は、まだそれらのこと全てに取り組むことは出来ていませんし、事業の拡大もなかなか思うようにいかない部分があります。でも、子供も一番手のかかる、しかし可愛い時期でもあるので、後々後悔しないようしっかり可愛がりながら子育てをするためワークライフバランスを重視しています。ここを乗り越えたら、次のステップに向けて少しずつ活動範囲を広げていきたいと考えています。

ただ、これは個人差が大きい部分ですが、私の場合は急激に事業を拡大するため外部から投資をしてもらい資金を集めるといったやり方よりも、自分の手の届く範囲で安全で健全な経営をしながら、少しずつ事業を拡大していきたいタイプだと思います。起業の際にも、銀行の融資などは受けず独身時代からの貯金を使い、自社サービスの開発に関してもソースコードから自分で書きあげるなど、自己資金と独力で賄ってきました。

こうした形でもここまでやる事ができたのは、事業形態がオンラインスクールであり、店舗などの設備投資、物販や在庫管理、宣伝広告、人件費、その他オフィス賃貸料など固定費が比較的少なかったというのも大きな要因かもしれません。自身の得意分野であるITの恩恵を最大限受けて起業し、その後の事業拡大に繋がられていると思います。

しかし今後このビジネスを維持し、着実に成長させていくために、一番重要なものは優秀な人材を採用していくことだと考えています。そのために、社員の育成等ヒトへの投資は今後も引き続き力を入れて行っていきたいと思っています。

「信用第一」

考えてみれば人生のほぼ半分を日本で過ごしてきたので、ビジネスにおけるノウハウについてもその多くを日本で培ってきたと言っても過言ではありません。これは今、経営をする上でとても役に立っています。

その中でも、特に大切にしているポリシーがあります。それは「信用第一」という言葉です。

お金やモノはビジネスを展開していく上で大切ですが、そうしたものは、仮になくなってしまったとしても、後からまた稼ぎ直せば補うことができます。しかし、一度失ってしまった「信用」を取り戻すのは容易なことではありません。私の会社は小さいながらも、顧客との信頼関係の構築を第一に考え、目的や品質などその顧客が求めていることを理解し、事業に反映をすること大切にしています。

事業をしていて常々感じるのは、一生懸命にやるべきことをやっていれば、必ず結果は後からついて来るということ。いつも丁寧に仕事をして、信用を積み重ねていくことが大切だと思います。

次世代へのメッセージ

起業する人の多くは何でも自分でこなしてしまいがちです。それは他の人をお願いするよりも自分でやってしまった方が早いから、あるいはお願いする人が周りにいないから、という事かもしれません。

しかし、ずっとそれを続けてしまうとビジネスとして長続きしないのではないのでしょうか。少々回り道と感じても、自分が色々やらなくてもチームで事業を回していけるような仕組みを作っていくことが大切だと思います。いつまでも若い頃のように働けるわけではないので、事業計画をきちんと立てた上で周囲の力を積極的に活用して長期的な視野に立って事業を展開していく必要があると思います。

私は正直なところ、会社を経営しているという感覚があまりありません。子供や家族と過ごす時間をより大切にしたいという思いから起業をしましたが、あくまで自分のライフプランに合わせて働き方を変えた、という方が正確かもしれません。

たまたま自分の得意な分野の延長線上で今の仕事に出会うことが出来、家族にも迷惑を掛けることなく、コツコツと続けて来られたのです。これから起業を目指す人達にも、大き過ぎる目標や、遠過ぎる未来を見て行動が出来なくなるよりも、まずは「出来ることからやってみよう！」という気持ちを持ってもらいたいです。





橘 幸帆 さん

ユーネット・インターナショナル株式会社
社長

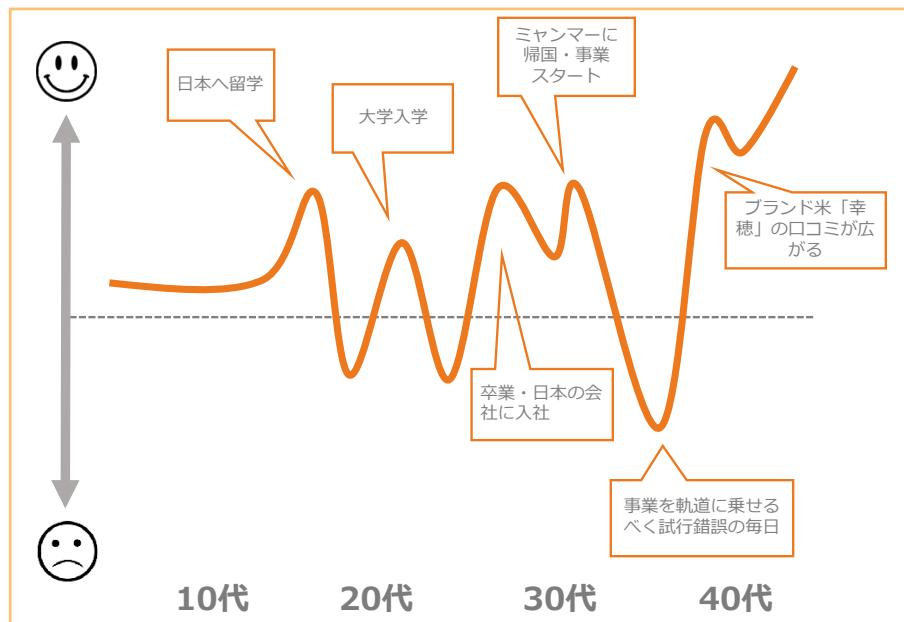
Profile

1998年に留学のため来日。2004年 北九州市立大学経済学部経営情報科を卒業後、東京の企業に就職。約10年間の勤務で、日本企業や裁判所などで日本語・ミャンマー語の通訳として活動。2013年から民政移管後のミャンマーに拠点を移す。日本米「ひとめぼれ」の種苗を輸入、ヤンゴン近郊で栽培し、精米、流通、販売を行っている。自身の名前にちなんで「幸穂（ゆきほ）」と名付けたミャンマー産の日本米を、厳しい品質管理の下で生産し、適正価格での販売を目指している。

橘幸帆さんの人生ハイライト

1. 1998年、日本に留学したことがきっかけとなり、その後人生において日本との繋がりが深まった
2. 2013年～2014年、ミャンマーに帰国したことで起業を志すようになった
3. 2015年～現在、自社ブランド「幸穂」が日本米としてミャンマー国内で幅広く認められるようになる

私の人生 折れ線グラフ



会社情報

社名	ユーネット・インターナショナル株式会社	業種 活動内容	流通、農業支援、販売
住所	room no (102) No (62) Thiri Street Thiri Khaymar Quarter Sanchaung Township Yangon, Myanmar	URL	https://www.choicemyanmar.com
SNS 連絡先ほか	—		

民主主義国になったミャンマーへの期待を込めて

1998年にミャンマーから日本に留学し、大学卒業後10年間、日本で働き、多くのことを学びました。卒業後に就職した会社では、日本とミャンマーの両国の文化や言語に精通していたこともあり、主に日本企業や裁判所向けの通訳の仕事をしていました。大学卒業後には母国に戻るという選択肢もあったのですが、私が日本に来る以前のミャンマーは、まだまだ女性の社会進出が進んでいなかったこともあり、キャリアの拠点を日本に置くことにしました。そして日本にいる間に日本国籍も取得しました。

日本での仕事や生活が充実していたこともあり、国籍を取得した時には、もうミャンマーに戻らないつもりでした。しかし、政治的、経済的に少しずつ変わりつつあるミャンマーを遠く離れた日本から見ているうちに、母国のために何かしたいという思いが強くなってきたのです。そしてミャンマーが民政復帰を果たしたことをきっかけに、これまで日本で培ってきた経験を活かして何か成し遂げたいという漠然とした思いと共に、**2013年ミャンマーに戻ることを決意しました。**

「ひとめぼれ」をミャンマーへ

帰国後、ミャンマーにおける食糧事情や農業の実態を周囲から聞くにつれて、「農業」という自分にとっては全く新しい分野に興味を持つようになりました。ミャンマーは日本と同じようにお米が主食であり、お米の生産で生計を立てている農家も多いのですが、当時は日本米の生産者は一人もいませんでした。そこで安全で味の良い日本米の生産をミャンマーで始めることができないかと考えたのです。



ちょうどその頃、偶然にも日本米をミャンマーで栽培してみないかという話を知人から頂きました。幸運にも自分と同じアイデアを持ったパートナーに出会うことができた私は、最初はその方をサポートする形で、日本米の生産を始めることになりました。その方は日本に拠点を置いていましたので、実際のミャンマーでの生産や、こちらで起ち上げた法人の運営は私が担当することになりました。

2014年の4月のことでした。

栽培を始めるにあたっては、実際に日本から農家の人達を招待して、日本米の栽培に必要な知識や技術、ノウハウを提供してもらいました。ただその時に分かったのは、気候や土壌が日本とは異なり、農業のためのインフラも整っていないミャンマーで日本米を育てるためには、日本でのやり方を忠実に再現するだけでは上手くいかないということでした。例えば



ミャンマーには田んぼに水を供給するための水源や用水路なども十分には整っていませんでした。そこでまずは、水源や用水路といったインフラへの投資をしましたが、日本流のやり方ではフィットしないことも多く、何度も試行錯誤をしながら、ミャンマーに合った最適なやり方を探っていきました。また、お米作りに必要な農業機材を日本から持って来ても、田んぼの周りには広い道路が整備されておらず、せっかくの機材が入らないといったこともありました。当時は毎日が試行錯誤の連続でしたが、約2年かけて、ようやく生産が軌道に乗るようになってきました。

ミャンマー産の日本米「幸穂（ゆきほ）」誕生

ようやく生産ができるようになったミャンマー産のひとめぼれを、私は自分の日本名にちなんで「幸穂（ゆきほ）」と名付けました。最初の2年位は出荷量も非常に少なく、品質も日本で生産されているお米と比べられるようなものではありませんでしたが、その後も地道に改良を重ねていきました。そのおかげで現在では、徐々に「幸穂」ブランドはミャンマー国内において、高品質の美味しいお米





として認めてもらえるようになっています。

現在では、ありがたいことに注文が殺到していて、お米の出荷が間に合わない位です。生産の規模はまだまだ小さいので、お店から注文を頂いてもすぐに商品を提供できない時もあり、お客様には申し訳ないと思っています。

それと同時に、自分の作ったお米を食べたいと思ってくれる人達が、こんなにもたくさんいることが大変嬉しく、事業を続けていく上での一番のモチベーションになっています。

現在でも、ミャンマーでは日本米を生産しているのは私の会社だけであり、ブランド米の市場では「マーケットリーダー」としての立場を確立しています。そのため、今後も更に生産を拡大していくことができると考えています。

とはいえ、やみくもに生産量を増やすことは、リスクが伴います。そのため私の会社では可能な限り販売量から逆計算して、必要なだけ生産することを徹底するようにしています。また、自然災害などの要因により田んぼが全滅してしまわないように、田んぼをいくつかの区画に分けて、田植えのタイミングを15日ずつずらして栽培しています。また、品質管理という観点からも在庫はなるべく残したくないので、販売量を見据えた計画的な生産を心がけています。

口コミで広がる「幸穂」ブランド

これまでお米の販売拡大は「口コミ」を中心に行ってきました。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だと思っています。私からは安心して食べられるお米であることを積極的にPRして、卸先のお店から個人のお客様に紹介してもらうなど、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ます。

私がミャンマーに戻ってきた2013年頃は、まだ日本食レストランも少なかったのですが、最近ではどんどん数が増えてきているので、日本米の需要も高まっています。現在の流通ルートとしては、日本人が経営しているレストランなどへの販売と、ミャンマーの日本人コミュニティへ

の販売が、大きなものになっています。後者については、日本からの駐在員やそのご家族がお客様です。こうした方々向けには、直接注文を頂いての販売も行っていますし、コミュニティを代表してどなたかにまとめて購入して頂いて、それをご近所で分けてもらっているケースもあります。

従業員は家族のような存在

現在、私の会社ではお米の生産から、精米、流通、販売までを一貫して行っています。社員は15名で、そのうちの3～4名は起ち上げ当初から苦労を共にしてきた仲間でもあります。彼らは日本米栽培のスペシャリストであり、現在では指導員として他の従業員の教育・サポート役を任せています。ミャンマーでは会社組織として社員を雇って農業を行っているケースは少なく、繁忙期には「日雇い」で手伝いをお願いするのが一般的です。私の会社では、全員を正社員として雇用することで、仕事によりコミットしてもらうことを目指しています。それは会社にとってもプラスですし、スタッフのやる気にもつながるため、お互いにとって良い関係を築けると考えています。

私にとって従業員は家族のような存在です。彼らとの日々のコミュニケーションは、私が最も大切にしていることのひとつです。彼らと一緒に仕事をしていて感じるのは、会社の代表者として私が皆を守っていかなければいけないということです。事業を充実させていく中では、従業員にはできて私にはできないこと、逆に私にはできるけれども従業員にはできないことがあり、お互いに支え合うことの重要性を常々感じています。

そういう思いから、今後は従業員の教育にもっと力を入れていきたいと考えています。日本とは違いミャンマーでは教育レベルの格差から、仕事をする上で日本では当たり前と思われているようなことができなかったり、基本的な知識を持っていない人が、まだたくさんいるのです。特に農業をやっている人達は満足いく教育を受けられず、若い頃から働かざるを得ない人達も多くいます。ですから、例えば作業に入る前には必ず手を洗うといった衛生管理の基本的なことも、しっかりと指導をしていく必要があります。今後、従業員の教育を充実させていくことで、仕事をしていく上で必要な知識やスキルを身に付けて欲しいと思っています。そうした地道な取り組みが、ひいては商品の品質

向上や会社の更なる発展につながっていくと考えています。

ミャンマー産の日本米でお煎餅作り

私の今後のビジョンは、ミャンマーでもっと日本米の認知度を上げていくと共に、お米に関わるビジネスを通じて母国にも貢献をしていくことです。ミャンマーも日本同様、お米が主食の国であり、そのような可能性は大いにありとえています。例えば最近考えているのは、販売されずに余ってしまったお米を使って、新たな商品開発ができないかということです。ミャンマーでは海老がとてもポピュラーな食べ物なので、余ったお米を原料に「海老煎餅」のようなスナックを作って販売すれば人気が出るかもしれません。このような新しいビジネスのアイデアをいろいろと考えるのが楽しい毎日です。

実はこのようなお米の「再利用」こそが、現在この国の農業が抱えている課題の解決につながるのではないかと考えています。現在、ミャンマーの農業界では不良品扱いになってしまったお米が、使い道のないまま、大量に廃棄されてしまうということが、大きな問題になっています。私の事業の悩みにも直結している問題のひとつですが、精米した後、残ってしまったお米をどのように処理をするのか、まだ解決策がないのです。日本で行われているように、粉末にして他の食品に加工する技術等は、まだミャンマーにはないので、将来的にはそういったことを実現したいと考えていて、一緒に取り組むことができるパートナーを探しているところです。余ってしまったお米からお菓子や麺類などの商品を製造・販売して、それがビジネスとして成立するような仕組みを作っていきたいです。

余剰米の問題解決を含め、これからの私の役割はお米を生産するだけではなく、経営者としての視点を持って、サステイナブルな農業を実現していくことだと考えていま



す。それが実現できるようになれば、農業で生計を立てる人達のモチベーション向上にもつな

がるのではないかと思います。

ミャンマーで女性が起業すること

民主化する前のミャンマーでは、女性が起業をするという選択肢はありませんでした。それ以前にそもそも、女性が家庭の外でバリバリと仕事をするといったことに関しても、理解してもらえない状況でした。民主政権に代わったとはいえ、まだ古い考えが少なからず残っていますので、私自身も当初は、周囲に自分の事業を理解してもらえず、遊び感覚でやっているのではないかと冷やかされるようなこともありました。

そうした中でも私は諦めずに、自分の考えを貫いてきました。ミャンマーでは貧困や教育の格差など、様々な問題があり、女性の社会進出に関する考え方がすぐ変わるのには難しいかもしれません。しかし、たとえ少しずつでも社会を変えていかなければいけません。私のように女性として起業している者の姿が、少しでも他の女性達の励みになり、社会が変わっていくための追い風になることを願いながら、今も自分の信念を貫いて事業の発展のために働く毎日です。

次世代へのメッセージ

もし皆さんが起業を目指しているのであれば、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」できることが一番大切なことだと思います。相手に興味を持ってもらえるように、自分をどこまで見せることができるかがポイントになるのではないのでしょうか。それは、一個人として自分自身をどのようにブランディングしていくのかにも関わってきます。堂々と自分の事業について語ることができ、かつ自分がやり甲斐を感じられる仕事をするのが、自身の幸福度にもつながるのではないのでしょうか。

また、起業をする際には、タイミングもとても重要だと考えます。一旦社会に出て、会社に勤めることで経験値を上げることも一つの選択肢です。そこで様々な経験を積みながら、幅広く人とのつながりが持てるようになると起業のチャンスも巡ってきやすくなります。いつ、どこで、どのような巡り合わせがあるか分かりません。そのチャンスが来た時に逃さないことが大切だと思います。